

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки за рубежом

тома VII-VIII

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

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

Данная книга является лишь малой частью массива обновляемой информации о внешнеэкономических связях России в 1998-2003гг. на сайте www.polpred.com.

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

Корея	Банки	58
Экономика	Валютный контроль	59
Итоги 2003г.	Налоги	59
Занятость и безработица	Сайты по экономике.....	61
Экономпрогноз-2004	Иностранное юрлицо	65
Уровень жизни.....	Мексика	
Конкурентоспособность.....	Встречи В. Фокса	67
Финансы	Хозяйственность.....	71
Налоги	Иноинвестиции	72
Инвестиции	Конкурентоспособность.....	74
Финуслуги.....	Экономика	75
Внешняя торговля.....	Финансы	76
Прямые иноинвестиции	Внешняя торговля.....	79
Импорт сырья	Внешэкономсвязи	79
Антидемпинг.....	ПанАмИнтеграция	83
Поддержка экспорта	Связи с США.....	83
СОЕХ – выставки.....	Связи с ФРГ.....	84
Экспорт	Связи с Японией	85
Связи с Японией	Нидерланды	
Связи с Сингапуром.....	Экономика	85
Связи с США.....	Итоги социально-экономического	
Связи с Ираном.....	развития в 2003г.	86
Связи с КНДР	Внешняя торговля	86
Куба	Инвестиционный климат.....	87
Обзор прессы	Прогноз экономического развития	87
Торговля.....	Госструктуры.....	88
Связи с США и ЕС	Предпринимательство	89
Связи с Иberoамерикой	Регистрация компании.....	91
Внешэкономсвязи	Налоги	91
Латвия	Квоты на импорт	93
Экономика-2003	Экспортное право	93
Экономика-2002	Военный экспорт.....	95
Сайты по экономике.....	Политика по вопросам ВТС	
Иностранное юрлицо	с зарубежными странами	95
Последствия Евросоюза.....	Международные режимы экспортного контроля	96
Таможенный тариф.....	Торговля оружием и военной техникой	96
Ливия	Выставки-2004	97
Экономика	Выставки-2003	98
Банки	Сайты по экономике.....	99
Связи с США.....	Норвегия	
Связи с Евросоюзом	Экономика	99
Нефть.....	Валютное регулирование	101
Туризм.....	Налоги	101
Инвестиции	Регистрация юрлица	102
Контроль импорта.....	Кураторы внешторга.....	103
Внешняя торговля.....	Сайты по экономике.....	105
Таможня	Внешняя торговля.....	106
Обзор прессы	Прогноз торговли с РФ.....	108
К мировым ценам	Тендеры achilles.com	109
Литва	Обзор прессы	110
Хозяйственность.....	Экономика и экспорт	110
Люксембург	Пакистан	
Экономика	Экономика	112
Внешняя торговля.....	Финансы.....	112

Госбюджет	113	Политика	183
Экспорт	114	Банки	184
Перу		Налоги	184
Госзакупки	116	Иностранное юрилицо.....	185
Малые предприятия.....	117	Хозяйственность.....	187
Внешэкономсвязи	118	Еврореформы.....	189
Связи с США.....	120	Инвестиции.....	190
Польша		Внешняя торговля.....	191
Европолитика	121	Таможня	193
Евроэкономика	121	Обзор прессы	193
Экономика	123	Экономика и доноры.....	193
Новые законы.....	126	Сингапур	
Перечень правовых актов, принятых в 2003г.	126	Конкурентоспособность.....	195
Иноинвестиции	130	Экономика	196
Банки	131	Госбюджет	197
Валютное право.....	132	Инвестиции.....	198
Налоги	132	Словакия	
Иностранное юрилицо.....	134	Экономика	199
Внешняя торговля.....	137	Госбюджет	200
Обзор прессы	139	Банки	200
Польша в ЕС, с мая 2004г.	139	Предпринимательство.....	201
Единая торговая политика	142	Приватизация.....	203
Единая таможня в ЕС.....	145	Капитал еврофондов	204
Португалия		Торговля.....	205
Экономика-2003.....	146	Внешняя торговля.....	205
Экономика-2002.....	147	Выставки-2003	206
Внешняя торговля.....	148	Обзор прессы	207
Обзор прессы	149	Экономика и финансы	207
Экономика и экспорт	149	Инвестиции.....	208
Сделано в Португалии.....	151	Внешняя торговля.....	211
Румыния		США	
Рекомендации МВФ	152	Макроэкономика.....	211
Уровень жизни	153	Экономика Буша – 2004	214
Экономика	155	Экономика-2003.....	215
Госбюджет	156	Экономика-2002.....	217
Госфинансы.....	157	Предпринимательство.....	219
Банковские услуги	158	NYSE – биржа	221
Банковская система.....	160	Уровень жизни	223
Приватизация.....	160	Госдолги.....	226
Налоги	162	Финансовые риски.....	227
Регистрация инофирмы	166	Фондовый рынок.....	228
Инвестиции.....	167	Платежный баланс	229
Иноинвестиции	168	Антитерроризм	230
Интернет	169	Закон США о борьбе с терроризмом.....	230
Внешняя торговля	171	Против отмыwania денег.....	231
Таможня	173	Банковские счета иностранцев	231
Поддержка экспорта.....	174	Последствия для иностранных банков.....	232
Система стимулирования экспорта	174	Внешэкономсвязи	234
Обзор прессы-2004	176	Прогноз экспорта.....	236
Экономика и экспорт	176	Приоритеты после президентских выборов.....	236
Налоги	177	От G-7 к G-2 с ЕС.....	238
Финансы.....	178	Глобальная интеграция.....	239
Помощь и инвестиции	180	Открытие новых внешних рынков	
Внешняя торговля.....	181	для американских товаров.....	239
Европолитика.....	182	Новые региональные соглашения	
Сербия и Черногория		о свободной торговле.....	240

Торговые споры ВТО.....	242	Банки	312
Курс доллара	243	Налоги	313
Доллар-евро	245	Экономика	316
Платежный баланс	247	Иноинвестиции-2003	317
Свобода торговли	248	Иноинвестиции-2002	318
Торговля с ЕС	251	Агентство иноинвестиций.....	320
Инвестиции с ЕС	254	Внешняя торговля-2003	322
10 лет НАФТА	254	Внешняя торговля-2002	323
Форум АТЭС.....	256	Кураторы внешторга.....	325
Таможня	256	Защита экспортера.....	326
Антидемпинг	257	Товарная биржа.....	327
Закон о биотерроризме.....	257	Сертификация, стандарты.....	328
Иноинвестиции	258	Регистрация инофирмы	329
Иностранное юрилицо.....	259	Чехия	
Обзор прессы	260	Экономика	332
Экономический рост	260	Банки	333
Рост ВВП на 3,1%	261	Кредиты.....	335
Экспорт растет	262	Рынок ценных бумаг	336
Торговый дефицит	263	Налоги	337
Турция		Представительство инофирмы.....	341
Экономика	264	Чешский экспортбанк.....	344
Госбюджет-2004	265	Страховое агентство ЭГАП	344
Украина		Внешэкономсвязи	345
Экономика	267	Европолитика	347
Финансы.....	268	Интернет-торговля	347
Собственность	269	Ассоциации деловых кругов	349
Иноинвестиции	272	Сайты по экономике.....	349
Внешняя торговля.....	273	Чили	
Обзор прессы	275	Конкурентоспособность.....	351
Налоги	275	Экономика	352
Спецсчета по НДС	276	Налоги	354
Банки	279	Иноинвестиции	357
Курс валют	282	Регулирование иноинвестиций.....	358
Внешняя торговля.....	282	Концессии.....	358
Таможня	285	Мегакапитал.....	359
Украина – ВТО и ЕС	287	Финансы.....	360
Финляндия		Экспорт	360
Экономика	288	Импорт	362
Работа для иностранца.....	289	Туризм	363
Таможенный тариф.....	295	Выставки-2004г.	364
Нетарифное регулирование ВЭД	297	Связи с США.....	364
Сертификация и стандарты	299	Швейцария	
Налоги	299	Обзор прессы	367
Обзор прессы-2003	301	Экономический рост	367
Экономический рост	301	Европолитика.....	368
Политика в ЕС	303	Внешняя торговля.....	368
Налоги	304	Швеция	
Оценки экономики.....	304	Доступ на рынок.....	369
Валюта и финансы.....	305	Кураторы внешторга.....	370
Внешняя торговля.....	306	Выставки-2003	374
Торговые войны (ВТО).....	306	Обзор прессы	375
Франция		Экономика	375
Конкурентоспособность.....	307	Референдум по евро.....	376
Госбюджет и налоги-2004	308	Экономический рост	377
Госбюджет и налоги-2003	309	Внешняя торговля.....	379
Госбюджет	310		

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

Корея

Экономика

Итоги 2003г. В целом 2003г. для экономики Республики Корея сложился менее удачно, чем планировалось. Наблюдалось значительное замедление темпов роста экономики страны и, в особенности, такого важнейшего показателя, как реальный прирост ВВП, который в 2003г. составил 3% (данные Bank of Korea), что вдвое ниже соответствующего показателя за 2002г.

Основной вклад в увеличение ВВП РК в 2003г. внес рост промпроизводства (5%), тогда как рост сферы услуг составил лишь (2%). Внутреннее потребление за 2003г. снизилось на 1,9%, экспорт увеличился на 19,6%. Темпы роста ВВД (валовой внутренний доход) и ВНД (валовой национальный доход) РК в 2003г. были ниже чем в 2002г.

Президент и правительство Республики Корея прилагали значительные усилия, направленные на стабилизацию социально-экономической ситуации в стране и привлечение дополнительных иностранных инвестиций в различные отрасли экономики РК. Правительству Кореи не удалось в полной мере осуществить планы по устранению негативных тенденций в развитии экономики РК. В результате в 2003г. влиятельное рейтинговое агентство Moody's изменило прогноз долгосрочного кредитного рейтинга Южной Кореи с «А3 позитивный» на «А3 негативный» и на протяжении года его не меняло, несмотря на меры, предпринимавшиеся правительством РК. Тем не менее, современное экономическое положение Республики Корея в целом оценивается как стабильное.

В 2003г. продолжалась реализация мер, направленных на создание благоприятного инвестиционного климата в стране и привлечение иностранного капитала, стимулирование темпов экономического роста экономики РК, поддержку южнокорейских экспортеров, расширение сети индустриальных зон, научно-исследовательских центров, иностранных филиалов банков РК, а также углубление сотрудничества с институтами различных государств, занимающими ведущие позиции в мире по новейшим технологиям.

Новым правительством РК во главе с премьер-министром Ко Гоном принята глобальная программа, предложенная президентом и направленная на превращение Республики Корея в центр логистики и информационных технологий Северо-восточной Азии. Осуществление данного плана возложено на различные министерства РК. Для стимуляции экономики страны, темпы роста которой снизились в 2003г., правительство РК приняло решение пополнить бюджет 2003г. на 4,2 триллиона вон. В целях активизации деятельности предприятий, занимающихся малым и средним бизнесом, были снижены налоги для таких компаний.

Правительство РК в 2003г. приняло решение об увеличении финансовой помощи компаниям-экспортерам Кореи. Величина беспроцентных займов для экспортеров выросла с 1,3 трлн. вон до 2 трлн. вон (1,7 млрд.долл.), а сумма гарантированного правительственного кредита увеличи-

лась с 46 трлн. вон до 50 трлн. вон. Было принято решение о продлении на 3г. положения о налоговых льготах для инвестиций в промышленное производство и затрат на научные исследования и развитие производственной базы.

В качестве долгосрочной перспективной программы в 2003г. правительство РК приняло перечень 10 приоритетных направлений деятельности промышленности страны на последующие 10 лет. Это создание интеллектуальных локальных сетей, цифровое программное обеспечение, интеллектуальные роботы, новейшие автомобили, полупроводники следующего поколения, цифровое телевидение и радиовещание, технологии по созданию новейших дисплеев, мобильные телекоммуникации следующего поколения, новейшие аккумуляторные батареи и биомедицинские продукты. В соответствии с решением правительства страны, на исследования и развитие этих областей в 2004г. будет выделено 847 млн.долл.

Занятость и безработица. По данным (на фев. 2004г.) Национального статуправления (NSO) Республики Корея, удельное отношение безработных к общему числу занятых в конце дек. 2003г. составило 3,6%. Отмечено, что молодежь испытывала трудности в поиске рабочих мест (по сравнению с другими возрастными группами). Общее число безработных в дек. 2003г. выросло на 32 тыс.чел. (или на 4,1%) от уровня нояб. 2003г., достигнув 825 тыс.чел. (792 тыс.чел. — в нояб. 2003г.). Безработица в среднегодовом исчислении составила 3,4%. Число безработных среди молодежи от 15 до 29 лет в 2003г. составило 8% от общего числа трудоспособного населения Республики Корея.

Рост оплаты труда в 2003г. увеличился, составив 9,7% за первые 10 мес. 2003г. Причем зафиксированы более высокие темпы роста выплат в форме сверхурочных выплат (на 11,8%) по сравнению со специальными бонусами (3,7%). По данным Банка Кореи (Bank of Korea), доход на душу населения в 2003г. составил 11 тыс.долл. (в 2002г. — 10.013 долл. США). Президент РК Но Му Хен поставил задачу перед правительством страны довести показатель дохода на душу населения к 2013г. до 20 тыс.долл., т.е. удвоить его в ближайшие 10 лет.

Индекс потребительских цен увеличился в дек. 2003г. на 3,4% по сравнению с началом 2003г., а уровень инфляции в РК вырос за год на 3,1%.

На протяжении 2003г. наблюдалась тенденция укрепления курса обмена воны к доллару США. Так, если на начало 2003г. курс национальной валюты составлял **1200 вон за 1 доллар США**, то в окт. курс воны достигал отметки 1150. Несмотря на то, что РК является экспортно-ориентированной страной, правительство страны приняло решение искусственно не снижать курс национальной валюты по отношению к доллару США, полагая, что крепкая вона будет способствовать укреплению национальной экономики. По прогнозам МОСIE, в 2004г. курс обмена воны к доллару США будет колебаться в пределах 1110-1150 вон за 1 долл. США.

Госбюджет (расходная часть) на 2003г. был принят в 111,5 трлн. вон общей части (91,62 млрд.долл.) и 71,4 трлн. вон специальных счетов (58,7 млрд.долл.).

В 2003г. активный баланс исполнения бюджета составил 1,9 трлн. вон при доходах 174,2 трлн. и расходах 172,3 трлн. вон. Рост бюджета в 2003г. от уровня 2002г. (с поправками) составил 3,1%.

Госбюджет (расходная часть) на 2004г. утвержден в размере 117,5 трлн. вон общей части бюджета (100 млрд.долл.) и 60,7 трлн. вон специальных счетов (51,7 млрд.долл.). Госдоходы РК за 2004г. превысят расходы, предусмотренные бюджетом на 7,1 трлн. вон (5,97 млрд.долл.) и составят 1% от ВВП.

Расходы на социально-ориентированные проекты составят 22,5 трлн. вон, на реструктуризацию финансового сектора страны 12 трлн. вон, на оборону 18,9 трлн. вон. Расходная часть бюджета на 2004г. сформирована из необходимости решения следующих задач: стимулирования роста экономики, расширения инвестиций и укрепления системы социального обеспечения.

Экономпрогноз-2004

По оценкам экспертов экономическое развитие страны в 2004г. должно составить 5,2%. По прогнозам экспорт в 2004г. должен увеличиться на 11,9%, благодаря экономическому росту Китая и намечающемуся подъему экономики США. Активное сальдо внешнеторгового баланса РК в 2004г. составит 16 млрд.долл. (в 2003г. — 15,5 млрд.долл.). Внутреннее потребление возрастет незначительно, ситуация с безработицей не изменится, по-прежнему будет расти уровень невыплат кредитов на покупку жилья. В целях стимулирования внутреннего спроса правительство может пойти на бюджетный дефицит. Инвестиции в основные фонды составят 6,5%, однако увеличения основных фондов не планируется. Инфляция в 2004г. составит 2,8%.

Прогноз макроэкономического развития Республики Корея
2004г.

	2003г. I пол.	II пол.	За год
Рост ВВП, % (в постоянных ценах 1995г.)	2,9	4,8	5,6
Расходы на конечное потребление	-1,1	2,3	4,1
Валовой прирост основного капитала	-1,2	4,4	8,7
Инвестиции в строительство	6,8	3,6	3,1
Экспорт, млрд.долл. (усл. тамож. очистки)	194,3	103,5	112,5
Уровень роста, %	19,6	16,2	7,7
Импорт, млрд.долл. (усл. тамож. очистки)	178,8	96	104
Уровень роста, %	17,5	11,8	14
Активное внешнеторг. сальдо, млрд.долл.	15,5	7,5	8,5
Сальдо текущ. плат. баланса, млрд.долл.	12	2,5	3,5
Рост розничных цен, %	3,5	2,6	2,9
Уровень безработицы, %	3,3	3,4	3,2

Источники: BOK, MOFE, KDI, LGRI

Среди важнейших факторов, которые могут повлиять на макроэкономическое развитие РК на ближайшую перспективу, являются.

1. Изменения финансового сектора. В связи с провозглашением новой президентской администрацией намерений превратить страну в центр деловой активности в Северо-Восточной Азии правительство страны продолжит работу по принятию ряда законодательных актов, направленных на дальнейшую либерализацию финансового рынка, создание более привлекательных условий для иностранных инвесторов, в т.ч. в специальных экономических зонах страны. Финансовый сектор в Корее продолжает страдать от непрозрачной системы контроля, а также от необходимости получения предварительного разрешения на ввод новых продуктов и услуг.

2. Развитие информационных технологий и биотехнологий К числу важных моментов в этой области можно отнести реализацию министерством информации и телекоммуникаций (МИТ) РК базового плана создания национальной информационной сети, получившего название National Grid (NG) Project. Проект рассматривается как один из этапов формирования инфраструктуры для нового поколения интернет.

Проект NG объединит в единую сеть все географически разбросанные информационные ресурсы, включая высокопроизводительные компьютеры, крупнейшие базы данных и т.п., что обеспечит высокоскоростной обмен и обработку больших объемов информации. В проекте также заложена новая концепция информационных услуг, которая даст возможность осуществления совместных исследований и операций в киберпространстве с участием не только государственных предприятий и организаций, но и частных компаний.

Развитие биотехнологий является одним из приоритетных направлений политики РК в области создания национального научно-технического потенциала страны. Расходы бюджета на НИОКР в области биоинженерии ежегодно составляют 1,5 млрд.долл.

Правительство РК намерено к 2010г. повысить уровень национальной конкурентоспособности на мировом рынке биотехнологий, который к 2013г. составит 210 млрд.долл., и войти в число семи ведущих мировых держав (РК занимает 14 место).

3. Реструктуризация железнодорожного транспорта. В соответствии с планом правительства РК по реструктуризации ж/д транспорта в стране в 2004г. будет образована Корейская государственная железнодорожно-строительная корпорация, которая будет заниматься строительством и обслуживанием железнодорожных путей, вокзалов и станций. Вторая государственная корпорация, создаваемая по данному плану правительства РК, предназначена для организации ж/д движения и контроля за ним. Ранее все эти функции выполняло министерство строительства и транспорта РК. Реструктуризация ж/д транспорта в стране позволит повысить эффективность транспортного обслуживания.

4. Направление южнокорейского ограниченного воинского контингента в Ирак. В соответствии с прогнозом Федерации корейских промышленников (FKI), отправка в Ирак южнокорейского ограниченного воинского контингента повысит объем экспорта РК в эту страну на 10,2 млрд.долл. в течение последующих пяти лет. Присутствие Кореи в Ираке позволит южнокорейским строительным фирмам до 2008г. заключить в этой стране контракты на восстановление зданий и сооружений на 6,35 млрд.долл. Обслуживание построенных объектов в будущем может быть оценено в 1,2 млрд.долл. Экспортные поставки электроники, текстильной продукции, автомобилей и строительного оборудования в течение 5 лет могут составить 3,8 млрд.долл.

5. Перспективы сотрудничества с Северной Кореей. Несмотря на определенный прогресс в 2003г. в экономических отношениях с Северной Кореей (товарооборот за 11 мес. 2003г. достиг 672 млн.долл., что выше чем за весь 2002г.— 641 млн.долл.), продолжались работы по воссоединению железных дорог между Югом и Севером, до-

стигнута договоренность о начале строительства янв.-фев. 2004г. совместного индустриального комплекса на территории КНДР в г.Кесоне. В 2003г. вступили в силу четыре межправительственных соглашения – о защите инвестиций, избежания двойного налогообложения, решении коммерческих споров и о взаиморасчетах, для проведения которых стороны назначили уполномоченные банки). Дальнейшее развитие межкорейских отношений будет зависеть от результатов шестисторонних переговоров по северокорейской ядерной проблеме.

6. Рост курса национальной валюты. Одним из факторов, который может оказать воздействие на конкурентоспособность корейских экспортных товаров на мировом рынке, является дальнейшее падение курса доллара США, которое очевидно продолжится и в 2004г. Несмотря на то, что РК является экспортно-ориентированной страной, правительство страны приняло решение искусственно не снижать курс национальной валюты по отношению к доллару, полагая, что крепкая вона будет способствовать укреплению национальной экономики. В тоже время, Китай и Малайзия, входящие в число основных конкурентов Кореи на некоторых сегментах мирового рынка, применяют фиксированную систему определения курса своих национальных валют, что дает их экспортерам значительное преимущество перед корейскими фирмами.

7. Международное экономическое сотрудничество. Подписав в 2003г. соглашение о свободной торговле с Чили, правительство РК сосредоточит в 2004г. свои усилия на развитие зон свободной торговли и с другими странами. Планируется в ближайшие годы завершить переговоры и подписать соглашения о свободной торговле с Японией и Сингапуром.

Большое значение РК придает работе в органах ВТО. В связи с этим правительство РК намерено в рамках ВТО решить вопрос о продлении срока действия соглашения по ограничению импорта риса РК в 4% от потребляемого в стране объема. Если ВТО отклонит просьбу РК, корейский рынок будет открыт для иностранного риса, а это может нанести значительный ущерб с/х отрасли страны.

8. Обострение внутриполитической борьбы между двумя ветвями власти, особенно в период подготовки к парламентским выборам (апр. 2004г.). Оппозиция независимо от их исхода продолжит курс на дискредитацию внешней политики президентской администрации, направленной на сбалансирование отношений с США, Японией, Китаем и Россией, продолжение межкорейского диалога, особенно в экономической сфере, а также планов реформирования нацэкономики. Действия оппозиции могут быть поддержаны крупным бизнесом, который в лице чеболей подвергается жесткой реструктуризации, в т.ч. в связи с их деятельностью, связанной с финансированием политических партий и их лидеров, проявляющих антипрезидентские настроения.

9. Придание английскому языку статуса второго официального языка. Президент РК Но Му Хен объявил о планах правительства по возможному приданию английскому языку статуса второго официального языка в Корею. Для подготовки этой программы министерство финансов и экономики планирует открыть 100 региональных центров по изучению английского языка для школь-

ников и взрослого населения страны, что позволит ускорить и облегчить задачи правительства РК по превращению Кореи в финансовый центр и центр логистики Северо-Восточной Азии.

Уровень жизни

После прихода к власти администрации Но Му Хена ее экономические эксперты в качестве основной концепции экономического развития страны на ближайшие 5 лет рассматривали более справедливое распределение общественного богатства на основе устойчивого роста экономики (т.е. фактически повышение благосостояния населения). Однако уже через 4 мес. после активных дебатов внутри правящей партии, правительстве и администрации была принята др. концепция – рост экономики на основе активной инвестиционной политики, т.е. поставлена задача всемерного увеличения валового национального продукта и национального дохода.

Новая концепция ставит задачей доведение ВВП на душу населения до 20 тыс.долл. в течение ближайших 7-10 лет. Речь идет о том, чтобы в этот период удвоить среднедушевой доход, который в 2002г. достиг 10 тыс.долл. Впервые Южная Корея достигла уровня среднедушевого дохода в 10 тыс.долл. еще в 1995г., однако кризис 1997г. отбросил назад этот показатель и потребовалось 7 лет, чтобы снова выйти на этот уровень.

Анализ, проведенный научно-исследовательским экономическим институтом группы LG, рассматривает пути удвоения среднедушевого дохода с начального уровня в 10 тыс.долл., пройденные наиболее развитыми мировыми экономиками. Этот анализ дает варианты реализации этой задачи применительно к Южной Корею.

Эксперты отмечают, что 24 страны превзошли символический рубеж в 20 тыс.долл. национального дохода на душу населения. В среднем этим странам потребовалось 8,9г., чтобы нарастить этот показатель от 10 тыс.долл. до 20 тыс.долл. Всего 14 странам удалось это сделать за 10 лет.

Норвегии удалось это сделать в 1977-87гг. (в 2002г. ее среднедушевой доход составил 41.792 ам.долл. – самый высокий в мире), США – в 1978-88гг. (2002г. – 36.210 ам.долл.), Германия – в 1979-90гг. (2002г. – 24.128 ам.долл.), Франция – в 1979-90гг. (2002г. – 23.269 ам.долл.), Япония – в 1981-87гг. (2002г. – 31.343 ам.долл.), Гонконг – в 1988-94гг. (2002г. – 23.912 ам.долл.), Сингапур – в 1989-94гг. (2002г. – 21.699 ам.долл.), Англия – в 1987-96гг. (в 2002г. – 26.286 ам.долл.), Австралия – в 1980-96гг. (в 2002г. – 20.268 ам.долл.), Италия – в 1986-91гг. (в 2002г. – 20.465 ам.долл.).

В анализе отмечается, что факторами ускоренного роста национального дохода в указанных странах являлись масштабное инвестирование в производственный сектор, сдерживание социальных конфликтов между трудом и капиталом, обновление технологий и реструктуризация промышленности и сектора услуг, а также стабильное положение нацвалюты.

LG считают, что достижение уровня в 20 тыс.долл. к 2012г. в Южной Корею возможно, если в этот период будет обеспечен среднегодовой рост экономики в 5%, если рост цен составит 2,3% в годовом исчислении и если падение обменного курса местной валюты к ам. доллару составит 1%. Если же рост экономики будет составлять 3,5%, рост цен

1% и падение обменного курса 1%, то удвоения среднедушевого дохода, т.е. достижения уровня в 20 тыс.долл. можно ожидать только к 2020г.

Для реализации задачи достижения уровня среднедушевого дохода в 20 тыс.долл. правительство РК разработало пять основных направлений долговременной экономической политики и пакет мер по ее стимулированию.

Основные направления включают обновление технологий, превращение страны в региональный (Северо-Восточной Азии) деловой центр, сбалансированное развитие различных районов страны, реструктуризация и проведение реформ в области трудовых отношений.

Пакет стимулирующих мер на 1 место ставит поощрение инвестиций путем уменьшения на них налогов, сокращения налогов на доходы иностранцев, работающих в стране, увеличение инвестиций со стороны public companies. Ряд мер планируется принять по активизации и расширению финрынка, по глобализации экономики, по совершенствованию системы соцобеспечения, а также по др. основным направлениям экономической политики.

Конкурентоспособность

Базирующийся в Швейцарии Институт развития менеджмента (Institute of Management Development) опубликовал свой ежегодный анализ конкурентоспособности основных стран мира — The World Competitiveness Yearbook 2003 согласно которому Южная Корея занимает 13 последнее место по производительности труда среди стран с населением, превышающим 20 млн.чел.

Южная Корея по системе оценок института получила 3,551 балла (30 место), а ее основные конкуренты из числа развивающихся стран получили более высокие оценки — Малайзия получила 7,297 балла (2 место), Тайвань — 7,139 балла (3 место), Таиланд — 6,517 балла (7 место), Турция — 5,961 балла (12 место) и Филиппины — 5,080 балла (23 место). На 1 месте оказалась Япония с 7,600 балла.

Одной из причин низкой производительности труда являются потери из-за забастовок рабочих, которые в среднем уносят 30,7 рабочих дней в году (25 место среди 30 стран и наиболее высокий показатель среди стран Северо-восточной Азии).

По количеству отработанных в 2002г. рабочих часов на одного занятого Южная Корея заняла 10 место (2.073 часа), а Малайзия заняла верхнюю строчку с 2.217 рабочими часами.

По сообщению министерства промышленности, энергетики и природных ресурсов РК, потери страны из-за трудовых конфликтов с 1998г. оцениваются в 1,35 млрд.долл. ежегодно. С 1998г. частота этих конфликтов неуклонно растет. Если в 1995-97гг. в стране в среднем происходило 85 конфликтов в год, то уже в 2000г. их число выросло до 250, а в 2002г. — до 321.

Одновременно минпром РК и Корейский центр производительности (труда) отмечают неприятную тенденцию последних 3-4 лет в производственном секторе экономики, где рост производительности труда заметно отстает от темпов роста зарплаты. В опубликованном совместном докладе этих организаций указывается на то, что в 1999-2002гг. уровень зарплаты рос темпами, в 2 раза превышающими темпы роста производительности труда. Производительность труда росла в этот

период с темпом 5,5% в год, почасовая зарплата в среднем увеличивалась на 10,4%. Это приводило к ежегодному росту стоимости единицы рабочей силы (unit labor cost), представляющей собой отношение почасовой зарплаты к производительности труда, в среднем на 4,7%.

В 2001г. при росте зарплаты на 10%, производительность труда упала на 0,7% к пред.г., а в 2002г. зарплата выросла на 13,2%, а производительность труда только на 8,2% по сравнению с 2001г. Объем производства в 1999-2002гг. рос в среднем на 8,2% в год, причем в 2000г. он вырос на 17,1% к 1999г., на 0,9% — в 2001г. к 2000г. и на 7,3% — в 2002г. к 2001г. По отраслям промышленности наибольший рост производительности труда в этот период отмечен в производстве офисного и аудио-видео оборудования — в среднем 10% в год, в производстве резинотехнических изделий и пластика рост составлял 4%.

Почасовая зарплата наиболее быстрыми темпами росла в аудио-видео производстве (14,2% в год) и производстве электронных изделий и электроприборов (13,1% в год).

Минпром РК и Корейский центр производительности указывают на необходимость скорейшего перелома этой тенденции с целью повышения конкурентоспособности южнокорейской экономики, которая пока сохраняет свои позиции на мировых рынках во многом благодаря экстенсивным методам производства. В стране, по официальным оценкам, средняя продолжительность рабочей недели в 2002г. составила 44,6 часа, а в I кв. 2003г. она, несмотря на объявленный правительством переход на пятидневную рабочую неделю, увеличилась до 45,1 часа, причем в производственном секторе она составила 46,9 часа. Неофициальные оценки говорят о том, что в среднем рабочая неделя в производственном секторе и особенно на малых и средних предприятиях составляет 50 час.

Финансы

В связи с провозглашением новой президентской администрацией намерений превратить страну в центр деловой активности в Северо-Восточной Азии предполагается принятие ряда законодательных актов, направленных на дальнейшую либерализацию финрынка, снижение таможенных пошлин, создание привлекательных условий для иноинвесторов, в т.ч. в специальных экономических зонах страны.

Для приведения структурных параметров бюджетной системы к международным стандартам министерство планирования и бюджета РК совместно с Всемирным банком 24 марта 2003г. приступили к реализации проекта по совершенствованию национальной бюджетной системы. Основными целями данного проекта являются обновление финансовой координационной системы между Центром и региональными правительствами, а также модернизация бюджетной структуры в целом. В рамках данного проекта будут также рассмотрены новые методы планирования бюджета и пути приведения функционирования национальной финсистемы в соответствии со сложившейся международной практикой.

С корейской стороны разработчиком проекта является Корейский институт развития (КДИ), окончание работ запланировано на конец текущего года, после чего правительство

внесет его в парламент на обсуждение (ориентировочно в 2004г.).

Госбюджет РК на 2003г. принят в 111,5 трлн.вон общей части (91,62 млрд.долл.). В апр. 2003г. правительство объявило о размерах бюджета 2004г., который составит 118-119 трлн.вон (94,6 – 95,4 млрд.долл.), что на 6-7% выше уровня текущего года.

Показатели бюджета 2004г. подготовлены из расчета, что рост экономики составит 5 – 5,9%, инфляция – 2-3%, а налоговые поступления увеличатся на 6-7 трлн.вон.

В апр. 2003г. министерство планирования и бюджета РК опубликовало данные о ходе выполнения бюджета за первые 3мес. текущего года. По данным министерства расходы в I кв. составили 39,3 трлн.вон или 25% от всех расходов на 2003г. что несколько выше ранее запланированных 37,6 трлн.вон или 23,9% для первых 3мес.

С целью поддержания темпов и нейтрализации негативных факторов в развитии экономики страны правительство РК приняло решение об увеличении расходов в I пол. 2003г. до 53,2% вместо 51,8% от ранее запланированных на 2003г. Увеличение составит 2,5 трлн.вон.

Для пополнения финсредств ожидается, что правительство возьмет кредит у Центробанка (Банк оф Корея) или выпустит государственные казначейские обязательства на 5 трлн.вон.

Ситуация, когда расходная часть бюджета за полгода превышает 50%, является нетипичной для корейской экономики. Обычно большая часть расходов осуществлялась во второй половине года после сбора основной суммы налоговых поступлений. Дополнительные финсредства направлены на оказание поддержки малому и среднему бизнесу, а также региональным правительствам с целью оздоровления экономики на местах, замедление темпов которой вызвано форс-мажорными обстоятельствами, связанными с войной в Ираке и ядерной угрозой со стороны КНДР. В случае необходимости правительство будет готово представить в Национальное собрание РК проект закона о принятии дополнительного бюджета.

Валютный рынок в РК полностью либерализован. Остающиеся ограничения по сделкам, связанным с движением капиталов и частным валютным переводам до 50 тыс.долл., снимаются, за исключением случаев, противоречащих интересам национальной безопасности или в целях предотвращения криминальной активности. Процедура разрешений на осуществление таких сделок изменена с разрешительной на уведомительную. Операции по зарубежным депозитам резидентов свыше 50 тыс.долл. требуют предварительного одобрения Центробанка.

В экономически благоприятной обстановке, когда в РК имеется профицит в исполнении бюджета, относительно низкий уровень долга (40% от ВВП), 123 млрд.долл. золото-валютных резервов, а также положительный пятилетний опыт проведения глубоких экономических реформ, новое правительство страны ставит задачу по превращению Сеула в один из крупнейших финансовых центров в Азии. В 2001г. РК заняла 3 место в регионе по сумме привлеченных финсредств (1,58 трлн.долл.), позади Японии (23 трлн.долл.) и Китая (1,73 трлн.долл.), а по таким финансовым инструментам как объем кредитов и страхования – 2 место.

По оценкам специалистов в 2010г. годовой объем финансовых сделок на фондовом и валютных рынках страны может достичь 514 млрд.долл. (159 млрд. – в 2001г.). Ежедневный объем сделок в 2003г. составляет 2,2% от ВВП, что намного меньше, чем в развитых странах (11%), или в таких международных финансовых центрах как Гонконг, Сингапур, где этот показатель достигает 140%.

Финрынок РК характеризуется сделками, заключаемыми в основном в нацвалюте. Сделки в иновалюте составляют меньшую часть и носят ограниченный характер (сделки Spots, Swaps и частично форвардные). др. финансовые инструменты на рынке остаются невостребованными.

По результатам последних 2 лет действующие на территории страны филиалы ведущих иностранных банков (всего 41) не имеют больших прибылей, а порой просто терпят убытки. Осуществляя в основном инвестиции в финансовые инструменты, часто не востребованные на местном рынке, банки терпят убытки из-за низких процентных ставок размещаемых средств, а также по причине нестабильности курса южнокорейской воны. По результатам финдеятельности 35 иностранных банков в 2002г. их прибыли сократились на 18,7% по сравнению с 2001г.

Среди наиболее успешно действующих иностранных банков на территории РК можно выделить «Ситибанк» (по результатам 2001г. прибыль составила 96,7 млрд.вон), «Дойчебанк» (47,8 млрд.вон), «Гонконг Шанхай банкинг» (44,5 млрд.вон). «Стандарт Чартеред банк» (28 млрд.вон) и «Джи Пи Морган Чейс» (27,1 млрд.вон). Убыточно год закончили «Кредит Свис ферст Бостон» (291 млрд.вон) и «Юнион банк оф Свитцерланд» (100 млрд.вон). Как тенденцию можно отметить снижение общей доли размещаемых активов в иностранных банках с 1,08% в 2001г. до 0,51% в 2002г.

По размерам своего капитала и прибыльности южнокорейские коммерческие банки еще далеки от передовых иностранных банков (в список 100 ведущих мировых банков входят лишь два южнокорейских). Банковская система РК решает все возложенные на нее задачи на финрынке страны и занимает достойное место в международной платежной системе. Основным направлением госполитики в банковской сфере будет продолжение приватизации банков путем реализации принадлежащих государству пакета акций в крупнейших банках страны.

Налоги

Избранный 19 дек. 2002г. новый президент Республики Корея Но Му Хен обнародовал свою политическую и экономическую программу развития страны до 2007г. Среди основных задач поставленных перед новым правительством является разработка мер по улучшению инвестиционного климата в стране и привлекательности ее для иноинвесторов. По заявлению президента, новая Администрация поставила перед собой задачу привлечь в течении последующих 5 лет не менее 17 трлн.вон (14 млрд.долл.) иноинвестиций.

С этой целью министерство финансов и экономики РК планирует к концу 2003г. пересмотреть законодательство, касающееся финрынка и торговли, приведя его к уровню развитых стран. К середине этого года правительство отменит некоторые

налоги на предприятия с иноинвестициями, расположенными в г. Сеуле и прилегающей провинции Кенги, занимающимися выпуском высокотехнологичной продукции.

В I пол. 2003г. широко обсуждался вопрос о целесообразности создания специальных экономзон — СЭЗ (Special economic zone — SEZ) на территории РК, в которых корейское правительство намеревается ввести дополнительные льготы, включая налоговые, для иноинвесторов. В соответствии с этими планами, с 2003г., инокомпаниям, расположенным в СЭЗ, предоставляется право нанимать иностранных рабочих для любого вида деятельности без ограничения срока (до 2003г. корейским компаниям с инокапиталом разрешалось использовать иностранную рабочую силу только в 26 отраслях, определенных правительством, и на срок не более 2 лет).

В случае, если у британской компании АМЕС и американской Gale возникнут трудности при строительстве моста, соединяющего Инчон и Сонгдо, не исключено, что корейское правительство предоставит им дополнительные налоговые и др. льготы. АМЕС уже заявила о готовности инвестировать в этот проект 1 трлн. вон (800 млн. долл.), Gale же планирует инвестировать 12,7 млрд. долл. **В июле 2003г. г.г. Пусан, Инчон и Квангянг будет присвоен статус свободных экономзон.** Будут расширены зоны, предназначенные исключительно для предприятий со 100% инокапиталом. Субсидии, предоставляемые инокомпаниям для найма рабочей силы и обучение персонала, будут увеличены в 4 раза. Будет разрешено создавать междучреждения только для иностранцев, а также продолжено дальнейшее совершенствование налоговой системы как в области снижения налогового бремени для компаний с иноинвестициями в целом, так и области упрощения процедуры уплаты этих налогов.

Продолжалась работа по реализации плана действий по превращению Республики Корея в течение последующих 5-10 лет в один из крупнейших центров международной торговли в Северо-восточной Азии (Northeast Asia's Business HUB). В соответствии с этим планом правительство планирует создать пять СЭЗ: Yeongjong Island (в районе международного аэропорта Инчон); Songdo New Town в районе г. Инчон; Gimpo; Busan Port и Gwangyang Port.

Крупные инокомпании, расположенные в СЭЗ, вкладывающие средства в 50 млн. долл. в производственную сферу, будут освобождаться от корпоративного и подоходного налога на 7 лет, начиная с года получения первой прибыли, и получат скидку 50% в последующие 3 года.

Налоговыми льготами в СЭЗ будут пользоваться компании сферы обслуживания: гостиницы и выставочные комплексы с объемом инвестиций 20 млн. долл. и более, и курортные комплексы с объемом инвестиций 30 млн. долл. и выше. Они будут освобождаться от корпоративного и подоходного налога на период 7 лет, начиная с года получения первой прибыли, и получают скидку 50% в последующие 3г.

Крупные компании будут освобождены от уплаты импортных пошлин и НДС при ввозе средств производства на период 3г. Указанным компаниям будут предоставлены и др. льготы 100% освобождение от налогов на приобретение, регистрацию, на

доход с недвижимого имущества на первые 5 лет с момента получения первой прибыли и 50% скидка на эти виды налогов в последующие 3г.

Компании малого и среднего бизнеса — это предприятия производственной сферы с объемом инокапиталовложений от 10 до 50 млн. долл. и количеством занятых на производстве 100 и более чел.; гостиничные комплексы с объемом капиталовложений от 10 до 20 млн. долл. и предприятия сферы распределения с объемом капиталовложений от 10 до 30 млн. долл. Эти компании будут освобождаться от корпоративного и подоходного налога на период 3г., начиная с года получения первой прибыли, и получают скидку 50% в последующие 2г. Им будет предоставлено 100% освобождение от налогов на приобретение, регистрацию, на доход с недвижимого имущества в первые 3г. с момента получения первой прибыли и 50% скидка на эти виды налогов в последующие 2г. В течение 3 лет они освобождаются от уплаты импортных пошлин на ввозимое иностранное оборудование и инструменты, используемые для проведения НИОКР.

Для предприятий с иноинвестициями, занятых в области высоких технологий, (информационные технологии, биотехнология, нанотехнология и т.д.) будут предоставлены точно такие же льготы, как и для крупных инокомпаний независимо от объема инвестиций, количества сотрудников и места расположения.

Планируется поднять минимальный необлагаемый налогом размер месячной зарплаты иностранных рабочих (сотрудников) всех указанных предприятий в СЭЗ до 40% (в настоящее время не облагается налогом 20% месячной зарплаты). Для иностранных рабочих и инженерно-технического состава на период их нахождения в Корее расходы на обучение их детей и наем помещения будут исключаться из налогооблагаемого дохода.

Иностранный инженерно-технический состав, занятый в высокотехнологичных сферах производства, который отвечает определенным требованиям (стаж работы в этих областях за рубежом не менее 5 лет, наличие степени бакалавра в течении не мене 3 лет) начиная с 2003г. освобождаются от уплаты подоходного налога на период 5 лет. Однако это положение относится только к тем лицам, которые были или будут приняты на работу до конца 2003г.

Помимо налоговых льгот, предоставляемых компаниям с иноинвестициями законодательными актами РК на госуровне, существуют льготы, предоставляемые местными властями на региональном (провинциальном) уровне. В соответствии с местным налоговым законодательством (Local Tax Laws) таким компаниям в перечисленных ниже городах и провинциях предоставляются следующие льготы по уплате местного налога (местного сбора):

Город/провинция	Льгота и срок ее действия
Seoul	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
Pusan	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
Daegu	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
Incheon	100% освобождение от МН на 10 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
Daejun	100% освобождение от МН на 7 лет,

	50% скидка в течение последующих 3 лет
KwangJu	100% освобождение от МН на 15 лет
Ulsan	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
Kyonggi	100% освобождение от МН на 15 лет
Kangwon.....	100% освобождение от МН на 15 лет
Choongnam	100% освобождение от МН на 15 лет
Choongbuk	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
CheonNam.....	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет
CheonBuk.....	100% освобождение от МН на 15 лет
Kyongnam	100% освобождение от МН на 15 лет
Kyongbuk	100% освобождение от МН на 10 лет, 50% скидка в течение последующих 5 лет
Jeju	100% освобождение от МН на 7 лет, 50% скидка в течение последующих 3 лет

Кроме этого местным законодательством компаниям с иноинвестициями предоставляются и другие льготы.

Льгота	Условия предоставления льгот	Ставки
Льготы при изменен- месторасположения	Приобретение объектов	100% освобождение от налогов на приобрет.
офиса компании	недвижимости при перемещ.	офиса в провинциальный город ..недвиж. и регистрацию.
Льготы при	Приобретение объектов	100% освобождение от перемещении
предприятия	недвижимости при перемещ.	налогов на предприятия ..приобр. недв. и регистр.
Льготы для промком- плекса	Приобретение объектов	100% освобождение от недвижимости в зонах проминдустриальных комплексов, в зонах иноинвестирования, расширение существ. площадей в этих зонах.
	Приобретение недвижимости для туристич. комплексов.	50% снижение налогов на недвижимое имущество и регистрацию последующие 5 лет
	недвижимости и регистрацию;	
Льготы для турист.	Приобретение недвижимости	100% освобождение от комплекса
	организацией уполномоченной местными органами развивать в регионе турист. бизнес;	налогов на приобретение недвижимости и регистрацию;
	Венчурные компании и компании малого и сред. бизнеса.	50% снижение налогов на недвижимое имущество и землю на последующие 5 лет
Льготы для предприя- тий малого бизнеса.....	Приобретение недвижимости	100% освобождение от
	организацией, уполномочен- ной создавать центры по уходу за детьми.	налогов на приобретение недвижимо- сти и регистрацию; 50% снижение налогов на недвижимое имущество и землю на последующие 5 лет.
Льготы на приобре- тение недвижимости	Приобретение недвижимости	100% освобождение от
	организацией, занимающейся	налогов на приобретение
для промышленных	проведением научно-	недвижимости, на
научно-исследоват.	исследовательских работ.....	регистрацию, на
центров	недвижимое имущество и землю.
Льготы при регистра- ции и приобретении	Приобретение недвижимости	100% освобождение от
	при слиянии предприятий ма-	налогов на приобретение
недвижимости	лого и среднего бизнеса;	недвижимости и
	Приобретение недвижимости при смене профиля деятельности фирмы путем привлечения иностранных инвестиций;	регистрацию, 100% освобождение от налогов на приобретение недвижимо- сти и регистрацию.
	При инвестировании в недви- жимость местной компанией, функционирующей более 5	100% освобождение от налогов на приобретение недвижимости и

лет;	регистрацию;
При обмене объектами собст- венности, используемыми бо- лее двух лет, между местными компаниями;	100% освобождение от налогов на приобретение недвижимости и регистрацию;
При приобретении недвижи- мости предприятиями малого и среднего венчурного бизнеса в течении первых двух лет их деятельности.	50% снижение налогов на недвижимое имущество и землю на последующие 5 лет.

Намерения правительства РК в отношении создания специальных экономзон было принято деловыми кругами Южной Кореи неоднозначно. Президент Торгово-промышленной палаты Республики Корея Йонг-Санг Парк выразил озабоченность в отношении этого вопроса, и особенно относительно предоставления инокомпаниям налоговых льгот. Федерация корейских промышленников (The Federation of Korean Industries) резко критикует данное решение, заявляя, что налоговые льготы, предоставляемые инокомпаниям, являются дискриминационными по отношению к корейским компаниям, функционирующим за пределами СЭЗ. Подчеркивается, что появление понятия специальных экономзон вводит в заблуждение иноинвесторов, которые уже создали свои предприятия в индустриальных зонах (industrial complexes) и в свободных экономзонах (free customers area). Представители ТПП стран Европейского союза в Корею также считают, что для такой развитой экономики как, корейская, создавать СЭЗ нет необходимости. При этом приводились негативные примеры создания специальных экономзон в странах Европы в 1970гг., а также в странах СНГ. Против введения таких льгот высказались и др. представители деловых кругов Республики Корея.

Инвестиции

Предпринимаемые правительством Республики Корея меры, направленные на улучшение инвестиционного климата в стране и повышения ее привлекательности для иноинвесторов пока остаются недостаточно эффективными, чтобы качественно изменить ситуацию в этой области.

Объем прямых иноинвестиций (ПИИ) в экономику РК в 2003г. имел стабильную тенденцию к сокращению. За 9 мес. их объем составил 4,63 млрд.долл. (снижение по сравнению с пред.г. на 36,1%). С конца 2002г., ПИИ постоянно снижаются. В IV кв. 2002г. снижение по сравнению с аналогичным периодом пред.г. составило 63,7%, в I кв. 2003г. — 48,4%, во II — 41,1% и в III — 19,9%.

Инвестиции многонациональных корпораций, направленные на создание в РК новых предприятий или увеличение объемов выпускаемой продукции уже существующими, в 2003г. прогнозируются в 1,2 млрд.долл. (в 1999г. на эти цели поступило 10,6 млрд.долл., а в 2000г. — 10,2 млрд.долл.). По мнению корейских экспертов, правительство РК в последнее время большее внимание уделяло накоплению валютных резервов, а не улучшению инвестиционного климата в стране.

Во время международного семинара, проведенного КОТРА 16-24 сент. 2003г. в Сеуле, 20% опрошенных участников отметили, что РК является одной из азиатских стран с достаточно благоприятным инвестиционным климатом, ввиду ее близости к таким государствам в регионе как Япо-

ния, Китай и Индия. 12,5% опрошенных отметили высокую профессиональную подготовку рабочей силы. В качестве положительного момента отмечалась также экспортная ориентированность корейской промышленности. По сравнению с Китаем, в котором лучше решены вопросы взаимоотношения с рабочим классом, РК имеет лучшую инфраструктуру и более высокотехнологичную развитую промышленность. Представители 31 компании из 43 инокомпаний (из 14 стран) присутствующих на семинаре заявили, что они намерены в ближайшем будущем инвестировать в корейскую экономику.

В отношении проблемы решения трудовых конфликтов, по оценке представителей КОТРА, правительству предстоит еще большая работа. В трех кварталах 2003г. один из 10 трудовых споров приходится на компанию с иноинвестициями. С 1 янв. по 17 сент. 2003г. в РК зарегистрировано 286 трудовых конфликтов, из которых 28 или 9,8% имели место в компаниях с иноинвестициями. К этим компаниям относятся: Lego Korea, Carrefour Korea, KGI Securities, KOC, Owens Coming Korea, Nestle Korea. На японские компании приходится 10 случаев трудовых споров, на французские — 7, американские — 3, немецкие и швейцарские — по два случая. В связи с этим японская компания Citizen, выпускающая часы, в фев. 2002г. закрыла свое предприятие в Корее и перенесла свое производство в Китай. Тоже самое сделала швейцарская фармацевтическая компания Novartis.

Французская компания Carrefour подтвердила намерение продолжать сотрудничество с корейскими партнерами, она планирует ежегодно до 2007г. инвестировать в РК по 2,5 млрд.вон (2 млн.долл.).

По статданным, опубликованным министерством торговли, промышленности и энергетики Республики Корея (Mocic) в окт. 2003г., ПИИ в РК в III кв. 2003г. составили 1,97 млрд.долл., снижение по сравнению с III кв. пред.г. на 19,9%. Самыми крупными инвесторами были страны Европейского Союза (1,38 млрд.долл. или 70% от общей суммы ПИИ). По сравнению с пред.г. ПИИ из этих стран выросли в 6 раз. Инвестиции же из США и Японии сократились и составили 400 млн.долл. (20%) и 82 млн.долл. (4%) соответственно.

Основной объем инвестиций был направлен в сферу обслуживания — 1,47 млрд.долл. или 74,6%. Инвестиции в производственный сектор сократились и составили 320 млн.долл. или 16%. Инвестиции в строительный, в электро- и газовый сектора экономики составили 180 млн.долл. (9%).

Из 652 инвестиционных проектов в III кв. 2003г. 563 или 86% стоимостью 1,64 млрд.долл. — проекты по созданию новых производственных линий; 84 проекта — это слияние существующих компаний или приобретение акций действующих компаний.

Основные капиталовложения в III кв. 2003г. были произведены немецкой компанией Thyssen Krupp (производитель лифтов) и английской страховой компанией Prudential.

По данным Финансовой наблюдательной комиссии РК от 8 сент. 2003г., в июле 2003г., количество иноинвесторов, зарегистрированных на основной фондовой бирже РК — KSE, составило 14.717 (увеличение по сравнению с пред. мес. на 79 инвесторов). Институциональные инвесторы насчитывали 9.583 (65,1%), частные лица — 5.134 инвестора

(34,9%). По странам, США занимали 1 место — 5.601 инвестор (31%), далее следовали Великобритания — 1.270 (7,2%) и Япония — 1.191 (8,1%).

Общий стоимостной объем иностранных портфельных инвестиций на бирже KOSPI в июле 2003г. составил 98,8 трлн.вон (или 82 млрд.долл.) и представлял собой 35,6% всех осуществленных сделок. Иноинвесторы купили в июле акций на 9,35 трлн.вон, продали — на 6,62 трлн.вон, т.о., завершив июль 2003г. с объемом нетто-покупок в — 2,97 трлн. вон. Общий объем нетто-покупок по сравнению с маем 2003г. вырос в 5 раз. В этой же связи следует отметить, что среди иноинвестиций на основной фондовой бирже июльские покупки акций в форме чисто портфельных инвестиций составили 95,1%, а по количеству купленных акций — 84,2%. Остальные закупки акций пришлось на прямые иноинвестиции.

На венчурном фондовом рынке Kosdaq в июле 2003г. объем иноинвестиций составил 4,491 трлн.вон (11,4% от общего объема всех инвестиций), увеличение по сравнению с июнем на 11%. Иностранные портфельные инвестиции составили 72,2% или 3,527 трлн.вон, ПИИ — 27,8% или 1,36 трлн.вон.

По показателю нетто-покупок наибольший объем инвестиций на бирже Kosdaq пришелся на инвесторов из США (138,8 млрд.вон), Каймановых островов (72,1 млрд.вон), затем Ирландию (31,3 млрд.вон) и Малайзию (11,6 млрд.вон).

По мнению представителей Kotra, в современной ситуации росту иноинвестиций в страну могли бы способствовать малые и средние предприятия, особенно это относится к таким областям их деятельности, как внедрение и развитие новых технологий в различных областях промышленности. Малому и среднему бизнесу в РК не уделяется достаточного внимания. В связи с этим в 2003г. в Корейском инвестиционном центре при Kotra были созданы департаменты инвестиционной поддержки основных отраслей промышленности сферы обслуживания (раньше основным принципом структурного построения центра был географический). Полагают, что новая структура значительно облегчит поиск потенциальных стратегических партнеров в области инвестиций.

В отношении поступления ПИИ в Республику Корея, как и предсказывали экономисты, тенденция устойчивого их снижения сохраняется. На рынке ценных бумаг ситуация более стабильная.

Среди основных задач поставленных перед новым правительством является разработка мер по улучшению инвестиционного климата в стране и привлекательности ее для иноинвесторов. По заявлению президента, в течении последующих 5 лет планируется привлечь не менее 17 трлн.вон (14 млрд.долл.) иноинвестиций.

В мае 2003г. во время официального визита в США президент РК Но Му Хен ознакомил представителей как государственных так и деловых американских кругов с теми шагами, которые предпринимаются в Корее для создания благоприятного инвестиционного климата в РК, и попытался рассеять сомнения американских инвесторов относительно безопасности вложения средств в Южную Корею.

С целью ускорения решения вопроса подписания с США двустороннего соглашения по инвестициям Но Му Хен на одной из встреч с ведущими

ми американскими бизнесменами пригласил 11 руководителей ведущих компаний, расположенных на западном побережье США, посетить Корею и рассмотреть возможность инвестирования в корейские отрасли промышленности. Среди этих руководителей были: Джерри Янг, соучредитель Yahoo; Джеймс Джеретт, зампред правления фирмы «Интел»; Джефф Кларк, зампред правления фирмы «Хьюлетт Пакард»; Ричард Джастис, зампред правления фирмы Cisco Systems; Скотт Макнэли, председатель правления фирмы «Сан Микросистем»; Дэвид Онейли, председатель правления фирмы «Шеврон Тексако Корп.» и др.

Президент Но Му Хен посетил также штаб квартиру компании «Интел» и попросил ее президента Крейга Барретта рассмотреть возможность размещения в Корее ее научно-исследовательского и производственного центра и инвестирования 10 млрд.долл., пообещав при этом оказать фирме полную поддержку, если ее руководство примет решение создать в Корее региональный центр.

В отношении обеспокоенности иноинвесторов, особенно из США, по поводу обеспечения — безопасности на корейском полуострове в связи с возможностью возобновления ядерной программы КНДР, президент Но Му Хен заверил, что проблема с КНДР будет решаться мирными средствами путем диалога между заинтересованными сторонами. Принимая во внимание военные союзнические отношения между Южной Кореей и США, правительство РК уверено, шансы на развязывание очередной войны на корейском полуострове — нулевые.

По оценке корпорации «Корейский Индустриальный комплекс» (Korea Industrial Complex Corp. — Kicoh), экономический климат в стране становится более привлекательным для иноинвесторов. В I пол. 2003г. подписаны контракты с 18 фирмами (с 7 японскими, 3 китайскими, 2 американскими), планирующим разместиться в индустриальных комплексах, предназначенных для компаний с иноинвестициями. Для создания более благоприятного климата с целью привлечения иноинвестиций Kicoh планирует обеспечить современную инфраструктуру и предоставить определенные льготы в области лизинга, финансирования и налогов.

Японские компании уже арендовали 153.400 кв.м. и инвестировали 51,2 млн.долл. Основными видами деятельности этих компаний является производство автомобильных запчастей и цветных дисплеев на жидких кристаллах. Крупнейшей японской компанией является JSR Micgo Korea, ведущий производитель полупроводников, мониторов и плоских дисплеев. 16 июня 2003г. JSR Micgo Korea инвестировала 25 млн.долл. с целью строительства завода площадью 26.500 кв.м.

На территории 6 индустриальных комплексов функционируют 107 инокомпаний, из них 48 или 44,8% — японские. 1,2 млн. кв.м. площадей в этих комплексах свободны и могут быть предоставлены инокомпаниям.

Финуслуги

Одним из условий получения Кореей стабилизационного пакета МВФ в 1998г. было выполнение обязательств в рамках ОЭСР по открытию доступа на рынок финуслуг. В сент. 1999г. вступили в действие обязательства по либерализации финрынков в рамках ВТО.

Финдеятельность инокомпаний в Корее в значительной степени затруднена. Внутрифирменные денежные переводы являются объектом для получения разрешения со стороны органов финнадзора. Это затрудняет их деятельность и ведет к возникновению дополнительных издержек, особенно в случае операций между дочерними компаниями.

Даже после того, как большинство валютных операций было либерализовано в 2001г., иностранные банки и финансовые дочерние компании обязаны получать разрешение Банка Кореи на любой перевод более 300 тыс.долл. и в обязательном порядке информировать его о всех операциях до 300 тыс.долл.

В 2002г. правительство РК объявило о своем плане продать свою долю в банках, находящихся в частичной собственности государства (Woori Financial Holding Com-pany, Chohung Bank, Seoul Bank, Cheju Bank) и провести их приватизацию в течение 3-4 лет. Госдоля в Seoul Bank реализована в ходе торгов на аукционе. Также план предполагает ликвидацию миноритарных пакетов акций, принадлежащих правительству, таких банков, как Korea First Bank, Korea Exchange Bank и Kookmin Bank. Правительство намеревается продать часть своих акций иноинвесторам через посредство их публичных предложений, путем их продажи институциональным инвесторам, а также через выпуск обменных облигаций с правом досрочного погашения.

Деятельности филиалов иностранных банков на корейском рынке. По отношению к ним действует ряд ограничений: ограничения на предоставление кредитов частным лицам; ограничения в области операций по покупке-продаже иновалюты; требования в отношении достаточности основного капитала и ликвидности.

В области кредитной политики в отношении иностранных банков действуют те же самые требования, что и в отношении корейских банков. Это означает, что в своей практической деятельности они обязаны определенную долю своей дебиторской задолженности распределять между корейскими компаниями, не входящими в число дочерних компаний четырех крупнейших корейских чеболей (национальных бизнес-конгломератов), а также между компаниями малого и среднего бизнеса.

С юридической точки зрения иноинвесторы могут стать владельцем контрольных пакетов акций корейских банков, практика показала, что это сопряжено со значительными трудностями. В 1998-99гг. корейское правительство открыло рынки капиталов для иностранцев, разрешив иностранным финансовым институтам принимать участие в процессе «неагрессивных» слияний и приобретений национальных финансовых институтов.

Банковский сектор в Корее продолжает страдать от непрозрачной системы контроля, а также от необходимости получения предварительного разрешения на ввод новых продуктов и услуг — то есть на ту деятельность, в которой иностранные банки наиболее конкурентоспособны.

Иностранные банки, за исключением китайских, сокращают свое присутствие в банковском секторе Республики Корея. По информации комитета финансового надзора РК, число иностранных банков в Республике Корея сократилось на конец

марта 2003г. до 40 (на конец 1997г. их было 53). Только китайские банки увеличивают свое присутствие на корейском рынке. Их число, за тот же период, увеличилось с 2 до 3 и еще 2 китайских банка ожидают получения разрешения на открытие своих филиалов в Республике Корея. Такая тенденция объясняется большим ростом торгово-экономических связей между Китаем и Республикой Корея. В прошлом году активы китайских банков в РК увеличились на 40,1% и достигли 2,4 трлн.вон (2млрд.долл.). Чистая прибыль китайских банков в пред.г. снизилась до 12,1 млрд.вон (в 2001г.- 14,1 млрд.вон). Активы корейских банков работающих в Китае в 2002г. составляли 1,9 трлн.вон. Операционная прибыль корейских банков в Китае в пред.г. составила 31,7 млрд.вон, что несколько меньше чем в 2001г., когда она равнялась 31,8 млрд.вон.

Корея ограничивает создание иностранных аудиторских компаний, требуя, чтобы в число их сотрудников входило не менее 10 корейских дипломированных бухгалтеров, из которых не менее трех должны иметь статус партнеров. Иностранные дипломированные бухгалтеры должны отвечать тем же требованиям, что и корейские, а именно: получить диплом соответствия корейского образца, закончить двухлетнюю интернатуру и пройти регистрацию в местной бухгалтерской ассоциации. Аудиторские компании в Корее не могут заниматься инвестиционной деятельностью или предоставлять долговые гарантии свыше 10% от акционерного капитала.

Корея является вторым по величине после Японии рынком страховых услуг в Азии. В 2002г. общая сумма выплаченных страховых премий составила 47,9 млрд. долл. С момента вступления в ОЭСР в 1996г. Корея значительно улучшила законодательство в области обеспечения доступа иностранных страховых компаний на местный рынок.

Валютно-финансовый кризис 1997-98гг. привел к изменениям в корейской страховой промышленности. Созданный в 1998г. Комитет финнадзора (правительственный орган, отвечающий за проведение финреформ), отозвал лицензии или вынудил к слиянию многие местные страховые компании, мотивируя это их несостоятельностью.

В 2001г. правительство РК неоднократно пыталось продать иноинвесторам компанию Korea Life Insurance, на долю которой приходится 16% от всего корейского рынка страхования. После того, как эти попытки не увенчались успехом, оно национализировало эту компанию. В 2002г. правительство опять объявило о своем намерении продать компанию. Два потенциальных покупателя заявили о своем интересе — одна местная (Dongbu Group) и одна американская компания.

Корейское правительство постепенно либерализует доступ инокомпаний на рынки страхования жизни и ущерба, и уже сняло некоторые ограничения на создание партнерства с корейскими страховыми компаниями и на найм иностранных специалистов в сфере страхования. В апр. 1998г. корейское правительство допустило страховые и пенсионные фонды к деятельности по оценке страхового ущерба и к оказанию вспомогательных услуг, а также открыло для иностранных компаний доступ на местный брокер-

ский рынок. Несколько инокомпаний, включая Reliance и Ariga, уже начали свою деятельность на корейском рынке страховых услуг.

Юрслуги. После вступления в ОЭСР в 1996г. правительство РК внесло поправки в Закон о юридической деятельности с тем, чтобы позволить гражданам др. стран вести в стране юридическую практику при условии, что они отвечают тем же требованиям, что и их корейские коллеги. Также было разрешено привлекать иноинвестиции в юр-сектор.

Лицо, не имеющее в соответствии с законодательством РК статуса адвоката, не имеет права оказывать юрслуги гражданам Кореи и иностранным гражданам на территории страны, а также не может создать в Корее юридическую компанию или контору. В корейской практике отсутствует такое понятие, как «иностранный юридический консультант», хотя в действительности многие корейские компании задействуют иностранных юристов в качестве консультантов.

Внешняя торговля

В начале янв. 2004г. министерство торговли, промышленности и энергетики (МОСІЕ) Республики Корея опубликовало предварительные данные об итогах внешней торговли страны за 2003г. и прогноз развития внешней торговли РК в 2004г.

Общая стоимость южнокорейского экспорта в 2003г. составила 193,8 млрд.долл. (рост на 18,3% по сравнению с пред.г.), а импорта — 178,8 млрд.долл. (рост на 17%). Активное сальдо внешней торговли Республики Корея за 2003г. составило 15 млрд.долл.

Итоги внешней торговли Республики Корея, в млн.долл. и %

	2002г.	2003г.
Экспорт	162.820 (8,2)	193.817 (18,3)
Импорт	152.020 (7,7)	178.826 (17)
Сальдо торговли	10.800	14.990

В скобках указан рост (снижение) в %, по сравнению с пред.г.

Источник: МОСІЕ, КІТА

Экспорт Республики Корея, по сравнению, например, с США, Японией или Китаем, чрезвычайно зависим от колебаний конъюнктуры достаточного узкого перечня товаров: полупроводниковых изделий, автомобилей, компьютерной техники, средств мобильной телефонной связи, морских судов, продукции нефтехимической и сталелитейной отраслей промышленности, производства одежды, бытовых электронных приборов, тканей из синтетических волокон.

Динамика изменений экспорта Р.Корея (на 25 дек. 2003г.)

	по важнейшим регионам мира, в %					
	2001г.		2002г.		2003г.	
	2000г.	I пол.	за год	I пол.	за год	I пол.
США	27,6	-8,8	-17	-1,2	5	1,8
Страны ЕС	15,7	-7,2	-16,2	-4,6	9,1	20,2
Япония	29	-7,3	-19,4	-22,6	-8,3	14
Китай	34,9	6,2	-1,4	11,5	30,6	47
АСЕАН	14,2	-14,5	-18,3	6,5	12,2	6,8
АПЕК	25	-7,9	-15	-0,3	8,1	15,6
НАФТА	28,1	-8,8	-16,6	-0,3	4,1	1,3
СНГ	7,5	35,7	24,7	0,8	1,9	32,9

Источник: министерство торговли, промышленности и энергетики РК

В 2003г. впервые объем южнокорейского экспорта в Китай (35,1 млрд.долл.) превысил объем экспорта в США (34,2 млрд.долл.).

По основным торговым партнерам и регионам мира в 2003г. наблюдалась тенденция роста экспорта РК. Так, южнокорейский экспорт в Китай вырос на 47,8%, в Японию — на 14,1%, в США — на 4,4%, страны ASEAN — 10,1%, в страны Евросоюза — на 14,7%, в страны СНГ — на 54,5%. Удельный вес экспорта РК в Китай в 2003г. составил 18,1% от всего южнокорейского экспорта, в США — 17,7%, в Японию — 8,9%.

По прогнозам на 2004г. ожидается рост экспорта в стоимостном выражении в Китай на 33%, в США — на 7%.

На 1 дек. 2003г. импорт товаров производственного назначения увеличился на 18%, сырья — на 17,1% (для металлургической промышленности — на 24,4%, для химической — на 14,3%), товаров потребительского спроса — на 11,7%, товаров полупроводниковой промышленности — на 21,8%.

В 2003г. по сравнению с 2002г. произошло незначительное снижение удельного веса импорта РК из США (удельный вес которого в общем объеме южнокорейского импорта за 2002 и 2003гг. составил 15,2% и 13,9%), незначительное увеличение удельного веса импорта из Японии (19,6% и 20,3%) и Китая (11,4% и 12,3%).

В 2003г. национальные золотовалютные резервы Республики Корея увеличились на 33,94 млрд.долл. По данным Банка Кореи (ВОК), на конец 2003г. они составили 155,352 млрд.долл. **По величине накопленных золотовалютных резервов Республика Корея на 1 янв. 2004г. занимала 4 место в мире, уступая Японии (644,6 млрд.долл.), КНР (401 млрд.долл.), Тайваню (202,8 млрд.долл.).**

В дек. 2003г. правительство РК приняло решение о создании структуры, которая имела бы право использовать часть валютных резервов страны в инвестиционных целях по согласованию с Банком Кореи. Предварительное название этой государственной структуры «Корейская инвестиционная корпорация» (КИК). КИК является частью амбициозных планов руководства страны по превращению Южной Кореи в финансовый центр региона Северо-Восточной Азии. Правительство РК объявило о ряде мер по практической реализации планов КИК и передачи в ее распоряжение 20 млрд.долл. из валютных резервов страны.

Прямые иноинвестиции

Накопленные заявленные прямые иноинвестиции (ПИИ) в Республике Кореи на 1 янв. 2004г. составили 91,1 млрд.долл. 61 млрд.долл. поступили в страну 1998-2002гг. За четырехлетний период пребывания у власти предыдущего президента страны Ким Тэ Чжуна, срок правления которого истек в фев. 2003г., их объем в 2,5 раза превысил все иностранные инвестиции, привлеченные в Республику Корея ранее. Южным корейцам три года подряд удавалось ежегодно привлекать ПИИ 10 млрд.долл. С 2002г., объем ПИИ в экономику РК начал снижаться. В 2003г. правительство РК, реально оценив складывающуюся ситуацию, планировало привлечь ПИИ в 6 млрд.долл. (на 30% меньше, чем в 2002г.), что им действительно и удалось сделать.

Самыми крупными инвесторами в 2003г. стали страны ЕС (3,06 млрд.долл. или 47,3% от общей суммы ПИИ). По сравнению с пред.г. ПИИ из этих стран выросли на 84%. Инвестиции же из США и Японии сократились на 72% и 61% соответственно и составили 1,24 млрд.долл. (19%) и 541 млн.долл. (8,4%).

Прямые иноинвестиции в РК по регионам мира, в млн.долл. и %

	2001г.		2002г.		2003г.	
	объем	%	объем	%	объем	%
США.....	3.889	(32,8)	4.499	(49,4)	1.240	(19,2)
Евросоюз.....	3.062	(25,8)	1.662	(18,3)	3.061	(47,3)
Япония.....	772	(6,5)	1.403	(15,4)	540	(8,4)
Прочие.....	4.147	(34,9)	1.535	(16,9)	1.625	(25,1)
Всего.....	11.870	100	9.101	100	6.467	100

Источник: министерство торговли, промышл. и энергет. РК, дек. 2003г.

Резкое увеличение объема инвестиций из стран ЕС объясняется вложением капитала в такие крупные южнокорейские компании как Samsung и SK.

Основные капиталовложения в 2003г. были произведены французской фирмой Essilor International в строительство завода по производству оптоволоконной техники (на базе корейской компании Samsung Trading создано совместное предприятие Essilor Korea); американскими компаниями Liquidmetal Technologies, GE Capital, Tower Automotive; японской — MTM Optics; немецкой — Thyssen Krupp (производитель лифтов) и английской страховой компанией Prudential.

По мнению представителей министерства торговли, промышленности и энергетики РК, основными причинами сокращения ПИИ являются снижение деловой активности в мире в целом (несмотря на окончание войны в Ираке), неурегулированность вопроса возможного возобновления ядерной программы КНДР и нерешенные внутренние проблемы по трудовым ресурсам. На снижение интереса иностранных компаний к РК также повлияли разногласия между двумя ветвями власти: исполнительной и законодательной. Появление в Юго-Восточной Азии такого сильного конкурента, как Китай, который превращается в мощную экономическую державу с более привлекательным, по сравнению с Южной Кореей, инвестиционным климатом, также явилось одной из причин снижения деловой активности иностранных компаний в РК.

Ситуация на основной фондовой бирже Республики Корея KSE в 2003г. оставалась достаточно стабильной. Количество иностранных инвесторов, зарегистрировавшихся на KSE, составляло 13-15 тыс. Институциональные инвесторы насчитывали 8-10 тыс. (65%); частные лица — 5 тыс. (35%). По странам: США занимали первое место — 5-6 тыс. инвесторов (35-38%); далее следовала Великобритания — 1200-1300 инвесторов (9%) и Япония — 1100-1200 инвесторов (8%).

Общий ежемесячный стоимостной объем иностранных портфельных инвестиций на бирже KOSPI составлял 90-100 трлн. вон (75-85 млрд.долл.).

На венчурном фондовом рынке KOSDAQ объем иностранных инвестиций ежемесячно составлял 4-5 трлн. вон (10% от общего объема всех инвестиций). Иностранные портфельные инвестиции составляли в среднем 70%, прямые иноинвестиции — 30%. По показателю нетто-покупок наибольшие объемы инвестиций на бирже KOSDAQ приходились на инвесторов из США, Каймановых о-ов, Малайзии, Ирландии, Великобритании.

Южнокорейские инвестиции за рубежом. Общий объем южнокорейских заявленных прямых инвестиций за рубежом в 2003г. составил 5,46 млрд.долл. Фактически РК инвестировала за рубежом 3,49 млрд.долл. Количество же проектов по сравнению с пред.г. возросло на 26% и составило 2.684 проекта.

Основной поток инвестиций в 2003г. был направлен в Китай – 1,3 млрд.долл. и в США – 1 млрд.долл. В целом, в Китайскую экономику было инвестировано 37% от общего объема южнокорейских ПИ за рубеж. Крупные капиталовложения также были произведены в Сингапур – 234 млн.долл., Вьетнам – 136 млн.долл., Великобританию – 94,7 млн.долл., Индонезию – 78,5 млн.долл., Гонконг – 88 млн.долл. и Германию – 20,7 млн.долл. **В Россию в 2003г. было инвестировано 44,6 млн.долл.**

Накопленный объем прямых инвестиций РК за рубежом в целом, на 1 янв. 2004г. составил 44,35 млрд.долл. (19.712 проектов). Заявлено – 69 млрд.долл. (23.306 проектов). По регионам: на Азию приходится 18 млрд.долл. (41%); на Северную Америку – 12,7 млрд.долл. (29%); Европу – 7,3 млрд.долл. (16%) и страны Латинской Америки – 3,5 млрд.долл. (8%).

В Россию на 1.01.2004г. поступило всего 205,7 млн.долл. (заявлено – 360,2 млн.долл.). В страны СНГ наибольшие инвестиции из Республики Корея поступили: в Узбекистан – 390,3 млн.долл. (заявлено – 590 млн.долл.) и на Украину – 238 млн.долл. (заявлено – 261 млн.долл.). Это свидетельствует о четко выраженных приоритетах в инвестиционной деятельности южнокорейских компаний за рубежом.

Внешние долговые обязательства и зарубежные кредиты. Внешние долговые обязательства Республики Корея на конец 2003г. составили 159 млрд.долл., увеличившись на 14,4 млрд.долл. Пропорция внешнего долга к ВВП РК составила 28,8%, что, согласно стандартам Всемирного Банка (менее 30%), говорит о принадлежности Республики Корея к перечню стран – надежных должников (т.е. с низкой долговой нагрузкой).

Объем долгосрочных обязательств на конец 2003г. составил 97,8 млрд.долл. (91,4 млрд.долл. на конец 2002г.), в то время как краткосрочных (со сроком погашения менее 1г.) – 61,2 млрд.долл. (53,2 млрд.долл. – 2002г.), причем удельный вес краткосрочных обязательств к накопленным национальным золотовалютным резервам составил (39,4%).

Внешние активы РК за рубежом в форме займов другим странам в иностранной валюте составили на конец 2003г. 199,4 млрд.долл. (увеличение на 15,4 млрд.долл. по сравнению с 2002г.). В результате активное сальдо Республики Корея на конец 2003г. составило 40,4 млрд.долл. (39,4 млрд.долл. – 2002г.).

Импорт сырья

При ввозе сырьевых материалов в Республику Корея, используемых в производстве экспортной продукции (далее сырье для экспорта) применяется система компенсации таможенных платежей и внутренних налогов (далее таможенных сборов), которыми облагается импорт сырьевых материалов (Customs Drawback System). Система компенсации таможенных сборов является одной из мер поддержки национального экспорта, направленной на рост конкурентоспособности национальной продукции на внешних рынках.

До середины 1975г. в РК импорт сырьевых материалов не подлежал таможенному налогообложению в случае, если ввозимое сырье перерабатывалось для производства экспортной продукции. Од-

нако ввиду высоких темпов экономического роста такая система имела существенный недостаток – рост числа сделок на внутреннем рынке не позволял отслеживать в дальнейшем потоки растаможенного сырья и использование его по назначению.

Порядок налогообложения при ввозе сырьевых товаров на таможенную территорию РК с последующим экспортом готовой продукции регулируется Законом «О возмещении таможенных сборов и др. налогов, взимаемых с сырья для экспорта» Act on Special Cases concerning the Drawback of Customs Duties, and Other Taxes Levied on Raw Materials for Export, обеспечивающим особые условия, направленные на эффективную поддержку национального экспорта и сбалансированное развитие промышленности.

Согласно Закону ввоз сырья для изготовления экспортной продукции подлежит компенсации: экспортные сделки, прошедшие таможенное оформление и отвечающие положениям Закона «О таможене» (Customs Act) РК (обычный товарный экспорт); поставки предприятиям-резидентам, находящимися в беспошлинных зонах и в свободных экспортных зонах (СЭЗ), определяемых указами премьер-министра страны.

Специальные случаи сделок, подлежащих компенсации: поставки для национального судостроения и авиастроения в счет контрактов корейских организаций с зарубежными партнерами; поставки для строительства рыболовных судов; товары, поставляемые для контингента Вооруженных сил США в РК; ввоз сырья для выполнения строительных подрядов, выполняемых внутри страны с оплатой в инвалюте в случаях определяемых указами премьер-министра (строительство объектов для ВС США, диппредставительств и т.п.); др. экспортные сделки, определяемые указами премьер-министра страны.

За товары и сырье, поставляемые в беспошлинные зоны (включая промпредприятия), места беспошлинной торговли (в т.ч. и магазины duty-free), а также для компаний, расположенных в СЭЗ, процедура компенсации таможенных сборов и т.д. происходит по следующей схеме: расчет коэффициента затрат сырья на производство готовой продукции – ходатайство о компенсации таможенных сборов – определение размера компенсации – возмещение таможенных сборов.

В остальных случаях к числу налогов, подлежащих возмещению относятся таможенная пошлина, налог на транспорт (transportation tax) и налог на образование (education tax).

Расчет размера компенсации за эти налоги определяется суммированием величины таможенной пошлины и внутренних налогов, которыми облагается ввоз сырья для экспорта. Существует два варианта определения размера компенсации – индивидуальный и упрощенный фиксированный. В случае индивидуального определения размер компенсации подсчитывается суммированием всех тарифов, которыми облагается ввозимое сырье для производства экспортной продукции.

При этом необходимо наличие следующих документов, представляемых в таможенный орган: описание, объемы и параметры сырьевых товаров, ввозимых с целью производства экспортной продукции (Спецификация затрат сырья, Specification of Yield Ratio); свидетельство уплаты таможенных сборов и т.д. по каждому сырьевому товару, ука-

занному в Specification of Yield Ratio (Сертификат импортной декларации либо сертификат об уплате таможенных сборов); документ, подтверждающий экспортную отгрузку произведенной продукции (Сертификат экспортной декларации или его эквивалент).

Для подсчета коэффициента затрат сырья определяется объем сырья, необходимого для производства единицы готовой продукции. Помимо чистого компонента входящего в состав готового товара в расчет принимаются и потери в ходе переработки.

При расчете размера компенсации коэффициент затрат сырья подсчитывается импортером (до 1.01.2000г. существовал также метод стандартного определения коэффициента затрат), с использованием методики расчета Korea Customs Service (Корейская таможенная служба — КТС). Заявитель рассчитывает коэффициент затрат по каждому виду сырья для производства экспортной продукции и производит калькуляцию размера компенсации таможенных сборов и т.д. самостоятельно.

В случае получения в ходе технологического процесса побочных продуктов (остатков), не входящих в готовую продукцию для экспорта, расчет компенсации таможенных сборов и т.д. производится за вычетом таких побочных продуктов (остатков).

Индивидуальный расчет компенсации усложняется в случае использования нескольких видов сырья для производства экспортной продукции, или в случае комплексности сделок на внутреннем рынке (к примеру поставка комплектующих для готовой продукции на экспорт).

В подобных случаях заявитель имеет право применить упрощенную систему фиксированной компенсации. Данная компенсация для ряда товаров уже определена заранее империческим путем. Система упрощенной фиксированной компенсации может использоваться только для предприятий малого и среднего бизнеса, ежегодный объем компенсации у которых за последние 2г. не превышал 300 млн. вон.

В соответствии с упрощенной системой КТС устанавливает перечень ставок компенсации по товарной номенклатуре HS Code с десятизначным кодом. Ставки компенсации обновляются КТС ежегодно по среднему арифметическому размеру компенсации за единицу каждого экспортного товара, произведенной в пред.г. Для применения упрощенной фиксированной системы определения размера компенсации заявитель вместе с типовой формой ходатайства на компенсацию представляет сертификат экспортной декларации.

Такая система определения размера компенсации распространяется на компании малого бизнеса. КТС не возражает, если заявитель выбирает для себя индивидуальное определение размера компенсации таможенных сборов, однако в этом случае переход к упрощенной фиксированной системе не разрешается в последующие 2г. Упрощенная фиксированная система используется для определения размера компенсации для компаний малого бизнеса, хотя сам размер компенсации чаще бывает ниже, чем в случае его индивидуального подсчета.

Сырье для производства экспортной продукции используется двумя типами субъектов хозяйственности: для внутреннего потребления сырьевых материалов, либо для производства полуфабрикатов. В последнем случае, сделки с сырьевыми материалами происходят на внутреннем рынке, и

часто экспортеры не могут установить наименования импортировавшей организации и подтвердить факт уплаты таможенных сборов при ввозе сырья.

Для решения этих проблем введены Сертификат уплаты налогов за ввезенные сырьевые материалы (Certificate of Tax Payment of Fundamental Raw Materials — СТПFRM) и Сертификат участия в импортной декларации (Certificate of Import Declaration Partition — СІР).

В сертификате СТПFRM, выписываемом таможенными органами и необходимым для сделок с полуфабрикатами на внутреннем рынке, отражены размеры уплаченных таможенных сборов за сырье, использованное в процессе производства этих полуфабрикатов. Переходящий размер таможенных сборов исчисляется с использованием методики, описанной выше.

Для получения сертификата СТПFRM (передаваемого впоследствии экспортеру для получения компенсации) продавцам полуфабрикатов, произведенных с использованием импортного сырья необходимо подготовить следующие документы: копия внутреннего аккредитива либо копия контракта (для случаев, когда руководитель таможенного пункта удостоверяет поставки в счет производства экспортной продукции), свидетельствующих о сделках, совершенных с товаром на внутреннем рынке; спецификация затрат сырья; сертификат импортной декларации, свидетельствующий об уплате таможенных сборов при импорте сырья; письменное подтверждение о сделке, совершенной с полуфабрикатом с указанием даты.

Часто на внутреннем рынке совершаются сделки с импортированным сырьем, не подвергавшимся переработке. В этом случае сертификат СІР свидетельствует о распределении размеров таможенных сборов во время внутренних сделок. Такой сертификат выдается в случае продажи импортером сырьевых материалов производителям экспортных товаров, а к ходатайству о его получении прикладываются те же документы, что и для получения сертификата СТПFRM за исключением спецификации затрат сырья.

Ходатайство о компенсации таможенных сборов и т.д. подается экспортером или производителем экспортируемой продукции. Система упрощенной фиксированной компенсации возможна только для производителей. Заявление о компенсации представляется в течение 2 лет с даты акцепта экспортной декларации.

С 1 июля 1997г. вся система компенсации, с момента подачи заявления и до момента возмещения таможенных сборов, управляется таможенной службой через компьютерную сеть (Customs EDI Drawback System — CEDID), используемой компаниями-заявителями, таможенными брокерами и банками. Предприятия, которым требуется компенсировать таможенные сборы направляют заявление установленной формы через службу CEDID непосредственно из своих офисов. Служба CEDID автоматически обрабатывает заявление и направляет компании результат с указанием выявленных несоответствий заявления и введенных данных, а также может ли быть заявление принято в электронном виде, либо подкреплено фактическими документами. В случае подтверждения ответственности заявления оператор сети там же производит регистрацию решения о компенсации. После чего требуемая сумма поступает на банковский счет заявителя, указанный в форме.

С июля 1997г. система упрощенной фиксированной компенсации и составление Сертификата сделки на внутреннем рынке производится в электронном виде, что сокращает издержки и время на посещение таможенных органов.

Последующий аудит компенсированных денежных средств производится ретроспективно. Исключения составляют компании с высокой степенью риска, а также товары, для которых расчет коэффициента затрат сырья требует отдельной проверки.

Антидемпинг

Вопросы предоставления господдержки национальным производителям и экспортерам, а также вопросы защиты внутреннего рынка регламентируются в Республике Корея следующими законами и подзаконными актами: Законом о внешней торговле Республики Корея, Законом о расследовании случаев недобросовестной торговли и о мерах по предотвращению ущерба национальной промышленности, Законом об экспортном страховании, Законом о таможенных формальностях, соответствующими указами президента, ведомственными инструкциями и положениями по применению вышеперечисленных законов.

В 1986г. при министерстве торговли, промышленности и энергетики Республики Корея была создана Комиссия по торговле, которая является головным органом, отвечающим за проведение расследований и принятие решений о нанесении ущерба национальной промышленности в результате импорта, в 1992г. ей были переданы функции принятия петиций о фактах демпинга, а также право принятия решения об инициации антидемпинговых расследований. В 1996г. ей были в полной мере переданы полномочия по проведению антидемпинговых расследований, ранее принадлежавшие Таможенной службе Республики Корея.

В соответствии с положениями Закона о расследовании случаев недобросовестной торговли и о мерах по предотвращению ущерба национальной промышленности Комиссия обладает всеми полномочиями по проведению расследований и принятию решений относительно случаев ведения недобросовестной торговли, а также нанесения ущерба национальной промышленности, вызванного ростом импорта, фактами демпинга, предоставлением субсидий. Она отвечает за проведение расследований о влиянии импорта на конкурентоспособность национальной промышленности.

Если рост импорта определенного вида продукции нанес или может нанести серьезный ущерб национальной отрасли промышленности, производящий схожую или полностью аналогичную продукцию, любое заинтересованное лицо, представляющее интересы данной отрасли национальной промышленности, может подать в Комиссию прошение о проведении расследования по данному факту, представив при этом подробную информацию, подтверждающую наличие ущерба национальной промышленности.

В течение 30 дн. с момента получения данного прошения председатель Комиссии должен на основании полученных материалов принять решение о целесообразности инициирования расследования и уведомить о нем подателя прошения. В случае принятия положительного решения, Комиссия не позднее, чем через 4 мес. с момента его

принятия, должна определить, был ли нанесен или существует ли реальная угроза нанесения значительного ущерба национальной промышленности. В особо сложных случаях срок принятия данного решения может быть один раз продлен не более, чем на 2 мес.

В случае принятия положительного решения о факте наличия значительного ущерба национальной промышленности. Комиссия принимает решение о применении одного или нескольких видов следующих защитных мер: повышение таможенных тарифов; установление количественных ограничений на импорт данной продукции; оказание финподдержки местным производителям или предоставление им соответствующих налоговых льгот; повышение квалификации работников, занятых в данной отрасли промышленности (за счет бюджетных средств); оказание поддержки технологическому развитию данной отрасли.

Срок действия защитных мер не должен превышать 4 лет, в дальнейшем срок их действия может быть продлен по рекомендации Комиссии, при этом совокупный срок их действия не должен превышать 8 лет. Комиссия имеет право на введение в действие временных защитных мер на время проведения расследования, при этом срок их действия не должен превышать 200 дн.

В соответствии с положениями Закона о таможенных формальностях министр финансов и экономики РК может по результатам проведения соответствующих расследований принять решение о применении следующий таможенных тарифов:

- «компенсационные» тарифы для защиты национальных производителей от импорта продукции, производство которой дотировалось (в наст. вр. не задействованы);

- «карательные» тарифы, применяемые в отношении импорта продукции из стран, ущемляющих торговые интересы РК, в пределах нанесенного ими ущерба (в наст. вр. не задействованы);

- «экстренные» тарифы, применяемые в случае нанесения ущерба или угрозы его нанесения национальным производителям в результате резкого роста импорта конкретных продуктов (в наст. вр. применяются в отношении чеснока тертого, чеснока мороженого и чеснока, обработанного в уксусной кислоте);

- «специальные экстренные» тарифы на продукцию сельского хозяйства, лесхоза и животноводства, применяемые для защиты национальных производителей данных видов продукции от ущерба вследствие значительного роста импорта данной продукции или значительного снижения импортных цен на данную продукцию;

- «квотируемые» тарифы, применяемые для стимулирования импорта определенных наименований продукции в целях развития отраслей национальной промышленности, стабилизации внутренних цен и т.д., при которых в пределах установленной квоты импортируемая продукция облагается нулевой или пониженной таможенной ставкой, а в случае ее превышения применяется более высокая тарифная ставка (в наст. вр. данные тарифы применяются в отношении 46 наименований импортируемой продукции. Из них 16 наименований продукции относится к высокотехнологичным компонентам, необходимым для развития передовых технологий; 23 являются сырьевыми товарами, потребляемыми импортзависимыми

отраслями национальной промышленности; к 4 товарам квотированные тарифы применяются для обеспечения их сбалансированного импорта; еще 4 товара введено под их действие с целью оказания поддержки малому и среднему предпринимательству. В отношении еще 13 наименований импортируемой продукции данные тарифы могут быть введены в действие в случае получения соответствующей рекомендации уполномоченной правительством промышленной ассоциации);

— «сезонные» тарифы, применяемые для защиты национальных производителей от возможных сезонных колебаний импортных цен на аналогичную или схожую с производимой ими продукцию (в наст. вр. не задействованы).

Что касается проведения антидемпинговых расследований, то в данном случае на имя министра финансов и экономики РК подается прошение об инициировании Комиссией по торговле расследования по предполагаемым фактам демпинга, при этом к прошению прилагается подробная информация о поставщиках демпинговой продукции, ситуации на данном сегменте внутреннего рынка, после чего данное прошение со всеми прилагающимися документами передается на рассмотрение в Комиссию по торговле.

В течение месяца со дня получения такого прошения Комиссия должна принять решение о целесообразности инициирования расследования и уведомить о принятом решении министра финансов и экономики. В случае принятия положительного решения Комиссия извещает об этом подателя прошения, правительство страны поставщика предполагаемой демпинговой продукции, ее поставщика, прочие заинтересованные стороны, а также в течение 10 дн. публикует принятое решение в официальном правительственном издании.

После этого в течение 3 мес. со дня публикации в официальном правительственном издании Комиссия должна провести предварительное расследование и уведомить министра финансов и экономики о его результатах относительно целесообразности принятия соответствующих мер. На основании заключения предварительного расследования министр финансов и экономики должен в течение месяца принять решение о том, применять или нет временные антидемпинговые пошлины в отношении импортируемой продукции (данный срок может быть однократно продлен максимум на 20 дн.).

На следующий день после уведомления министра финансов и экономики о результатах предварительного расследования Комиссия должна приступить к проведению заключительного расследования, о выводах которого она должна уведомить министра финансов и экономики не позднее, чем через 3 мес. со дня его начала (в случае наличия веских причин данный срок может быть продлен, но не более, чем на один месяц). В течение месяца со дня получения выводов заключительного расследования министр финансов и экономики должен принять окончательное решение о введении в действие антидемпинговых пошлин, определив их размер, а также все пр. необходимые вопросы.

Являясь членом ВТО, в своих отношениях с другими Членами этой организации Республика Корея полностью соблюдает требования антидемпингового и др. соглашений ВТО. В отношениях с др. государствами позиция корейской стороны бывает более жесткой.

В 1987–2002гг., в Комиссию было подано 105 заявлений об инициировании расследований по принятию антидемпинговых пошлин и введению в действие защитных мер.

Динамика подачи заявлений

(заявления в отношении отдельных продуктов, в скобках — число стран, в отношении производителей которых были поданы заявления)

Год	1987г.	1988г.	1989г.	1990г.	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.
АД
ЗМ
Итого
Год	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	Итого	
АД
ЗМ
Итого

* АД — антидемпинговые пошлины; ЗМ — защитные меры;

* Указанные цифры включают в себя заявления о возобновлении действия антидемпинговых пошлин и защитных мер.

История принятых решений

Рекомендация о введении АД или ЗМ	Отзыв заявления или отказ в его принятии	Решение об отсутствии факта нанесения ущерба	Находятся в стадии рассмотрения	
			Итого	Итого
АД
ЗМ
Итого

В отношении товаров российского происхождения представителями корейской промышленности в общей сложности было подано 5 заявлений о введении в их отношении антидемпинговых пошлин, два из которых было признано необоснованными (в отношении фосфатных удобрений в 1994г. и в отношении цинка в 1995г.), и по трем были приняты решения в пользу корейской стороны — относительно импорта карбоната натрия (пошлины действовали в течение 3 лет, начиная с 24.01.1997г.), а также импорта широкополочных стальных двутавровых балок (первое заявление — период действия пошлин составил 15.04.1997–14.04.2002; второе заявление — принято решение о возобновлении срока действия пошлин с 03.07.2002г. сроком на 3г.).

В апр. 2003г. в Корею действуют антидемпинговые пошлины на следующие товары: самокопируемая бумага производства Германии (решение о продлении срока действия пошлин на 21.08.2001–20.08.2004); печатные фотопластины производства Японии (06.01.2002–17.01.2005); широкополочные двутавровые стальные балки российского производства (03.07.2002–02.07.2005); одноразовые зажигалки производства Китая (14.03.2002–07.11.2002 рассматривается заявление о возобновлении срока действия пошлин); этилен-винилацетат производства Тайваня (15.01.2003–14.01.2006); ферро-кремниевый манганат производства Китая (10.04.1998–09.04.2003); поливиниловый спирт производства Японии (10.04.1998–09.04.2003); клеящий агент для пряжи производства Японии (18.01.2000–17.01.2005); печатные фотопластины производства Голландии (18.01.2000–17.01.2005); алкалай-магnezиевые батареи производства Сингапура, Китая, Японии и США (15.04.2000–14.04.2003); компакт-диски с возможностью записи производства Тайваня (21.01.2002–20.01.2007).

В стадии рассмотрения Комиссией находятся в апр. 2003г. заявления представителей национальной промышленности о введении антидемпинговых пошлин в отношении следующей продукции:

одноразовые зажигалки производства Китая (возобновление действия пошлин, принятие окончательного решения ожидается в апр. 2003г.); гидроксид алюминия производства Японии (принятие окончательного решения ожидается в апр. 2003г.); 2-этиленэксилловый спирт производства США, Франции и Польши (принятие окончательного решения ожидается в апр. 2003г.); одноразовые зажигалки производства Вьетнама и Индонезии (принятие окончательного решения ожидается в мае 2003г.); факсимильная и копировальная бумага производства Индонезии и Китая (принятие окончательного решения ожидается в июне 2003г.); ферро-кремниевый манганат производства Китая (возобновление действия пошлин, принятие окончательного решения ожидается в мае 2003г.); поливиниловый спирт производства Японии (возобновление действия пошлин, принятие окончательного решения ожидается в мае 2003г.); алкалай-магнелиевые батареи производства Сингапура, Китая и Японии (возобновление действия пошлин, принятие окончательного решения ожидается в июне 2003г.).

Поддержка экспорта

Официально правительство РК не субсидирует деятельность экспортеров, что не исключает возможности предоставления субсидий в скрытой форме. Министерство торговли США провело расследование относительно импортируемых в страну электронных полупроводниковых чипов корейского производства янв. 2001 – июня 2002г., и пришло к предварительному заключению, что в случае продукции производства компании Нуніх уровень полученных субсидий составил 57,37%. Для продукции компании Samsung Electronics эта цифра составила 0,16%.

Если окончательное решение министерства торговли США, которое должно быть принято 16 июня 2003г., поддержит выводы предварительного расследования, и Торговая комиссия США согласится с окончательным решением, в отношении импортируемой в США продукции компании Нуніх могут быть введены компенсационные пошлины. Американская сторона обосновывает данное решение тем, что в процессе реструктуризации компании Нуніх в 2001-02гг. правительство оказывало ей финансовую поддержку.

Министерство иностранных дел и внешней торговли РК официально заявило, что в указанный период правительство РК не оказывало никаких субсидий компании Нуніх, а все решения по проведению реструктуризации компании принимались ее кредиторами на основе рыночных принципов, без какого-либо давления со стороны правительственных кругов. Европейский Союз заявил о возможности введения в отношении продукции компании Нуніх компенсационных пошлин в 33%, с 25 апр. 2003г. Это решение тоже мотивируется получением компанией субсидий со стороны государства.

В Республике Корея действует несколько правительственных организаций, занимающихся вопросами оказания помощи национальным экспортерам. Из их числа следует отметить Экспортно-импортный банк Кореи, созданный в 1969г. в соответствии с Законом об Экспортно-импортном банке Республики Корея. Помимо прочих, в число его функций входит:

– выделение кредитов гражданам Республики Кореи (включая юрлица) с целью обеспечения ими экспорта за рубеж средств производства и продукции, имеющей существенное значение для национального экспорта и поступления валютных средств в экономику страны;

– выделение кредитов гражданам Республики Кореи с целью передачи ими технологий за рубеж (включая проведение стройработ за рубежом);

– выделение кредитов правительствам иностранных государств (включая правительственные агентства и представительства местных органов власти) под закупки экспортной продукции корейского производства;

– выделение кредитов гражданам Республики Кореи с целью установки ими за рубежом производственного оборудования и обеспечения его функционирования.

Эти кредиты предоставляются на более выгодных условиях, чем в комбанках, т.к. Экспортно-импортный банк является госорганизацией, не ставящей перед собой задачи получения прибыли. Он может пойти на предоставление кредитов и тогда, когда комбанки отказываются идти на это вследствие наличия высоких рисков. Банк имеет свои представительства в ряде стран, и в конце нояб. 2002г. он вновь открыл свое представительство в Москве, ранее закрытое в 1998г. вследствие валютно-финансового кризиса в Республике Корея.

Также вопросами кредитования национальных производителей и экспортеров занимается Корейский национальный инвестиционный фонд, созданный в 1973г. в соответствии с положениями Закона о национальном инвестиционном фонде. Задачей данного фонда является предоставление кредитов, необходимых для развития ключевых отраслей промышленности, а также для увеличения объемов национального экспорта.

Страхованием экспортных сделок занимается Корейская корпорация страхования экспорта, которая была создана в 1992г. в соответствии с положениями Закона об экспортном страховании с целью способствования развитию национального экспорта и др. видов зарубежной деятельности корейских компаний путем принятия на себя части рисков, связанных с данными видами международных сделок.

Корпорация является специализированной некоммерческой организацией, находящейся под прямым контролем министра торговли, промышленности и энергетики и ее обязательства полностью гарантируются правительством. Деятельность Корпорации финансируется из средств специально созданного для этих целей Фонда экспортного страхования, порядок финансирования которого определяется Национальным собранием Республики Корея. На конец 2001г. общая стоимость активов Корпорации составила 1,3 млрд.долл.

Корпорация отслеживает тенденции развития экономической и политической ситуации в различных странах и на их основании присваивает им степень риска. 239 странам присвоена одна из 7 степеней риска, в соответствии с которыми определяются условия страхования экспортных сделок. Корпорация оказывает национальным экспортерам платные услуги по проверке благонадежности потенциальных партнеров через посредство своих 4 зарубежных представительств, а также с помощью 45 кредитных агентств из 33 стран.

Корпорация страхует корейских экспортеров от краткосрочных (срок платежа до 2 лет), средне- и долгосрочных (срок платежа более 2 лет) рисков, связанных с возможными политическими и экономическими переменами в стране импортера, невыполнением импортером своих обязательств, резким изменением мировых цен на экспортируемую продукцию, со значительным колебанием валютных курсов, различных процентных ставок и т.д.

В Корее активно действует ряд правительственных организаций, защищающих интересы малого и среднего бизнеса, таких как Корейская федерация малого и среднего бизнеса. Корпорация содействия малому бизнесу и Администрация малого и среднего бизнеса. Они проводят сбор и обобщение всей информации, имеющей отношение или могущей быть полезной для представителей малого и среднего бизнеса, оказывают им консультационные услуги, предоставляют на льготных условиях кредиты для развития бизнеса, организуют проведение международных семинаров и конференций, имеющих своей целью установление и развитие деловых связей между корейскими и зарубежными предпринимателями и т.д.

Особо следует отметить деятельность Корейского агентства содействия торговле и инвестициям, которое было создано и ведет свою деятельность в соответствии с положениями Закона о Корейском агентстве содействия торговле и инвестициям. Котра имеет свои зарубежные представительства на территории всех основных торговых партнеров Республики Корея, в т.ч., и в России (в Москве и во Владивостоке), имеющие статус экономических отделов посольства Республики Корея в этих странах. В их задачи входит сбор информации о состоянии экономики стран пребывания, оказание помощи установлению прямых контактов между корейскими предпринимателями и деловыми кругами страны пребывания, предоставление корейским экспортерам консультационных и переводческих услуг, организация ознакомительных поездок представителей потенциальных импортеров страны пребывания в Республику Корея, подготовка и проведение посещений страны пребывания представителями бизнеса Республики Корея. Агентство создало собственную электронную базу данных, в которую внесена информация как о национальных, так и о зарубежных предприятиях.

Поддержка национальных производителей и экспортеров осуществляется и на уровне региональных органов власти. В составе администраций каждой из 9 корейских провинций существуют комитеты по поддержке местного бизнеса и развитию международных связей. Эти комитеты как самостоятельно, так и совместно с представителями вышеперечисленных правительственных организаций регулярно организуют презентации местной промышленности, на которые приглашаются представители потенциальных зарубежных покупателей, а также оказывают пр. виды помощи проникновению местных бизнесменов на рынки зарубежных стран. Деятельность правительства Республики Корея по оказанию господдержки национальным производителям и экспортерам и по защите внутреннего рынка носит планомерный характер. При этом госорганы сотрудничают и с общественными организациями, такими как Корейская ассоциация международной торговли, Федерация корейских промышленников, объединения национальных отраслей промышленности.

СОЕХ – выставки

Convention Exhibition Center является крупнейшим выставочным, торговым и гостиничным комплексом в Республике Корея. Непосредственно выставочный комплекс представляет собой современный, имеющий самую передовую инфраструктуру центр, позволяющий проводить одновременно до 10 крупных международных выставок, семинаров, конференций, размещающая экспозиции на общей площади 40 тыс. кв.м.

В комплексе постоянно задействуют 4 основных зала для проведения выставок: Pacific Hall – 1 этаж, площадь 10.368 кв.м., имеет опорные колонны через 18 м., нагрузка на пол 1,5 т/кв.м, имеет все необходимые коммуникации; Indian Hall – 2 этаж, площадь 8.010 кв.м., разделен на 2 комнаты, расстояние между колоннами 18,27 м., нагрузка на пол 2 т/кв.м., имеет все необходимые коммуникации; Atlantic Hall – 3 этаж, площадь 10.368 кв.м., разделен на 4 комнаты, расстояние между колоннами 18м., нагрузка на пол 1,5 т., имеет все коммуникации; Convention Hall – 3 этаж, площадь 7.281 кв.м., предназначен для проведения конференций, симпозиумов на 7 тыс. чел., может быть разделен на несколько залов. Оснащен всем необходимым электронным оборудованием, автоматическим синхронным переводом на 6 языков, автоматическими экранами 12x9 м. (2 шт.).

Имеется 40 переговорных комнат, оснащенных необходимыми коммуникационными системами. Помимо выставочных залов неотъемлемой частью комплекса являются рядом стоящие здания: Inter-Continental Hotel, Grand Inter-Continental Hotel, Citi Air Terminal, высотное административное здание. Под всем комплексом зданий и сооружений находится крупнейший в Азии подземный торговый комплекс на 119.008 кв.м.

Возглавляет Выставочный комплекс СОЕХ президент и три его заместителя. Организационные подразделения: отдел общей информации, 6000 0114, ф. 6000-1302; отдел информации по выставкам, 6000 1124, gold@coex.co.kr; отдел информации по конференциям, 6000 1125, dio@coex.co.kr; отдел информации по торговому центру, 6000-1164, rарауа@coex.co.kr; отдел по организации выставок, 6000-1100/1050/1070/1410, cho0108@coex.co.kr; отдел по организации конференций, 6000-1084/1122, shyoon@coex.co.kr., jungih@coex.co.kr, www.coex.co.kr.

Экспорт

В конце мая 2003г. Центробанк Республики Корея опубликовал предварительные данные о темпах роста ВВП и ВВД страны в 1 кв. 2003г. По данным Банка РК в 1 кв. 2003г. ВВП вырос на 3,7% по сравнению с тем же периодом пред.г., а ВВД на 2%. Меньший рост ВВД по сравнению ВВП объясняется ухудшением условий торговли в 1 кв. 2003г. Рост промпроизводства составил 5,2%, инвестиций – 4,8%, сферы услуг – 2,1%, производства продукции стройиндустрии – 8,8%, производства с/х продукции – 4,8%.

Объем золотовалютных резервов Республики Корея увеличился на начало мая 2003г., по сравнению с концом пред.г., на 2,62 млрд.долл. и достиг 126,24 млрд.долл. В качестве главной причины Центробанк назвал рост курсов таких валют, как евро и иена, по отношению к доллару США. Часть

своих резервов Центробанк Кореи держит именно в этих валютах, и рост их курса приводит к автоматическому увеличению золотовалютных резервов страны.

По сообщению министерства финансов и экономики РК, суммарный внешний долг страны на начало апр. 2003г. составил 137 млрд.долл., увеличившись по сравнению с концом 2002г. на 4,6%. В первую очередь росли краткосрочные долговые обязательства с периодом погашения в пределах 1г. Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме долга превысило 40%. Краткосрочные долги представляют наибольшую угрозу платежеспособности страны. Чтобы избежать нового «дефолта» подобного в 1997г. правительство РК занимается созданием запаса прочности в виде значительных валютных резервов. Однако соотношение краткосрочной задолженности РК и находящихся в ее распоряжении валютных резервов росло и на начало апр. достигло 45%. Эта цифра пока значительно ниже «безопасного» с точки зрения экономистов предела в 60%.

Внешнеэкономическая деятельность Республики Корея за янв.-апр. 2003г. с основными партнерами, в тыс.долл.

Страна	Экспорт	Изм. в % к		Импорт	Баланс торговли
		мес. пред. г.	мес. пред. г.		
РК (всего)	58.852.557	20,5%	27,4%	59.050.509	-197.952
США	10.562.925	2,9%	17,1%	8.400.076	2.162.849
Китай	9.910.191	54,4%	31,9%	6.673.594	3.236.597
Япония	5.428.597	20,6%	33,7%	11.497.781	-6.069.184
Россия	451.306	38,1%	33,4%	758.265	-306.959
АРЕС	41.490.402	18,7%	24,4%	39.675.172	1.815.230
OECD	27.798.069	15%	23,1%	29.891.295	-2.093.226
ASEM	29.729.586	28%	26,9%	30.680.082	-950.496
NAFTA	12.166.561	3,9%	16,7%	9.097.488	3.069.073
EU	8.104.583	22,9%	20,4%	6.197.328	1.907.255
ASEAN	6.366.145	9,9%	17%	6.318.947	47.198
OPEC	3.482.290	20,6%	48,6%	10.224.223	-6.741.933
CIS (вкл. Россию)	715.932	31,2%	30,7%	913.714	-197.781

Связи с Японией

С 6 по 9 июня 2003г. президент Республики Корея Но Му Хен совершил официальный визит в Японию.

Отношения между Страной восходящего солнца и Страной утренней свежести омрачены целым рядом исторических проблем, включая оккупацию Кореи Японией в I пол. XXв. Ситуация усугубляется тем, что серьезных шагов по сглаживанию противоречий до сих пор не предпринималось.

Но Му Хен в ходе своего визита старался избегать разговоров о прошлом и говорил больше о будущем. Корейский президент призвал к формированию истинного партнерства Кореи и Японии — не только на словах, но и на деле, и назвал эту задачу «исторической миссией» нынешнего руководства двух стран.

Но Му Хен встречался с императором Японии Акихито и премьер-министром Японии Дзюньитиро Коидзуми. На встрече с премьер-министром Японии обсуждалась волнующая и Сеул и Токио «северокорейская проблема». В опубликованном по итогам переговоров совместном заявлении, лидеры двух стран высказались за полный, поддающийся проверке и необратимый отказ КНДР от своей ядерной программы.

На встречах с премьер-министром и деловыми кругами Японии затрагивался вопрос начала переговоров по заключению Соглашения о свободной

торговли между странами. Японская сторона предложила начать переговоры уже в этом году, но корейская сторона пока не дала своего окончательного решения, хотя большинство корейских экспертов и бизнесменов считают необходимым ускорить начало этого процесса. По оценкам Корейского института по международной экономической политике, в случае заключения Соглашения о свободной торговле между странами, ежегодный рост ВВП Республики Корея от действия Соглашения на экономику страны в ближайшей перспективе составит от 0,22% до 0,33%, а в более отдаленной перспективе будет еще более существенным от 0,82% до 1,90%.

В др. областях сотрудничества между двумя странами были достигнуты следующие договоренности:

- проведение в 2005г. корейско-японского фестиваля празднования сороковой годовщины установления дипотношений между двумя государствами;

- решение Японией вопроса об отмене визового режима для корейских студентов, прибывающих в Японию, как первый шаг на пути к соглашению о безвизовом режиме между двумя странами;

- открытие постоянного воздушного сообщения между японским аэропортом Ханеда и корейским аэропортом Кимпхо.

Связи с Сингапуром

Сингапур, один из главных экспортных конкурентов Республики Корея в Азии, в ближайшее время должен подписать Соглашение о свободной торговле с США. Соглашение позволит Сингапуру укрепить свои позиции на американском рынке. Это будет первое такое соглашение, которое подписывает азиатская страна с США.

Соглашение о свободной торговле между США и Сингапуром даст толчок в развитии двусторонних торговых отношений, т.к. обе страны должны будут устранить все тарифы и пошлины на товары и услуги во взаимной торговле, тем самым открыть свои рынки друг другу.

Соглашение о свободной торговле между обеими странами будет охватывать два острова Bintan и Bantam, которые принадлежат Индонезии и расположены недалеко от Сингапура. С 1997г. Bintan является сингапурским индустриальным комплексом, куда переместились сингапурские судостроительные и информационно-технологические компании. Несмотря на то, что Индонезия не является участником Соглашения, весь экспорт с двух островов будет рассматриваться как экспорт из Сингапура. Такая схема соглашения позволит Сингапуру использовать дешевую индонезийскую рабочую силу, что сделает выход сингапурских товаров на американский рынок еще более легким.

Эксперты считают, что после подписания Соглашения индонезийские компании по производству обуви и текстильной продукции начнут перемещаться на два острова, включенные в Соглашение, что создаст еще большую конкуренцию корейским компаниям на американском рынке. Корейская ассоциация международной торговли (КИТА) отмечает, что корейское правительство поставила перед собой задачу превратить Корею в центр международной торговли в северо-восточной Азии, но она может быть выполнена, если РК последует за Сингапуром и подпишет соглашение о свободной торговле с США.

Республика Корея находится на начальном этапе по подготовке соглашений о свободной торговле с основными партнерами. Сингапур уже подписал соглашение с Японией в янв. 2002г. и ведет переговоры о подписании подобных соглашений с Китаем и Индией. Ожидается, что США начнут переговоры с Австралией, а Япония и Мексика уже ведут переговоры о заключении между собой соглашения о свободной торговле. В подписано 210 соглашений о свободной торговле, из которых 150 действуют на практике.

Республика Корея подписала Соглашение о свободной торговле только с Чили, хотя оно еще не ратифицировано парламентами обеих государств. В РК большое противодействие ратификации Соглашения оказывают национальные производители с/х продукции, а это может привести к тому, что Национальная Ассамблея РК вряд ли легко и быстро ратифицирует Соглашение. По оценкам экспертов, 139 из 273 членов Национальной ассамблеи, а это больше 50%, готовы голосовать против ратификации Соглашения (для ратификации требуется простое большинство при голосовании).

Связи с США

В Вашингтоне 14 мая 2003г. состоялись переговоры между президентом Южной Кореи Но Му Хеном, который находился с официальным визитом в США, и Джорджем Бушем. По окончании переговоров было опубликовано совместное заявление глав двух государств.

В этом документе говорится, что в 2003г. отмечается полувековой юбилей подписания двустороннего Договора о совместной обороне. Сеул и Вашингтон заявили, что они и впредь намерены строить полноценные и динамичные союзнические отношения ради мира и процветания Корейского п-ва, поддерживать такие ценности, как демократия, права человека и рыночная экономика.

Оба руководителя подтвердили свою приверженность усилиям по «полному, поддающемуся проверке и окончательному прекращению ядерных программ Северной Кореи мирным путем на основе международного сотрудничества». Президенты двух стран заявили, что гуманитарная помощь Северной Кореи будет осуществляться вне зависимости от развития политической ситуации и отметили необходимость быть уверенным в том, что она доходит по назначению.

В совместном заявлении говорится, что в ходе переговоров Но Му Хен рассказал о своей «политике мира» в отношении Северной Кореи, а Джордж Буш вновь подтвердил свою поддержку процесса примирения Юга и Севера.

В совместном заявлении главы государств остановились и на вопросах развития двустороннего экономического сотрудничества.

На встречах с американскими бизнесменами и инвесторами в Вашингтоне, Нью-Йорке и Сан-Франциско, президент Но Му Хен рассказал о текущей экономической ситуации в Республике Корея и объяснил основные принципы экономической политики развития страны, цель которой превратить Корею в экономически развитый центр Северо-Восточной Азии. Одной из важных задач корейский президент назвал повышение кредитного рейтинга страны. Но Му Хен призвал американские компании увеличить инвестиции в

Южную Корею, подчеркнув, что его страна самая безопасная и наиболее привлекательная, с точки зрения вложения капитала, в Северо-Восточной Азии.

Во время др. встреч с деловыми кругами США затрагивался вопрос возможности заключения Соглашения о свободной торговле между двумя странами. Еще в 2001г. Международная торговая комиссия США, по просьбе комитета по финансам сената США, опубликовала доклад о возможном экономическом влиянии Соглашения, в случае его заключения, на развитие экономик обеих стран. Во время обсуждения обе стороны отметили, что в короткие сроки невозможно заключить Соглашение, потому что требуется детальное изучение всех его аспектов, но данному вопросу необходимо уделять постоянное внимание.

Связи с Ираном

В мае 2003г. министр торговли, промышленно-Энергетики РК Юн Чжин Сик посетил Иран во главе экономической делегации. В Тегеране он встретился с президентом Мохаммадом Хатами и вручил ему послание президента РК Но Му Хена. Во время встречи Хатами, положительно оценив отношения между странами, назвал Иран и Южную Корею связующими полюсами азиатского континента, сотрудничество между которыми может оказать влияние на всю Азию. Основные программы правительства Ирана направлены на инвестиции в нефтехимию и замену потребления нефти на газ.

Во время визита южнокорейская делегация обсуждала с иранской стороной перспективы экономического сотрудничества, включая возможность создания производств в Иране с помощью корейских инвестиций с последующим экспортом продукции в страны Ближнего Востока и Центральной Азии.

Общий объем корейских инвестиций в проекты на территории Ирана составляют 25 млн.долл. В 2002г. Иран импортировал из Южной Кореи товаров на 1,227 млрд.долл., а экспортировал, включая сырую нефть, на 1,335 млрд.долл.

Связи с КНДР

Корейское агентство по развитию торговли и инвестициям (Котра) сообщило, что объем товарооборота между Югом и Севером в 2002г. достиг 642 млн.долл., увеличившись на 59,3% по сравнению с пред.г., когда он составлял 403 млн.долл. Таким образом **Южная Корея стала вторым по значимости торговым партнером КНДР**, опередив Японию.

Товарооборот между КНДР и Японией в 2002г. сократился до 366 млн.долл. — это на 22,2% меньше показателя 2001г. 1 место продолжает удерживать Китай с объемом товарооборота 738 млн.долл. Вслед за Китаем, Южной Кореей и Японией в списке основных торговых партнеров Северной Кореи идут Таиланд (217 млн.долл.), Индия (191 млн.долл.) и Германия (168 млн.долл.).

Южнокорейский импорт из КНДР вырос в 2002г. в 1,5 раза достигнув 272 млн.долл. Большой частью в РК ввозилась пищевая и текстильная продукция КНДР. Объем экспорта Южной Кореи в КНДР вырос по сравнению с 2001г. на 60% — до 370 млн.долл. Значительная часть из них составила гуманитарная помощь Южной Кореи продовольствием и с/х удобрениями.

За первые 5 мес. 2003г. товарооборот между РК и КНДР вырос на 22%, по сравнению с тем периодом пред.г., и составил 227,34 млн.долл., при этом южнокорейский экспорт равнялся 133,9 млн.долл. (машинотехническая, текстильная и сталелитейная продукция), а импорт (сельскохозяйственная и рыбная продукция) — 93,44 млн.долл.

30 апр. в северокорейской столице завершились переговоры делегаций Юга и Севера на министерском уровне. По итогам встречи стороны приняли совместное заявление, в котором по настоянию южнокорейской делегации включено упоминание ядерных разработок Пхеньяна. Переговоры принесли ряд конкретных договоренностей. В третью годовщину встречи Ким Тэ Чжун с Ким Чен Иром, которая отмечается в июне, будет проведен «Большой фестиваль национального объединения» — совместное межкорейское мероприятие, обычно проходившее в прошлые годы 15 авг., в день освобождения Кореи от Японцев. В качестве еще одного успешного результата переговоров между Севером и Югом рассматривается поддержка северянами заявки Южной Кореи на проведение в 2010г. в Пхенчхане зимних Олимпийских игр.

23 мая в Пхеньяне завершилось пятое заседание Комитета по экономическому сотрудничеству между странами. Соглашение, подписанное по итогам переговоров, предполагает поставку южнокорейской стороной Северу 400 тыс.т. риса на условиях долгосрочного льготного займа. Стороны подтвердили и 14 июня 2003г. осуществили соединение восточной и западной веток железных дорог. На конец июня запланирована церемония начала строительства промпкомплеса в северокорейском городе Кэсоне. Следующая встреча по экономическим вопросам запланирована на авг. 2003г. в Сеуле.

Несмотря на разговоры о прекращении строительства легководных ядерных реакторов в КНДР, министерство по вопросам национального объединения РК в мае сообщило, что работы в рамках проекта международного консорциума КЕДО продолжаются. На конец апр. 2003г., по оценкам министерства проект осуществлен на 30,45%. На строительной площадке продолжают трудиться 605 южнокорейских, 353 узбекских и 99 северокорейских рабочих. РК вложило в строительство АЭС в КНДР в общей сложности 850 млн.долл. Расходы Японии составили 323 млн.долл., а Европейского Союза — 17 млн.долл. Общая стоимость проекта оценивается в 4,2 млрд. долл., из которых 3,2 млрд.долл. СИТА должен заплатить Сеул и 1 млрд.долл. — Япония.

Куба Обзор прессы ТОРГОВЛЯ

В состав кубинской корпорации «Симекс» входят 42 предприятия, 29 из них находятся на Кубе. Предприятия корпорации, расположенные на Кубе занимаются торговой деятельностью, предлагая услуги 1 тыс. торговых точек, охватывающих всю Кубу. Корпорация располагает собственным финансовым домом, пароходством, складами, парком наземного транспорта для распределения товаров по торговым точкам, а также 9 жилыми многоквартирными зданиями.

Корпорация «Кубальсе» располагает сетью магазинов, торгующих за СКВ, расположенных по всей Кубе, ежегодная выручка которых составляет 500 млн.долл.

TRD — это сеть магазинов, торгующих за СКВ, в состав которой входят 900 торговых точек, 20% выручки этих магазинов приходится на продукты питания и алкогольные напитки.

Кубинская компания «Абагуанекс» реализует торговую деятельность в историческом центре Гаваны. За прошлый год доходы компании и предприятия-поставщика товаров для туризма INH составили 100 млн.долл.

«Караколь» и «Универсо» — сети магазинов, предназначенные для продажи товаров иностранным туристам, имеют в своем распоряжении 800 магазинов, расположенных в гостиницах и турзонах страны. В сумме их доход превышает 100 млн.долл. в год. «Опсьонес», 27.07.2003г.

— В ходе проведения (25 марта 2003г.) ежегодной встречи между иностранными представителями фирм, работающими на Кубе, и сотрудниками Торговой палаты Кубы, стало известно, что в стране зарегистрировано 814 компаний из 65 стран. Наибольшее количество приходится на Испанию (226), далее следуют Панама (127), Канада (55), Италия (55), Мексика (41), Франция (28) и Германия (20).

В машиностроении зарегистрировано 211 предствительств, в легпроме — 210, пищевой — 207, базовой — 158, химической — 99, строительстве — 76 и на биотехнологию, фарм.- и медоборудование приходится 72 филиала. В 2001г. доля иностранных филиалов во внешней торговле Кубы составила 40%, в 2002г. она выросла до 45%. Ежегодно Куба поддерживает торговые отношения с 3 тыс. иностранных компаний из 170 стран. «Опсьонес», 30.03.2003г.

— Соглашение Котону по экономическому сотрудничеству ЕС и стран Африки, Карибского бассейна и зоны Тихого океана, в результате которого указанные страны получают до 2008г. 13,5 млрд. евро, вступило в силу 2 апр. 2003г. По словам Коос Ричеле, гендиректора Европейской комиссии по развитию, группа из 15 стран предоставит в распоряжение 77 стран Африки, Карибского бассейна и зоны Тихого океана 13,5 млрд. евро, продолжив т.о. сотрудничество, начавшееся в 70гг., по поддержке странами ЕС их бывших колоний, 77 странам будут переданы еще 2,5 млрд. не израсходованные за прошедшие годы. «Опсьонес», 06.04.2003г.

— На Кубе работают 403 предприятия с участием инокапитала, в т.ч. 257 из них являются предприятиями по кооперированному производству, 50 — по управлению гостиницами и 10 — по производственному управлению и предоставлению услуг. В процессе рассмотрения находятся 238 инвестиционных проектов, предназначенных для 12 отраслей народного хозяйства. «Негосьюс эн Куба», 14-20.04.2003г.

— По официальным данным, внешнеторговый товарооборот Кубы в 2002г. превысил 5,5 млрд.долл., в т.ч. 39% приходится на страны американского континента, 41% — на европейские, 18% — на африканские и 2% — на страны Азии и Океании. «Негосьюс эн Куба», 14-20.04.2003г.

— В рамках проведения IV Латиноамериканской встречи, посвященной торговым маркам и патентам, Кубу посетил президент Европейского

бюро патентов, программа визита которого предусматривает разработку основ сотрудничества с Кубинским бюро промышленной собственности. «Негосьос эн Куба», 14-20.04.2003г.

— Со 2 по 6 июля 2003г. в выставочном комплексе «Пабэкспо» в Гаване будет работать IV международная ярмарка, посвященная моде, дизайну, мебели и уюту. «Опсьонес», 29.06.2003г.

СВЯЗИ С США И ЕС

— Р.Бонилья, руководитель портовой комиссии техасского порта Корпус Кристи и директор кубинского предприятия импортера пищевых продуктов «Альимпорт» П.Альварес подписали соглашение на использование указанного порта для перевозки на Кубу закупаемой в США продукции.

По словам П.Альвареса, в период с дек. 2001г. и до настоящего времени Куба импортировала из США более чем 1,4 млн.т. продуктов питания, стоимостью около 490 млн.долл., из которых 339 млн. оплачены.

Уполномоченный по сельскохозяйственным и промышленным вопросам штата Алабамы (США) Р.Спарк, прибыл на Кубу во главе делегации американских предпринимателей. Р.Спарк подписал три торговых соглашения с П.Альваресом, директором кубинского предприятия-импортера «Альимпорт»: рамочное соглашение между департаментом промышленности и сельского хозяйства Алабамы и «Альимпортом», соглашение с портовыми службами указанного штата и кубинским предприятием-импортером о возможном использовании порта Мобиле, а также акт о взаимопонимании.

На Кубу прибыло третье судно с грузом крупного рогатого скота, закупленного в США. 30% кубинского импорта продуктов питания составляет продукция из США. «Опсьонес», 17.08.2003г., «Гранма Интернасьональ», 24.08.2003г., «Экономикс Пресс Сервис», №16, 2003г.

— Торговое соглашение на 10 млн.долл., подписанное между различными американскими фирмами, входящими в состав World Trade Center Association Los Angeles-Long Beach (штат Калифорния) и кубинскими предприятиями «Альимпорт» и «Медикуба», позволит Кубе приобрести в ближайшее время продукты питания, медикаменты и др. товары.

По словам П.Альвареса, директора кубинского предприятия «Альимпорт», на протяжении последних 8 мес. Куба и США подписали контрактов на 200 млн.долл. П.Альварес отметил, что Куба находится в группе пяти первых стран импортеров с/х продукции США.

В соответствии с данными Торгово-экономического совета Куба-США, коммерческой организации по кубинским вопросам, расположенной в Пью Йорке, с янв. по июнь 2003г. торговые операции между двумя странами выросли на 40% по сравнению с таким же периодом прошлого года. «Экономикс Пресс Сервис», №16, 2003г.

— Палата Представителей Конгресса США большинством голосов приняла две поправки, направленные на изменение политики США относительно Кубы. В первой поправке речь идет об отмене запрета на посещение Кубы гражданами США, во второй — о снятии ограничений на сумму денежных переводов на Кубу родственниками,

проживающими в США (эта сумма составляет 100 долл. в месяц). Президент США Д.Буш заявил, что наложит вето на любую инициативу, целью которой является ослабление блокады Кубы. «Гранма Интернасьональ», 14.09.2003г.

— Делегация с/х предпринимателей и руководителей туркомпаний штата Монтаны, прибывшая в Гавану во главе с конгрессменами штата М.Баукусом и Д.Ребергом, подписала протокол о взаимопонимании с П.Альваресом, директором кубинского предприятия импортера пищевой продукции «Альимпорт». Представитель «Альимпорт» указал в документе на возможность приобретения Кубой в указанном штате на протяжении ближайших 6 мес. продукции на 10 млн.долл. П.Альварес отметил, что в дек. 2001г. Куба закупила в США продукции на 500 млн.долл. Выступая на пресс-конференции, американские конгрессмены подчеркнули существующую возможность отмены ограничений на поездки граждан США на Кубу, равно как и экономической блокады Кубы. «Трабахадорес», 15.09.2003г.

— С целью поддержки работы Программы местного развития, приносящей пользу 42% кубинского населения, правительство Швейцарии приняло решение о выделении 550 тыс.долл. на нужды указанной Программы. Эти ресурсы будут использованы для восстановления общественных и жилых зданий в историческом центре Гаваны, а также для подготовки квалифицированных кадров в пров. Ольгин для выполнения задач, связанных с выполнением Программы. «Гранма Интернасьональ», 06.07.2003г.

— Выступая на митинге в честь празднования 50 годовщины со дня штурма казарм Монкады в г.Сантьяго де Куба, президент Кубы Ф.Кастро отметил, что размер гуманитарной помощи Кубе странами ЕС в 2000г. составил 3,6 млн.долл., в 2001г. — 8,5, а в 2002г. — 0,6.

Ф.Кастро подчеркнул, что за последние 5 лет Куба закупила в странах ЕС товаров на 7,5 млрд.долл., т.е. 1,5 млрд.долл. в год, в то время как страны ЕС на протяжении указанного периода ежегодно закупали у Кубы товаров на 571 млн.долл. Гуманитарная помощь предоставляется на неприемлемых, по словам Ф.Кастро, условиях, заключающихся в создании финфондов в кубинских песо в соответствии с действующим обменным курсом госпунктов обмена валюты «Кадека». Указанные фонды предназначены для финансирования в нацвалюте др. проектов, решения по которым будут приниматься при участии третьих стран.

Европейская комиссия за каждый переданный Кубе млн.долл. ставит своей целью получить 27 млн. кубинских песо на финансирование на эту сумму др. проектов в нацвалюте, в принятии решений по данным проектам должны принимать участие европейские неправительственные организации. Указанные условия не были приняты кубинской стороной, что затормозило на 3г. осуществление целого ряда проектов, а впоследствии существенно их ограничило. С окт. 2000г. по дек. 2002г. Европейская комиссия утвердила 4 программы, в соответствии с которыми Кубе выделяются 10,6 млн.долл. (все они связаны с предоставлением техконсультаций по управленческим, правовым и экономическим аспектам и только 1,9 млн.долл. предназначены на осуществление программ). По словам Ф.Кастро, Куба отвергает

любой вид помощи со стороны стран ЕС и Европейской комиссии, Куба согласна принять гуманитарную помощь от местных автономий, неправительственных организаций и движений солидарности, не выдвигающих Кубе политических условий. «Гранма», 28.06.2003г.

— Изменения существующих в США ограничений по отношению к Кубе, принятые правительством Д.Буша 24 марта 2003г., привели к новым трениям в сложных отношениях между двумя странами. В соответствии с заявлением Д.Кавулича, президента торгово-экономического Совета США-Куба, новые правила позволят большему числу кубино-американцев посетить своих родственников на Кубе и увеличить денежный поток на Кубу, включая и фонды, предназначенные для финансирования оппозиции правительства, что вызвало критику со стороны Кубы. Если по мнению Кавулича «изменения в общем носят расширяющий, а не ограничивающий характер», то представители власти Кубы увидели «скользкие цели» в изменениях, касающихся гостевых поездок в обе страны и денежного потока на Кубу.

В соответствии с новыми правилами, разрешение на поездку на Кубу смогут получить независимые организации, призванные «дать начало быстрому и мирному переходу к демократии». По словам Кавулича, среди новых изменений содержится запрет на выдачу разрешения на посещение Кубы организациям, члены которых едут на Кубу для участия в культурном обмене, не связанном с академическими курсами. Было объявлено, что все те, кто едет на Кубу в образовательных целях, должны будут доказать свое участие в академических курсах на Кубе.

Бюро контроля иностранных активов Госказначейства США объявило об отмене выдачи виз для «взаимообмена между народами в образовательных целях», что предусматривалось законом Хелмса-Бартона, принятом в 1996г. в бытность президента Б.Клинтона.

Одним из главных изменений стало разрешение лицам, имеющим родственников на Кубе, вывозить до 3 тыс.долл. ежеквартально в качестве гуманитарной помощи. До сих пор эта сумма не превышала 300 долл. Без сомнения, увеличение этой суммы вызовет приток свежих денег на Кубу.

По данным полученным в результате исследований под названием «Растущие экономические и социальны различия на Кубе, их влияние и рекомендации для изменений», Института кубинских и кубино-американских исследований университета Майями, проведенными в рамках Проекта об изменениях на Кубе, наблюдается прогрессивный рост денежных переводов на Кубу.

Эти переводы попадают на Кубу тремя способами: 1) вручение наличных через родственников, посещающих США или кубино-американцев, приезжающих на Кубу; 2) перевозка долл. лицами, которые едут на Кубу и везут с собой деньги в качестве одолжения или за определенную плату; 3) прямые денежные переводы через банковские отделения, которые взимают за это определенный процент. Два первых способа не могут быть ограничены по суммам переводимых денег, тогда как третий имеет установленный правительством США предел в 300 долл. в год. Хотя и отсутствует точная информация, можно предположить, что большинство денежных переводов

совершаются двумя первыми способами. Официальные кубинские статистические показатели, касающиеся сумм денежных переводов, основаны на достаточно ошибочных данных. В соответствии с докладом Экономической комиссии ООН для Латинской Америки за 2001г., денежные переводы на Кубу в 1995г. составили 573 млн.долл., в 1996г. — 630 млн. в 1997г. — 690 млн., 700 млн. в 1999г. и 720 млн. в 2000г. Но исследования показывают, что эти цифры страдают теми же недостатками, что и официальные кубинские данные, полученные на основе сумм продаж в магазинах, торгующих за СКВ и в пунктах обмена кубинских песо на долл. «Экономикс Пресс Сервис», №6, 2003г.

— Новое агентство RapidGram, в работе которого совместно участвуют кубинское предприятие по телекоммуникациям «Этекса» и американская фирма Stone, предоставляет услуги по доставке почтовых отправок из США на Кубу. Услуги предоставляются только из США на Кубу. Предусматривается также предоставление услуг по доставке почтовых отправок с Кубы в США. «Гранма Интернасьональ», 06.04.2003г.

— По данным торгово-экономического совета США-Куба, только в марте 2003г. Куба закупила в США продуктов на 17,5 млн.долл., а сумма с/х продукции закупленной в I кв. 2003г. составила 44,2 млн.долл., т.е. на 40% больше, чем за такой же период прошлого года. США разрешили продажу пищевых продуктов и медпрепаратов Кубе в 2000г. при условии оплаты наличными. Куба в основном закупает кукурузу, сою, соевое масло, мороженых кур, рис и пшеницу. «Экономикс Пресс Сервис», №10, 2003г.

— Кубинская авиационная компания «Кубана де авиасьон» и Air Europa (Испания) подписали соглашение о сотрудничестве. С 1 мая 2003г. испанская авиакомпания Air Europa будет совершать 7 рейсов в неделю, а кубинская «Кубана де авиасьон» — 4 еженедельных рейса в летний период и 2 — зимой. «Экономикс Пресс Сервис», №6, 2003г.

— Совместное кубино-испанское предприятие АО «Алфик» по производству высококачественных спиртов, используемых в косметической, пищевой и медицинской промышленности, планирует к концу 2003г. выпустить 20 млн. л. продукции, 90% которой имеет возможность реализации на внешнем рынке. Идет процесс реконструкции технологической линии предприятия для адаптации ее к использованию кубинской нефти, что значительно удешевит конечную продукцию и сэкономит 0,5 млн.долл., расходуемых ежегодно на закупку мазута на внешнем рынке. «Опсьонес», 13.04.2003г.

— Испанская фирма «Молина групп» и кубинское предприятие «Универсаль Сьюдад Авана» подписали соглашение о кооперированном производстве подвесных потолков, красок, мебели, керамики, ковров, сантехники и др. «Опсьонес», 13.04.2003г.

— Кубинское предприятие «Промека» и испанское отделение фирмы «Л.Карреньо» совместно производят технологические конструкции, предназначенные для быстрого возведения торговых, общественно-административных и др. объектов.

При возведении указанных объектов, как для стен так и для обычных или подвесных потолков, используются так называемые панели «сэндвич»

из предварительно лакированной стали на гальванизированной основе с полиуретановой изоляцией. Двери и окна производятся из алюминиевых профилей, а полы — из испанской керамики высокого качества. Использование данной технологии позволяет за 15 дн. возвести помещение, размером в 200 кв. м., оптимального качества и надежности, устойчивое к воздействию сильных ветров и удобное в эксплуатации. Элементы для возведения строений производятся в главной мастерской «Промека». «Опсьонес», 06.04.2003г.

— Благодаря экономическому сотрудничеству между испанской фирмой «Фреиксенет» и кубинским предприятием по производству алкогольных и безалкогольных напитков «Ембер», в пров. Сьего де Авила начала работать новая технологическая линия по разливу в бутылки различных типов марочных вин. Размер инвестиций на установку указанной технологической линии составил 200 тыс.долл. «Экономикс Пресс Сервис», №8, 2003г.

— Кубинское предприятие им. Команданте П.Кабрера (пров. Лас Тунас), являющееся основным кубинским производителем металлоконструкций, получило кредит от страны Басков в 2 млн.долл. Кредит предназначен для обновления технологических линий на предприятии. «Экономикс Пресс Сервис», №8, 2003г.

— «Рио Саиньяс» является вторым судном, предназначенным для ловли креветок и находящимся в совместном управлении с испанской группой «Песканова» и минрыбпрома Кубы. Во время официальной церемонии спуска на воду указанного судна, было отмечено, что между Кубой и испанской группой существует соглашение, подписанное несколько лет тому назад, которое охватывает не только вопросы, касающиеся улова, но также строительство и эксплуатацию центров по разведению и реализации морепродуктов. «Гранма», 20.05.2003г.

— Испанская предпринимательская группа «Песканова» передала кубинскому минрыбпрому судно «Рио Саиньяс», предназначенное для совместной эксплуатации при ловле креветок в кубинских водах. В результате проведенной модернизации, стоимость которой составила 3 млн.долл., судно было оснащено современным оборудованием, позволяющим осуществлять полную переработку морской продукции, которая почти полностью предназначена на экспорт. «Негосьос эн Куба», 09-15.06.2003г.

— Министерство окружающей среды Италии и кубинский Институт водных ресурсов подписали соглашение, в результате которого г.Сантьяго де Куба получит 1 млн. евро, предназначенный на восстановления системы водопроводов города. «Гранма интернациональ», 26.04.2003г.

— Кубинский ром марки «Гавана клуб» занимает 1 место в розничной торговле ромами на итальянском рынке. По словам руководителей итальянской фирмы «Рамазотти», входящей в состав французской группы «Период Рикард», 43% продаваемого в розницу рома приходится на марку «Гавана клуб». «Экономикс Пресс Сервис», №8, 2003г.

— Министр экономики и портов земли Бремен, Германия, во время своего визита на Кубу отметил, что немецкая делегация, в состав которой входят специалисты по портовым делам и др. областям народного хозяйства, планирует ознакомиться с кубинской действительностью, конкре-

тизировать будущие проекты и определить может ли Гавана стать главным портом в портовой политике земли Бремен в Карибском регионе. Министр заявил, что конкретный проект о создании техцентра по обслуживанию импортного автотранспорта уже передан на рассмотрение в кубинское министерство иноинвестиций и экономического сотрудничества. «Опсьонес», 06.04.2003г.

— Делегация предпринимателей Великобритании во главе с директором торгово-экспортного отдела мясо-животноводческой Комиссии страны посетила Кубу в марте 2003г. В ходе визита была выражена готовность британских предпринимателей к развитию сотрудничества с Кубой и стремление оказать помощь кубинским экспортерам в выходе на рынок Европейского Экономического Сообщества.

В рамках заседания III предпринимательской комиссии Кубы и Голландии проведено 100 встреч между предпринимателями обеих стран, на которых обсуждены возможности укрепления двусторонних связей. В работе комитета, организованного Торговой палатой Кубы, приняли участие 20 голландских представителей морского транспорта, информатики, строительства, туризма, здравоохранения, сельского хозяйства, водных ресурсов и рыбной промышленности.

Куба экспортирует в Голландию никель, продукцию рыбпрома, сахар и др. нетрадиционные товары. Во время работы комитета голландские представители проявили заинтересованность в проектах по строительству портовых сооружений, туризму и здравоохранению. «Негосьос эн Куба», 14-20.04.2003г.

— Куба и Швейцария подписали соглашение, в соответствии с которым Швейцария постепенно будет передавать Кубе свою технологию по снижению затрат электроэнергии на освещение. Согласно проекта, кубинским предприятиям будет передано современное оборудование, которое по расчетам позволит уменьшить на 50% энергозатраты на освещение. Работы по проекту начнутся в сент.-дек. 2003г. первоначально на 5 предприятиях Гаваны, а к янв. 2004г. планируется проведение работ по всей стране. «Гранма», 13.05.2003г.

СВЯЗИ С ИБЕРОАМЕРИКОЙ

— 2 июля 2003г. начался официальный визит в Бразилию кубинской делегации во главе с секретарем Исполкома совмина Кубы К.Лахе. В ходе визита члены кубинской делегации будут приняты бразильским президентом. Во время переговоров с кубинской делегацией советник бразильского президента М.А.Гарсия заявил, что Бразилия и дальше будет поддерживать экономическое и политическое сотрудничество с Кубой. По словам советника, сотрудничество с Кубой включает строительство гостиниц, привлечение бразильских туристов на Кубу, переработку никеля, строительство судов для ловли лангустов и производство спирта, получаемого из сахарного тростника и предназначенного для использования в качестве горючего. Советником было заявлено, что бразильское правительство готово принять предлагаемое кубинской стороной создание совместных предприятий на базе разделенного риска (joint risk ventures) и что финансирование таких операций будет происходить через Национальный банк экономического и социального развития. «Гранма Интернациональ», 13.07.2003г.

— Президент Бразилии, Л.И.Лула да Сильва выступая на пресс-конференции перед иностранными журналистами аккредитованными в Бразилии, высказался против блокады Кубы Соединенными Штатами, а также за укрепление отношений между Бразилией и Кубой.

Президент Бразилии выступил за расширение торгового и экономического сотрудничества между двумя странами и отметил, что существует возможность предоставления бразильских кредитов Кубе, предназначенных на модернизацию определенных секторов Кубы. Президент также выступил в защиту самоопределения Кубы, подчеркнув, что кубинский народ должен самостоятельно решать форму политического устройства и производственной организации страны. «Гранма», 23.08.2003г.

— На III встрече рабочей группы по двустороннему сотрудничеству, состоявшейся в Бразилии, Куба и Бразилия подписали соглашения в области туризма, производства вторичных продуктов из сахарного тростника и др. Гендиректор бразильского Агентства по сотрудничеству М.С.Мейра отметил, что были согласованы также проекты сотрудничества в с/х секторе, включая использование кубинской вакцины против клещей, поражающих крупный рогатый скот. Подписаны соглашения в области образования, здравоохранения, банковского дела, сотрудничества между бразильскими штатами, провинциями и городами Кубы. «Гранам», 01.09.2003г.

— А.Сантос, бразильский министр спорта, прибыл в Гавану с официальным визитом. В ходе визита А.Сантос встретился с кубинским министром спорта У.Родригесом. На встрече было обсуждено двустороннее сотрудничество в области спортивной медицины и возможность работы кубинских тренеров в Бразилии. «Хувентуд ребельде», 24.09.2003г.

— С 26 по 27 сент. 2003г. состоялся официальный 30-часовой визит на Кубу президента Бразилии Луиса Игнасио Лула да Сильва. В ходе визита были подписаны 12 межправительственных соглашений по взаимному сотрудничеству в сфере рыбпрома, сельском хозяйстве, здравоохранении, туризме, машиностроении и металлургии. Предприниматели обеих стран подписали 6 соглашений и протоколов о намерениях. Инвестиции, предусматриваемые подписанными соглашениями, составляют 200 млн.долл. «Грабахадорес», 29.09.2003г.

— Куба и Мексика подписали соглашение об обмене опытом применения новейших методов лечения пациентов, страдающих заболеванием Паркинсона. Мексика является основным иноинвестором среди стран Латинской Америки на Кубе. Сумма мексиканских инвестиций составляет 100 млн.долл. «Негисьюс эн Куба», 22-28.09.2003г.

— 29 июля 2003г. состоялась встреча между К.Лахе секретарем Исполкома совмина Кубы и заместителем президента Эквадора А.Паласио, прибывшим 28 июля 2003г. с официальным визитом на Кубу. По словам К.Лахе на встрече были затронуты темы, связанные со здравоохранением, наукой и технологией, а также рассмотрена возможность подписания рамочного соглашения в области биотехнологии и производства медикаментов.

На встрече между президентом Кубы Ф.Кастро и заместителем президента Эквадора А.Паласио, состоявшейся в Гаване, были затронуты темы,

связанные с наукой, технологией, здравоохранением, ветеринарией. В кратком интервью, данном представителям прессы, А.Паласио отметил, что до его возвращения в Кито, сторонами будет подписано рамочное соглашение о сотрудничестве в вышеперечисленных областях. Подписаны 6 соглашений, а также протокол, согласно которому пациенты Эквадора будут проходить лечение на Кубе. «Гранма», 10.08.2003г.

— В рамках программы борьбы с нехваткой медперсонала в Тринидад и Тобаго 36 кубинских медиков начали работу в различных больницах страны. «Гранма», 04.09.2003г.

— В соответствии с программой лечения венесуэльских граждан, из Венесуэлы на Кубу прибыли 63 новых пациента. Указанная программа действует с 30 нояб. 2000г. В 42 медцентрах Кубы в 5 провинциях, прошли курс лечения 4,1 тыс. чел. из Венесуэлы. Кубинские врачи провели 1,6 тыс. хирургических операций и 70 пересадок внутренних органов. «Гранма», 11.07.2003г.

— Ф.Перес, министр иностранных дел Кубы находится с официальным визитом в Венесуэле. В интервью иностранным журналистам министр отметил, что 1 тыс. кубинских врачей бесплатно трудятся в Венесуэле (3 тыс. — в 21 стране). В Венесуэле работают 1 тыс. тренеров с Кубы и ряд специалистов сахарной промышленности. Министр заметил, что Куба получает техсодействие венесуэльских специалистов в сфере нефтепрома и разведке нефти, Венесуэла продает Кубе 53 тыс. бар. нефти в день с предоставлением льготных условий оплаты. «Гранма», 04.09.2003г.

— В связи со вступлением в должность нового президента Парагвая Н.Дуарте президент Кубы Ф.Кастро прибыл с 3-дневным официальным визитом в Асунсьон. Это первый официальный визит президента Кубы в Парагвай. Отвечая на вопросы журналистов в аэропорту, Ф.Кастро отметил, что отношения между двумя странами были хорошими и в дальнейшем могут только улучшаться. Ф.Кастро встретился с президентом Венесуэлы У.Чавесом, а позже с президентом Н.Дуарте. В ходе переговоров с Н.Дуарте, Ф.Кастро выразил готовность Кубы развивать отношения дружбы и сотрудничества между двумя странами. «Гранма», 15.08.2003г.

— В Вене состоялось X заседание смешанной кубино-австрийской промышленно-экономической и научно-технической комиссии. По итогам подписано межправительственное соглашение, предусматривающее развитие торговых и экономических связей между двумя странами. «Гранма», 26.09.2003г.

— Во время работы I выставки кубинских товаров в Бразилии с 8 по 16 апр. 2003г. кубинский министр внешней торговли Р. де ла Нуэс подписал несколько соглашений по экономическому сотрудничеству, в т.ч. письмо-намерение, в котором содержатся условия по технологическому и промышленному двустороннему сотрудничеству касательно изучения вопроса использования спиртов, полученных из сахарного тростника, в качестве автомобильного горючего и возможности экспорта кубинских биотехнологических препаратов. Бразильская сторона проявила заинтересованность в создании совместного предприятия по производству сои на Кубе, а также импорту продукции кубинского предприятия «Лабифам» (выпускает фармпродукцию).

За последние годы двустороннее торговое сотрудничество между странами снизилось и составило в 2002г. 117 млн.долл., по данным Торговой палаты Республики Куба, Бразилия занимает 3 место среди торговых партнеров Кубы в Латинской Америке после Венесуэлы и Мексики. Куба продает Бразилии никель, цемент, сигары и медикаменты, а импортирует из Бразилии продовольствие и сельхозпродукцию. Основные бразильские инвестиции на Кубе сосредоточены на совместных предприятиях «Браскуба», производящем сигареты, и «Транбус», занимающемся сборкой автобусов.

В Бразилии создано новое совместное кубино-бразильское предприятие «Брасимекс», которое будет заниматься посреднической деятельностью между двумя странами. Кубинским акционером в указанном совместном предприятии стала корпорация «Симекс». «Опсьонес», 25.05.2003г.

— К.Валлей, министр торговли и промышленности Республики Тринидад и Тобаго посетил Кубу с официальным визитом с 23 по 27 апр. 2003г. Министром были отмечены две основные цели визита: обеспечение товарообмена между двумя странами и будущее (25 июля 2003г.) открытие прямого авиарейса компании British West Indian Airlines в Гавану. По словам министра, Куба уже закупает в Тринидад и Тобаго нефтепродукты, масла и аммиак, а из Кубы импортируются фармацевтика и товары, связанные с энергетикой. Министр отметил широкие перспективы сотрудничества в сфере туризма, создании совместных предприятий в обеих странах и объявил об открытии кредитной линии для реализации импортных операций на Кубу. Министр отметил, что 90% товарообмена Кубы со странами «Кариком» (Сообщество стран Карибского бассейна), 120 млн.долл. в год, приходится на Республику Тринидад и Тобаго. «Опсьонес», 27.04.2003г.

— Делегация представителей торговых фирм Тринидад и Тобаго, возглавляемая министром иностранных дел страны, посетит Кубу с 24 по 27 июня 2003г. Целью визита является анализ и внесение предложений по продолжению уже существующих между двумя странами торговых отношений. «Опсьонес», 29.06.2003г.

— Боливия закупила «Биорат», препарат кубинского производства, предназначенный для борьбы с грызунами. Указанный препарат безвреден для людей и животных, не являющихся грызунами, способен разрушаться под действием биофакторов и не загрязняет окружающую среду. «Экономикс Пресс Сервис», №8, 2003г.

— В ходе работы IV совместной межправительственной комиссии Куба-Гренада был подписан заключительный акт, в котором обновляются и расширяются рамки действия соглашений в торговой, экономической и общественной областях. «Гранма», 15.05.2003г.

— В столице Венесуэлы в присутствии президента страны У.Чавеса 12 мая 2003г. были подписаны соглашение о предотвращении двойного налогообложения и уклонении от уплаты налогов, а также 8 коммерческих контрактов, в т.ч. касающиеся туризма, охраны окружающей среды, сельского хозяйства, в частности, строительства сахароперерабатывающего завода в штате Баринас. Кубинскую делегацию на переговорах возглавляла М.Ломас, министр иноинвестиций и экономиче-

ского сотрудничества, которая отметила, что 3 тыс. венесуэльских пациентов получили бесплатное лечение на Кубе, 700 студентов Венесуэлы обучаются в медцентрах страны. «Гранма Интернациональ», 18.05.2003г.

— В соответствии с оздоровительной программой Куба-Венесуэла, на лечение в Гавану прибыли еще 73 венесуэльских пациента. 4 тыс. пациентов из Венесуэлы прошли курсы лечения на Кубе. «Гранма», 24.05.2003г.

— Куба передала в дар аргентинскому народу, пострадавшему в результате недавних наводнений, 5 т. медикаментов кубинского производства. «Гранма», 20.05.2003г.

— В ходе визита на Кубу группы панамских предпринимателей во главе с замминистра внешней торговли Панамы были проведены встречи с кубинскими предпринимателями и подписаны контракты. Особо необходимо отметить соглашение, подписанное панамской фирмой Z Enterprise и предприятием «Лос Порталес» по экспорту в Панаму натуральной и газированной воды «Сьего Монтеро», а также контракт между указанной панамской фирмой и фирмами «Импекс-Кончита», «Коракан» и Paras and Co по экспорту в Панаму кубинского натурального сока «Таоро» и др. безалкогольных напитков. «Опсьонес», 18.05.2003г.

— Подписанием заключительного акта закончилась работа IV межправительственной совместной комиссии по технико-экономическому сотрудничеству между двумя странами. «Гранма», 07.06.2003г.

— Впервые Куба возглавит и станет местом проведения (г.Гавана) встречи членов Организации техсодействия региональным соглашениям по развитию ядерных технологий и науки в Латинской Америке. Во встрече примут участие представители 20 стран Латинской Америки и Карибского бассейна. «Хувентуд ребельде», 20.06.2003г.

— В г.Сантьяго де Куба с 8 по 13 июня 2003г. состоится XII международная ярмарка стран Карибского бассейна, в которой примут участие представители 31 страны региона. В рамках работы ярмарки состоятся также три крупных мероприятия ассоциации государств Карибского бассейна: заседание IV форума организаций, способствующих развитию торговли, IV форум предпринимателей стран региона и XII встреча комитета по развитию торговли и внешнеэкономических связей. «Опсьонес», 01.06.2003г.

ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ

— Президент национальной Ассамблеи Вьетнама Нгуен Ван АН в ходе официального визита на Кубу (со 2 по 7 авг. 2003г.) встретился с секретарем Исполкома совмина Кубы К.Лахе, Президентом национальной Ассамблеи народной власти Кубы Р.Аларконом и министром внешних дел Кубы Ф.Пересом. Нгуен Ван АН и Р.Аларкон присутствовали также на встрече между вьетнамским и кубинскими предпринимателями. «Гранма», 07.08.2003г.

— Удовлетворительно завершился визит на Кубу первой японской торговой делегации. По словам О.Навас, директора кубинского «Центра развития экспортных операций», японская делегация прибыла на Кубу в качестве покупателей, а не продавцов. Между кубинским Центром и крупнейшей японской государственной «Организацией по вопросам внешней торговли Японии»

(Jenro) 1 окт. 2002г. было подписано Соглашение о нормах и сотрудничестве, в соответствии с которым на Кубе был открыт офис взаимодействия Кубы и Jenro, выполняющий роль координационного центра при заключении сделок.

В двусторонних встречах приняли участие представители 7 крупных японских предприятий-экспортеров, являющихся основными поставщиками продуктов питания на японском рынке. С кубинской стороны продукты питания были предложены 37 фирмами. По мнению Э.Фукуи, эксперта Jenro, кубинские продукты питания могут быть представлены на японском рынке. Э.Фукуи отметил, что ежегодно Япония экспортирует 800 млн.т. грейпфрутов из США, Южной Африки и Израиля, при этом, 70% закупается во Флориде. Если бы Куба смогла принять всего лишь 5% участие в этом огромном рынке, то в денежном выражении это составило бы 40 млн.долл., а в принципе, можно вести речь о получении 100 млн.долл. ежегодно только от реализации указанных фруктов. Япония ежегодно закупает экологически чистых продуктов питания на 3 млрд.долл. «Негосьос эн Куба», 14-20.07.2003г.

— Японское агентство по международному сотрудничеству (ЛСА) и Гаванское провинциальное управление коммунальных услуг подписали соглашение, согласно которому выделяются 2 млн.долл. на изучение развития деятельности по сбору и переработке городских твердых отходов.

Куба, Чили и Япония подписали трехстороннее соглашение по искусственному выращиванию морских рыб. «Гранма», 01.08.2003г.

— Президент Кубы Ф.Кастро и член постоянного комитета политбюро ЦК компартии Китая Л.Чангчун во время официальных переговоров в Гаване отметили отличные отношения, существующие между двумя странами. Визит китайского партийного руководителя продлится с 8 по 12 июля 2003г. «Гранма», 08.07.2003г.

— Кубинское министерство туризма и китайское Национальное управление по туризму подписали в столице Китая «Протокол по сотрудничеству». В соответствии с указанным Протоколом Куба стала главной турзоной Китая на американском континенте. Согласно положениям Протокола, Кубу смогут посещать китайские туристы. «Негосьос эн Куба, 16-31.08.2003г.

— Кубинский министр базовой промышленности М.Порталь заявил, что Китай может стать основным потребителем кубинского кобальта и никеля, а также инвестором в области добычи этих полезных ископаемых на Кубе. Министр отметил, что китайцы могут принимать участие в приобретении любой кубинской фабрики и выступать в качестве партнеров в некоторых инвестициях. «Гранма Интернасьональ», 17.08.2003г.

— В соответствии с проектом сотрудничества между Кубой и Китаем в пров. Гранма заканчивается строительство одной из 5 гидроэлектростанций. Стоимость электростанции составляет 3 млн.долл. и 1 млн. куб. песо. Благодаря предоставленному Китаем кредиту в этой же пров. возводится еще одна аналогичная электростанция, а оставшиеся 3 будут сооружены в пров. Санкти Спиритус, Гуантанамо и Сантьяго де Куба. «Экономикс Пресс Сервис», №16, 2003г.

— В ходе 6-дневного визита в Китай делегации кубинского Института радио и телевидения между указанным институтом и Центральным телеви-

дением Китая подписано соглашение о взаимном обмене радио- и телепрограммами, а также о торговле документальными, художественными фильмами. «Гранма», 04.09.2003г.

— В Гаване состоялось официальное представление Кубы в качестве главной турзоны Китая на Американском континенте. 23 июля 2003г. страны подписали протокол о взаимопонимании, согласно которого граждане Китая смогут совершать турпоездки на Кубу. Между Кубой и Китаем создано совместное предприятие по строительству гостиниц в Гаване и Шанхае. «Гранма Интернасьональ», 14.09.2003г., «Экономикс Пресс Сервис», №17, 2003г., «Опсьонес», 14.09.2003г.

— По словам К.Гомес, посла Островов Зеленого Мыса в Гаване, крепнет всестороннее сотрудничество между Кубой и данной африканской страной. Проект сотрудничества между предпринимательской группой «Кубанакан» и Торговой палатой Островов Зеленого Мыса, предусматривающий строительство гостиницы в африканской стране. На Островах Зеленого Мыса работают кубинские врачи, а 50 студентов из африканской страны обучаются в Латиноамериканском медицинском институте на Кубе.

Министр государства и здравоохранения Островов Зеленого Мыса, находящийся с визитом на Кубе, выступил во время церемонии вручения дипломов врачам студентам его страны, закончившим учебу на Кубе. В своем выступлении министр расценил отношения между странами как «пример международной солидарности». Министр отметил вклад, вносимый кубинскими врачами, работающими на Островах Зеленого Мыса. «Трабахадорес», 18.08.2003г.

— Куба и ЮАР подписали в Претории соглашение о сотрудничестве в горнодобыче и энергетике. «Гранма Интернасьональ», 13.07.2003г.

— С 29 по 31 июля 2003г. состоялся официальный визит на Кубу делегации ЮАР во главе с министром труда и соцобеспечения М.М.С.Маддлана. Во время переговоров с министром труда и соцобеспечения Кубы А.М.Картайя были затронуты вопросы, связанные с занятостью и соцобеспечением. «Гранма», 31.07.2003г.

— Я.Зума заместитель президента ЮАР, прибывший на Кубу для участия в работе VI Конференции членов конвенции по борьбе с опустыниванием и засухой, проходящей в Гаване, встретился с кубинским министром туризма И.Феррадас. Во время встречи делегацией ЮАР было внесено предложение об открытии воздушного сообщения между двумя странами. «Опсьонес», 09.09.2003г.

— Руководитель Объединенной народной партии Республики Белиз В.Марин, прибыл с визитом в Гавану во главе делегации этой страны. По словам В.Марина, целью визита является изучение кубинского опыта в различных областях деятельности. В ходе визита В.Марин высоко оценил работу кубинских медиков в Республике Белиз. «Гранма», 21.07.2003г.

— Кувейтский арабский Фонд экономического развития предоставил Кубе кредит в 10 млн.долл., предназначенный на восстановление водопроводной системы г.Сантьяго де Куба. Восстановительные работы, которые планируется закончить в 2006г., включают в себя строительство очистных, насосных станций, установку насосов, прокладку водопроводов и т.д. Данное кредитное соглашение является первым соглашением, подписанным Кубой с кувейтским Фондом. «Гранма», 25.07.2003г.

— 3 сент. 2003г. начался официальный визит на Кубу премьер-министра Королевства Лесото. В соответствии с программой пребывания, премьер-министр и делегация, которую он возглавляет, проведут официальные переговоры с высшим руководством страны и посетят научные и промышленные, а также исторические места.

Премьер-министр Королевства Лесото в ходе визита на Кубу был принят Ф.Кастро. 50 студентов Королевства Лесото обучаются на Кубе. «Гранма», 04.09.2003г.

— С 4 сент. 2003г. начнется официальный визит на Кубу президента Республики Мали. Возглавляемая им делегация, в состав которой входят министры иностранных дел и международного сотрудничества, а также др. официальные лица, были приняты президентом Кубы Ф.Кастро. «Гранма», 05.09.2003г.

— По приглашению министра иностранных дел Кубы Ф.Переса 16 сент. 2003г. на Кубу с официальным визитом прибыла А.М.Соулеймане, министр иностранных дел Нигера. Визит продлится до 20 сент. 2003г. «Гранма», 17.09.2003г.

— Куба и Ангола подписали соглашение о расширении экономического сотрудничества в сельском хозяйстве, высшем образовании, науке и технике, а также об увеличении товарообмена между двумя странами. «Гранма», 19.09.2003г.

— Организация молодежного движения за освобождение Анголы и Союз молодых коммунистов Кубы подписали двустороннее соглашение о сотрудничестве, направленное на укрепление дружеских связей. «Хувентуд ребельде», 24.09.2003г.

— 20 сент. 2003г. министр обороны Республики Конго Дж.И.Ндолоу во главе военной делегации прибыл с официальным визитом на Кубу. 24 сент. 2003г. он был принят министром обороны Кубы Р.Кастро. «Гранма», 20.09.2003г.

— Делегация компартии Кубы во главе с членом политбюро Х.Р.Балагером 26 сент. 2003г. прибыла в столицу Лаоса с 3-дневным рабочим визитом. «Гранма», 26.09.2003г.

— М.Ломас, министр иноинвестиций и экономического сотрудничества Кубы и С.Абдулай, гендиректор международного фонда развития ОПЭК подписали в Вене соглашение о предоставлении Кубе кредита в 10 млн.долл., предназначенного для восстановления с/х оросительных систем в пров. Матансас и Сьего де Авила. «Гранма Интернасьональ», 20.07.2003г.

— 14 глав государств и правительств подтвердили свое участие в VI конференции стран-участниц конвенции ООН по борьбе с опустыниванием земель и засухой. Встреча состоится в Гаване с 25 авг. по 5 сент. 2003г. 170 стран принимают участие в VI конференции. «Гранма», 21.08.2003г.

— В работе VI Конференции членов конвенции по борьбе с опустыниванием и засухой, проходящей в Гаване, приняли участие президенты следующих стран: Буркина Фасо, Гамбия, Мали, Намибия, Сан Винсенте и Гренадина, Венесуэла, Зимбабве, Острова Зеленого Мыса, премьер-министры Гренады, Ямайки, Королевства Лесото, представители генсекретаря ООН, Африканского Союза, Андского парламента, а также исполнительный секретарь Конференции ООН по борьбе с опустыниванием земель и засухой. На открытии заседания конференции на высшем уровне выступил президент Кубы Ф.Кастро.

Главы государств и правительств, участвующие в работе VI Конференции членов конвенции по борьбе с опустыниванием и засухой, подписали Гаванское заявление, в котором подтвердили политические обязательства руководителей стран, направленные на борьбу с бедностью и дальнейшее постоянное развитие стран. «Гранма», 03.09.2003г.

— 24 мая в Гавану вернулась кубинская делегация, которая провела успешные деловые переговоры в Киото. Во время визита представителями двух сторон было подписано заключительное соглашение V заседания межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Куба и Эквадор поддерживают тесные связи в области здравоохранения, образования, спорта и культуры, сельского хозяйства, животноводства. «Экономикс Пресс Сервис», №10, 2003г., «Опсьонес», 25.05.2003г.

— Официальный представитель Japan External Trade Organization (Jetro) в Гаване отметил, что Япония заинтересована в приобретении на Кубе ряда товаров, закупки которых возможно начнутся с цитрусовых. Японскими предпринимателями рассматривается возможность заключения контрактов в области биотехнологии и фармацевтики, есть покупатели, заинтересованные в приобретении кубинского препарата 11111, предназначенного для снижения содержания холестерина в крови. Представитель Jetro отметил, что Япония заинтересована в приобретении кофе, фруктов, размещения инвестиций и в сотрудничестве с кубинским турсектором.

Кубинская тургруппа «Кубанакан» уже открыла представительство в Токио и рассматривается возможность открытия авиарейса Гавана-Ванкувер-Токио. «Негосьос эн Куба», 12-18.05.2003г.

— В присутствии министра правительства Кубы Р.Кабрисас, китайских предпринимателей и дипломатических и торговых кубинских работников в Пекине прошло официальное открытие представительства предприятия «Куба никель», входящего в состав министерства базовой промышленности Кубы. «Гранма», 29.04.2003г.

— Китайским банком экспортно-импортных операций была открыта кредитная линия на 200 млн.долл. для кубинской «Группы по электронике». В 2001г. с помощью указанного кредита были реализованы закупки на 23,8 млн.долл., в 2002г. — на 67 млн., а в текущем году планируется закупить оборудования и товаров для телекоммуникаций и электронной промышленности на 50 млн.долл. «Гранма Интернасьональ», 18.05.2003г.

— В пров. Сьего де Авила состоялось официальное открытие третьего на Кубе инкубатора для выращивания уток. Данный проект стал плодом соглашения, подписанного между Кубой и Китаем. Инкубатор полностью автоматизирован и способен выпускать 0,5 млн. уток в год. «Гранма», 11.06.2003г.

— Четвертое заседание совместной межправительственной комиссии Куба-Мали начало свою работу в Гаване 8 апр. 2003г. Министр иностранных дел и глава делегации Мали Л.Траоре, был принят кубинским президентом Ф.Кастро во время церемонии открытия объектов здравоохранения в Гаване. Глава кубинской делегации Э.Сенти, временно исполняющий обязанности министра иноинвестиций и экономического сотрудни-

чества отметил, что 108 кубинских специалистов в области здравоохранения работают в Республике Мали, 163 студента Мали проходят обучение в различных высших учебных заведениях Кубы. «Гранма», 09.04.2003г.

— Первое заседание двусторонней совместной межправительственной комиссии Куба-Катар прошло в Гаване 2 апр. 2003г. В ходе заседания главой делегации Катара была выражена заинтересованность в увеличении торгового оборота между двумя странами и в размещении инвестиций в кубинском турсекторе, а глава кубинской делегации отметил заинтересованность Кубы в закупке нефтехимпродукции в Катаре и экспорте кубинских товаров. «Гранма интернасьональ», 26.04.2003г.

— А.Перес Моралес, кубинский министр транспортной промышленности и Ким Йонг Ил, министр морского и наземного транспорта КНДР, подписали в Гаване соглашение, содержащее правовые положения, касающиеся портов и водного пространства, подпадающих под юрисдикцию обеих стран, меры по упрощению морского передвижения, условия транзитного въезда и пребывания членов экипажей судов. «Негосьос эн Куба», 05-11.05.2003г.

— Директор отдела кооперированного производства гаванского предприятия «Экипос Гавана» отметила, что указанное предприятие совместно с латвийской фирмой Equiwhirl оказывает услуги, включающие в себя ремонт, диагностику и реализацию запчастей к легковым и грузовым автомобилям. «Негосьос эн Куба», 12-18.05.2003г.

— Министр иностранных дел Экваториальной Гвинеи прибыл с официальным визитом на Кубу во главе правительственной делегации, которая примет участие в работе (с 26 по 30 мая 2003г.) V заседания совместной межправительственной торгово-экономической и научно-технической комиссии. В ходе визита будет проанализирован процесс выполнения соглашений, существующих между обеими странами в сферах здравоохранения, образования, строительства, сельского хозяйства, рыбпрома. «Гранма», 30.05.2003г.

Латвия

Экономика-2003

По данным ЦСУ Латвии, прирост ВВП страны в 2003г. составил 7,5% (в 2001г. — 7,9%, в 2002г. — 6,1%) и является одним из самых высоких в Европе. Наибольшее влияние на рост темпов экономики оказали торговля (+13,7%), промпроизводство (+9,1%) и строительство (+13,7%). В структуре ВВП 72% приходится на сектор услуг. ВВП Латвии на душу населения в текущих ценах составил 4025 долл.

По оценке ЦСУ Латвии, общий удельный вес «теневого» экономики страны снизился до 14% (в 2001г. — 23,1%). Вместе с тем, она остается весьма ощутимой в торговле (30%), а также в строительстве (14%). Предметом озабоченности экономистов остается дефицит платежного баланса по статье текущих операций — 9,1% от ВВП. В его основе лежит высокое отрицательное внешнеторговое сальдо (2,3 млрд.долл.). Отрицательное торговое сальдо покрывалось положительным сальдо услуг на 32% и прямыми иноинвестициями на 61%.

Накопленные прямые иноинвестиции (ПИИ) в Латвию к концу 2003г. достигли 3,4 млрд.долл. Их приток в 2003г. оценивается в 390 млн.долл. Ино-

инвестиции направлялись в недвижимость, транспорт и связь, торговлю, промышленность и финансовое посредничество.

В 2003г. бюджетный дефицит снизился до 1,8% ВВП. Общий госдолг составил 15,6% от ВВП. Внутренняя задолженность государства составляет 33% от общего долга, 67% приходится на долги иностранным государствам и предприятиям. Активы Банка Латвии (Центробанка) в 2003г. выросли на 5,7% и достигли 2115 млн.долл., при этом золотовалютные резервы страны составили 1763 млн.долл.

Реализация правительством и Банком Латвии жесткой фискальной и монетарной политики, позволила снизить среднегодовую инфляцию. Инфляция, достигавшая в 1996г. 17,6%, в 2003г. составила 2,9% в среднегодовом исчислении. Однако многие проблемы в соцсфере так и не были решены.

Сохраняющиеся в Латвии дискриминационные ограничения в отношении русскоязычного населения (59 различий в правах граждан и неграждан, включая 25 запретов на профессии и занятия различных должностей, в т.ч. 15 госсекторе, 7 — в частном и 3 — в общественном, жесткие языковые требования для различных категорий работников), а также широкая практика этнического протекционизма для представителей титульной нации привели к значительной деформации рынка труда и системы соцобеспечения. Проводимый латвийскими властями курс на создание «латышской» Латвии особенно тяжело отразился на социально-экономическом положении наименее защищенных слоев наших соотечественников — безработных, пенсионерах, инвалидах, ветеранах Великой Отечественной войны и жертвах фашизма.

По данным Госслужбы занятости ЛР, среднегодовой уровень безработицы в стране в 2003г. составил 8,5% трудоспособного населения (в Риге — 3,7%), при этом в депрессивных русскоязычных районах Латгалии этот показатель достигает 26%. В крупнейшем экономическом центре Латвии — Риге, где проживают 42% представителей титульной нации, латыши составляют 33% безработных. Наибольшие проблемы в поисках работы испытывают 42,5% от числа русскоязычных безработных, не имеющих аттестации по госязыку.

Четверть русскоязычных жителей Латвии составляют пенсионеры, считающиеся одним из самых социально незащищенных слоев общества. Крайне острой проблемой для них, особенно одиноких, является оплата жилья и коммунальных услуг, достигающая в зимний период сумм, сопоставимых со средним размером пенсии (64 лата или 120 долл.). При этом реальный минимум полной потребительской корзины в дек. 2003г. составил 94,8 лата в месяц. Осложняют и без того бедственное положение большинства пенсионеров-неграждан дискриминационные нормы латвийского законодательства, засчитывающие стаж, наработанный до 1991г. на территории России и др. стран СНГ (кроме Украины), только гражданам ЛР. Решению этой проблемы способствовало бы скорейшее подписание в целом подготовленного двустороннего Договора о сотрудничестве в области соцобеспечения, а также Соглашения по его применению.

Улучшение положения наименее защищенных слоев соотечественников в Латвии возможно лишь при отказе правящих кругов от проведения дискриминационной политики в отношении русскоязыч-

ного населения страны. В 2003г. Россия неоднократно высказывала озабоченность по поводу русского населения в Латвии, особенно в связи с планами ограничения с 1 сент. 2004г. обучения предметов в школе на русском языке. Позиция России поддерживается русскоязычными жителями Латвии, которых в республике проживает 650 тыс. чел.

Основной стратегической линией латвийского правительства в 2003г. продолжало оставаться вступление в Евросоюз и создание западно-ориентированного экономического пространства. Главной проблемой латвийской экономики на пути в ЕС являлось достижение реальной конвергенции через повышение конкурентоспособности и ускорение темпов экономического роста.

Экономическое развитие страны во многом определяет ее транспортная отрасль, услуги которой, наряду с услугами банков и торговли, оказывают значительное влияние на формирование ВВП Латвии — 10% от ВВП. Доля транзитных услуг составляет 6% от ВВП.

В Латвии действуют 10 портов. В трех крупнейших — Вентспилском, Рижском и Лиепайском — главным направлением является перевалка транзитных грузов из стран СНГ на Запад. Доля проходящих через порты транзитных грузов составляет 89%, в этом объеме доля российских экспортных грузов сократилась до 65% (в 2001г. — 72%).

В 2003г. в портах Латвии было перевалено в общей сложности 54,7 млн.т. грузов, что на 5% больше, чем в пред.г. На снижение темпов роста общего грузооборота повлияло прекращение экспорта российской нефти по трубопроводу через Вентспилский терминал, однако оно компенсировалось поставками кузбасского угля. Рост грузооборота Рижского порта составил 22%.

По данным ЦСУ Латвии, основная часть создаваемой в республике добавочной стоимости относится к сфере услуг — 70%, при этом доля промышленности в создании ВВП составляет 14,8%. Одним из самых крупных сегментов обрабатывающей промышленности является пищевая отрасль, которая обеспечивает треть всей добавленной стоимости данного сектора экономики. В течение последних 2 лет в пищевой отрасли отмечаются стабильные темпы роста, в основном благодаря увеличению объемов экспорта в Россию, и др. страны СНГ. По данным ЦСУ Латвии, в 2003г. доля поставок в Россию латвийских продуктов питания составила 29,9% от общего объема экспортируемых в РФ товаров. Высокие темпы роста демонстрируют деревообрабатывающие предприятия. В обрабатывающей промышленности эта отрасль занимает 2 место (после пищевой) по созданию добавленной стоимости. Продукция деревообработки является важнейшей статьей латвийского экспорта. По итогам внешней торговли Латвии за 2003г., 33,5% от общего стоимостного объема экспорта приходится на древесину и продукцию ее переработки.

Пятая часть добавленной стоимости обрабатывающей промышленности приходится на металлообработку, машиностроение и приборостроение. На экспорт поставляется 75-80% от выпускаемого объема продукции металлообработки.

Легпром специализируется на выпуске текстиля и одежды, 93% от объема которых экспортируются, преимущественно на рынок ЕС — до 78%. Стабильно удерживает свои позиции химотрасль, в которой заняты высококвалифицированные

специалисты и поддерживается научно-исследовательская база. Основные рынки сбыта продукции — Россия, Литва и Эстония.

После вступления Латвии в ЕС ожидается расширение производственной кооперации с фирмами из стран Евросоюза. Наиболее вероятными направлениями развития местной промышленности — сборочные производства, деревообработка, предпродажная обработка металлов, а также текстильная и смежные с химотрасли, базирующиеся на переработке полуфабрикатов.

Экономика-2002

В 2002г. динамика финансово-экономических агрегатов свидетельствовала об определенных позитивных тенденциях в народном хозяйстве страны. Это не сопровождалось адекватным повышением уровня жизни населения, хотя его покупательная способность несколько возросла.

Согласно данным ЦСУ Латвии, прирост ВВП страны несколько снизился, но остался относительно высоким и составил 6,1% (в 2000г. — 6,8%, в 2001г. — 7,9%). Наибольшее влияние на рост темпов экономики оказали торговля (+12,7%), обрабатывающая промышленность (+7,2%), коммерческие услуги (+5,7%) и строительство (+10,8%). Как и в пред.г. снизились объемы производства в рыбоперерабатывающей промышленности (на 13%). В фактических ценах объем ВВП Латвии достиг 8406 млн.долл., что в расчете на душу населения составило 3596 долл.

По оценке ЦСУ Латвии, общий удельный вес «теневой» экономики страны снизился до 18% (в 2001г. — 23,1%). Вместе с тем, она остается весьма ошутимой в торговле (30%), а также в строительстве (14%). По-прежнему предметом озабоченности аналитиков остается дефицит платежного баланса по статье текущих операций и фискальный дефицит консолидированного госбюджета.

В основе дефицита текущего счета платежного баланса (7,8% от ВВП) лежит высокое отрицательное внешнеторговое сальдо (1,8 млрд.долл.). Отрицательное торговое сальдо покрывалось положительным сальдо услуг на 32%, а непосредственно ДТСПБ прямыми иноинвестициями на 61%.

По данным минэкономики ЛР, накопленные прямые иноинвестиции (ПИИ) в Латвию к концу 2002г. достигли 1617,7 млн.латов (2727,3 млн.долл.). Объем ПИИ в расчете на душу населения составил 1170 долл. Их приток в 2002г. оценивается в 245,8 млн.латов (397,7 млн.долл.). Иноинвестиции направлялись преимущественно в недвижимость, транспорт и связь, торговлю, промышленность и финансовое посредничество.

Данные о ежегодном приросте иноинвестиций не являются достаточно объективными для точной характеристики проводимой в стране инвестиционной политики и оценки существующего инвестиционного климата. Объем зарубежных инвестиций эксперты Банка Латвии рассчитывают в основном по данным, получаемым от самих предпринимателей. При этом, прямые инвестиции фиксируются не только при создании новых совместных предприятий, но и при продаже имеющихся предприятий иностранцам. В Латвии последний показатель достаточно велик.

Международное агентство кредитных рейтингов Standard Poor's повысило Латвии рейтинг долгосрочных займов в иностранной валюте с ВВВ до

ВВП+, а для краткосрочных — с А-3 на А-2. Общие перспективы развития Латвии были оценены как стабильные. Агентство указывает, что кредитный рейтинг Латвии увеличен с учетом динамики экономического развития и гибкости в период мировой экономической стагнации. Среди негативных моментов отмечается неизменно высокий уровень ДТСПБ.

В 2002г. бюджетный дефицит составил 2,5% ВВП. Неспособность латвийской экономики «жить по средствам» является главной проблемой правительства Латвии в отношениях с МВФ.

Фискальная политика Латвии вполне признает использование несбалансированных бюджетов для стабилизации экономики, что ведет к образованию госдолга. В 2002г. государственный долг составил 1223 млн.долл. или 14,6% от ВВП. Внутренняя задолженность государства составляет 33% от общего долга, 67% приходится на долги иностранным государствам и предприятиям.

Экономическое развитие страны во многом определяет ее транспортная отрасль, услуги которой, наряду с услугами банков и торговли, оказывают значительное влияние на формирование ВВП Латвии. Прогнозируя усиление конкуренции в регионе между альтернативными транспортными маршрутами и значительное перераспределение российских экспортных потоков в пользу портов России, Латвия ищет возможности повышения привлекательности своего транзитного коридора, а также диверсификации проходящих по нему грузов и привлечения их дополнительных объемов.

По данным министерства сообщений ЛР, в 2002г. в портах Латвии было перевалено 52,1 млн.т. грузов, что на 9,8% меньше, чем в пред.г. На снижение показателя общего грузооборота самым непосредственным образом повлияло сокращение объемов экспорта российской нефти через Вентспилский терминал (-50,1%).

Монетарная политика страны позволяла удерживать национальную валюту от больших колебаний. Золотовалютные резервы используются не только для стабилизации национальной валюты, но и для пополнения доходов Центробанка. К концу 2002г. золотовалютные резервы страны достигли 1401 млн.долл.

Средневзвешенный по году курс национальной валюты — латвийского лата к доллару составил 0,618, к евро — 0,583.

Реализация правительством и Банком Латвии жесткой фискальной и монетарной политики, позволила снизить среднегодовую инфляцию. Инфляция, достигавшая в 1996г. 17,6%, в 2002г. составила только 1,9% в среднегодовом исчислении. Цены на основные продовольственные товары в течение года практически оставались на прежнем уровне. На индексе потребительских цен сказались повышение цен на алкоголь и табак — на 3,8%, транспорт и связь — на 4,3%, одежду и обувь — 1,5%.

Несмотря на то, что уровень инфляции, по сравнению с началом 90гг., в Латвии значительно снизился, это не привело к заметному улучшению финансового положения большинства жителей страны.

Средняя пенсия по старости в Латвии в 2002г. составила 101 долл. в то время, как официальная потребительская корзина прожиточного минимума

на одного жителя достигла 148 долл. Зарплата в стране, как в общественном, так и в частном секторе, преимущественно укладывается в рамки 100-300 долл., минимальная и среднемесячная зарплата-брутто в Латвии продолжала оставаться самой низкой среди стран Балтии — 97 долл. и 288 долл., при сохраняющемся высоком уровне налогообложения физлиц (свыше 30% от зарплаты).

Проблема безработицы в Латвии по-прежнему имела ярко выраженный региональный аспект: при среднем официальном показателе 8,5% (по методологии МОТ — 15%) уровень безработицы составил 3,7% в Риге и 26,4% — в Резекненском районе (Латгалия). Относительная удаленность Латгалии от Риги и отсутствие собственных источников быстрого экономического роста предопределяет сохранение данной проблемы в длительной перспективе.

Местные обозреватели с растущим скептицизмом относятся к официальным данным показателей развития народного хозяйства республики. В ряде случаев они носят и целенаправленный характер, показывая «положительные» результаты правительственных мер по продвижению Латвии в ЕС.

С 90гг. промышленность Латвии претерпела значительные изменения, как в объемах производства, так и в структуре ее основных отраслей. Если в 1995г. обрабатывающая промышленность ЛР обеспечивала ВВП страны на 22,7%, то к наст.вр. этот показатель сократился более чем в 1,5 раза. По данным ЦСУ Латвии за 2002г., основная часть создаваемой в республике добавочной стоимости относится к сфере услуг — 70% (преимущественно коммерческие и торгово-посреднические фирмы), доля промышленности в создании ВВП составляет лишь 14,8%. Из 43,5 тыс. экономически активных предприятий только 5,6 тыс. (12,9%) занято в промышленности.

Среди основных причин, приведших к снижению промышленного потенциала страны, в докладе минэкономики ЛР о развитии народного хозяйства Латвии названы: слабый спрос на продукцию обрабатывающей отрасли, низкие цены, а также острый дефицит квалифицированных кадров. Этому также способствовали: частичная потеря восточных рынков сбыта; искусственно сдерживаемая от инфляции национальная валюта — твердый лат, привязанный к корзине СДР, стимулирует импорт и тормозит развитие предпринимательства; слабая законодательная база государства, не способная поддерживать и развивать малый и средний бизнес.

Одним из самых крупных сегментов обрабатывающей промышленности является пищевая отрасль, которая обеспечивает около трети всей добавленной стоимости данного сектора экономики. Преимущественно она работает на внутренний рынок — 77% ее продукции потребляется в Латвии. В течение последних двух лет в пищевой отрасли отмечаются стабильные темпы роста. В основном это происходит благодаря увеличению объемов экспорта в Россию, страны СНГ и Евро-союза, а также в соседние Литву и Эстонию. По данным ЦСУ Латвии, в 2002г. объем поставок в Россию латвийских продуктов питания возрос на 12,4%. Одновременно возрастающий объем импорта продовольствия негативно сказывается на спросе продукции местного производителя. В результате коэффициент загрузки производствен-

ных мощностей в отрасли составляет 68% (на 3% ниже, чем в среднем по обрабатывающей промышленности страны).

Наиболее высокие темпы роста демонстрируют деревообрабатывающие предприятия — со времени распада СССР латвийские деревообрабочники практически утроили выпуск продукции. В обрабатывающей промышленности эта отрасль занимает 2 место (после пищевой) по созданию добавленной стоимости. Продукция деревообработки является важнейшей статьёй латвийского экспорта. По итогам внешней торговли Латвии за 2002г., 33,5% от общего стоимостного объема экспорта приходится на древесину и продукцию ее переработки. Поставки осуществляются в Великобританию (единственный крупный внешнеторговый партнер, с кем Латвия имеет положительное сальдо товарооборота). Учитывая перспективу развития отрасли, а также наличие сырьевых ресурсов, в течение ряда лет активно обсуждается проект строительства в Латвии крупнейшего по европейским масштабам целлюлозно-бумажного комбината. Однако ряд причин, связанных с финансированием строительства и проблемой экологии, до настоящего времени не позволяют найти приемлемый компромисс и приступить к реализации проекта.

Пятая часть добавленной стоимости обрабатывающей промышленности приходится на металлообработку, машиностроение и приборостроение. На экспорт поставляется около 75-80% от выпускаемого объема продукции металлообработки. В течение последних лет прослеживается тенденция на увеличение реализации продукции на внутреннем рынке. Объясняется это ростом объемов строительных работ и спросом на металлоизделия. Что касается машиностроения, то по итогам 2002г. латвийская статистика фиксирует прирост выпуска готовой продукции на 8%. Перспективной отраслью становится приборостроение и электроника. Однако следует отметить высокую степень кооперативных связей фирм, представляющих эту отрасль, с партнерами из других стран. Последние поставляют полуфабрикаты для производства и, в итоге, величина добавленной стоимости в конечном продукте невелика — на фирмах в основном производится сборка.

Легпром специализируется на выпуске текстиля и одежды, 93% которых экспортируются. Поставки преимущественно осуществляются на рынок ЕС — до 78%. Ценовая конъюнктура пока позволяет местным фирмам удерживаться в экспортной нише, однако возрастающий импорт в Латвию дешевых товаров из Турции и Китая делает внутренний рынок для местного производителя ограниченным.

Стабильно удерживает свои позиции химическая отрасль. Здесь сохранились высококвалифицированные специалисты, и в хорошем состоянии поддерживается научно-исследовательская база. Основные рынки сбыта продукции — Россия, Литва и Эстония. Однако для успешной конкуренции на западных рынках необходима, по экспертной оценке, объемная модернизация и реструктуризация отрасли.

Обрабатывающая промышленность, согласно латвийской статистике, начинает возрождаться — по итогам 2002г. зафиксирован рост на 7,2%. Это — в определенной мере способствовали коммер-

ческие банки Латвии, которые увеличили объем выданных кредитов в 2002г. на 30%. Прослеживаются перспективные отрасли промышленности — радиоэлектроника и приборостроение, производство текстильных изделий. Что касается капиталоемких производств, то здесь вероятно необходима поддержка со стороны крупных иноинвесторов, которые пока предпочитают вкладывать средства в «быстрооборачиваемый» бизнес — сферу услуг.

После вступления Латвии в ЕС и расширении производственной кооперации с фирмами из стран Евросоюза наиболее вероятными направлениями развития местной промышленности будут являться сборочные производства, деревообработка, предпродажная обработка металлов, а также текстильная и смежные с химической отрасли, базирующиеся на переработке полуфабрикатов.

Что касается перспектив российского присутствия в дальнейшем развитии промышленных кооперативных связей Латвии, то, учитывая относительно низкие издержки российского производителя, совместный бизнес мог бы базироваться на сборке металлоемких изделий, предпродажной подготовке металлопроката, а также доводке машинно-технической продукции в соответствие с нормами европейского стандарта качества. Примером этому может служить действующее российско-латвийское предприятие АО «Северстальлат», которое, используя российское сырье, производит предпродажную подготовку металлопроката Череповецкого металлургического завода для дальнейшей его поставки на экспорт. На производственной базе латвийской фирмы «Феррус» проводится модернизация продукции Владимирского тракторного завода. Можно также отметить, совместный проект Рижского вагоностроительного завода и Московского трамвайно-ремонтного завода по созданию низкопольного трамвая нового поколения. Специалистами завода ЗИЛ и компанией «Феррус» прорабатывается вопрос создания концептуальной модели микроавтобуса, имея в виду организацию его сборки на территории бывшего завода РАФ в г.Елгава.

После вступления Латвии в Евросоюз созданные на ее территории совместные предприятия будут пользоваться равными правами с хозяйственными субъектами стран ЕС на всем пространстве объединенной Европы.

Макроэкономические показатели Латвии

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
ВВП, %, темпы роста	8,6	3,9	1,1	6,8	7,9	6,1
ВВП в тек. ценах, млн.Ls	3280	3580	3660	4348,3	4758,6	5194
Прирост промышл., %	6,1	2,0	8,8	3,2	9,5	7,0
Инфляция, среднегод., %	8,4	4,7	2,4	2,6	2,5	1,9
Фискальный дефицит/ профицит гос. консолидир. общего бюджета, % к ВВП	1,2	0,1	4,0	2,8	-2,1	-2,6
Отношение внешнеторгового баланса к ВВП, %	19,0	22,7	19,6	17,9	19,9	21,0
Сальдо текущего счета плат. баланса, % к ВВП	6,3	10,6	9,8	6,9	9,7	8,5
Внешний долг, % к ВВП	6,7	6,5	9,8	9,7	9,0	9,2
Общий госдолг, % к ВВП	12,0	10,4	13,1	13,1	15,0	14,7
Внешние резервы Банка Латвии, исключая золото, млн.долл.	700	730	840	890	1210	1336
Прямые накопленные иноинвестиции, млн.долл.	1250	1440	1790	2181	2539	3018
Безработица, %	7,0	9,2	9,1	7,8	7,7	7,6
Данные ЦСУ и Банка Латвии						

Сайты по экономике

Новости: www.latinst.lv (лат., рус., англ., нем.) Латвийский институт; www.leta2000.com (лат., рус., англ.) Информагентство LETA; <http://terminal.bns.lv> (лат., рус., англ.) Информагентство BNS; www.balticbusinessnews.com (лат., рус.) Журнал Baltic Business News.

Туризм: www.latviatourism.lv Госагентство по развитию туризма (лат., рус., англ.); www.am.gov.lv/ru визовая информация; www.travelatvia.lv (лат., рус., англ.) туризм в Латвии; www.riga-airport.com (англ., лат.) Рижский аэропорт; www.rigasealine.lv (лат., рус., англ.) Паромное сообщение; www.ldz.lv (лат., рус., англ.) Латвийская железная дорога; www.allhotels.lv (англ.) База данных гостиниц в Латвии.

Госорганизации: www.president.lv (лат., рус., англ., нем., фр.) Канцелярия президента Латвии; www.saeima.lv (лат.) Сайем (парламент Латвии); www.cvk.lv (лат., рус., англ.) Центральная избирательная комиссия; www.rcc.lv (лат., рус.) Рижская Дума; www.mk.gov.lv (лат., рус., англ., нем.) Кабинет министров; www.mfa.gov.lv (лат., рус., англ.) МИД; www.em.gov.lv (лат., англ.) Минэкономики; www.iem.gov.lv (лат., англ.) МВД; www.saeima.lv (лат., рус., англ.) Информационный центр Сайема по ЕС; Бюро Европейской интеграции www.eib.lv (лат., англ.).

Экономика и бизнес: www.bank.lv (лат., англ.) Латвийский Банк; www.bankasoc.lv (лат., рус., англ.) Ассоциация коммерческих банков Латвии; www.csb.lv (лат., англ.) Центральное статбюро; www.lida.gov.lv (лат., англ.) Латвийское агентство Развития; www.rfb.lv (лат., англ.) Рижская фондовая биржа; www.chamber.lv (лат., англ.) Латвийская ТПП; www.exim.lv (лат., рус., англ.) Латвийские экспортеры и импортеры; www.trade.lv (лат., рус., англ.) База данных бизнес-предложений; www.7770777.lv (лат., рус., англ.) Бизнес-портал ZL Hotline.

Крупнейшие латвийские ассоциации: Бизнес-консультантов, т. 727-9808; Гостиниц и ресторанов, т. 708-7510, 701-4131; Держателей таможенных складов, т. 738-1672, 738-1320; Игорного бизнеса, т. 722-7727; Информационных технологий, т. 761-1522; Коммерческих банков, т. 728-4528; Latvijas auto, т. 702-7018; Latvijas koks, т. 722-8374; Официальных автодилеров, т. 752-9979; Оценщиков, т. 728-8893; Производителей лекарств, т. 922-9959; Рекламных компаний, т. 702-7449, -7532; Рыбохозяйств, т. 738-3197; Стивидоров, т. 733-4713; Строителей, т. 722-8584; Телекоммуникаций, т. 722-7840; Торговцев Латвии, т. 729-7372; Торговцев лекарствами, т. 754-1128; Торговцев стройматериалами, т. 732-2288; Торговцев топливом, т. 915-7719, 935-3717; Транзитного бизнеса, т. 702-8348; Туроператоров, т. 728-5363; Фирм по недвижимости Lanida, т. 750-5656; Экспортеров древесины, т. 761-8853; Деревообработчиков, т. 706-7326, 762-7850; Промышленников, т. 754-5147; Лизингодателей, т. 721-5607; Лизинговая ассоциация, т. 722-6170, -9433; Страховая ассоциация, т. 721-4342; Общество фармацевтов, т. 722-4221; Торгово-промышленная палата, т. 722-5595; Промышленных предприятий, т. 755-0510; Электротехнических предприятий, т. 741-8369.

В целях поиска потенциальных партнеров на латвийском рынке, подготовки процедуры реги-

страции, изучения импортных потребностей Латвии предлагается использование услуг Балтийского центра деловой информации, который проводит: анализ существующего состояния проблем информационной поддержки экспортно-импортных операций; информационная поддержка экспортно-импортных операций; создание дружественной информационной среды для принятия решения по совершенствованию коммерческих сделок; сокращение времени поиска деловых партнеров; сокращение затрат на продвижение товаров и услуг на рынки РФ и других стран; увеличение возможностей совершения коммерческих сделок; собственная специализированная база данных коммерческих предложений (от 800 компаний из 20 стран); свободный доступ к многим информационным ресурсам и базам данных РФ; использование современных информационных технологий.

Иностранное юрлицо

Разрешения на открытие в Латвии представительств иностранных фирм, банков и организаций после согласования с МИД выдает минюст.

За выдачу разрешения на открытие представительств инофирмы взимается сбор в 800 долл., за продление срока его деятельности — 100 долл., а бесприбыльным организациям — 50 долл. в каждом из указанных случаев, а также в случае начала деятельности аккредитованного представителя без открытия представительства — 50 долл. Сообщение об открытии представительства соответствующей иностранной фирмы в месячный срок публикуется в официальной печати.

Несколько инофирм могут открывать одно общее представительство. Представительства открываются на срок не более пяти лет, с возможностью продления срока деятельности представительства.

Инофирма представляет минюсту письменное заявление, указывая цель открытия представительства и прилагая информацию об осуществляемых сделках и перспективах развития сотрудничества. К заявлению должны быть приложены следующие нотариально заверенные (с переводом на латышский язык) документы: выписка из иностранного торгового регистра; справка обслуживающего иностранную фирму банка; в случае необходимости — документ о согласии госорганов страны, где фирма является резидентом, на открытие представительства. Разрешение утрачивает силу, если иностранная фирма в течение 5 мес. не использовала права открыть представительство.

Разрешение на начало деятельности аккредитованным работникам представительства иностранной фирмы по предъявлению доверенности выдает минюст. Руководитель представительства иностранной фирмы в месячный срок после открытия представительства информирует минюст об аккредитованных работниках, возможных изменениях и юридической адресе представительства.

Последствия Евросоюза

Развитие латвийской экономики во многом будет зависеть от ее умения эффективно использовать в своих целях интеграцию в ЕС и соседство с Россией. Прирост зарплаты ожидается на 15-16%, при среднем росте цен на 20%. Темпы прироста ВВП сохранятся на уровне 5-6%.

С учетом программ развития портового хозяйства России значимость Латвии как транзитного моста между Востоком и Западом будет уменьшаться. Большинство вопросов условий торговли товарами и услугами будет решаться через Брюссель, а не через Ригу. В переходный период не исключаются стагнационные явления в экономике страны и резкий прирост инфляции. Уже в 2004г. ожидается рост цен на нефтепродукты, природный газ и электроэнергию, что может вызвать поэтапный рост инфляции в стране. Цены на продовольствие в Латвии на 50-60% ниже, чем в ЕС. Повышение цен на энергоносители и транспортное топливо (до 1 евро за литр) вызовет удорожание услуг жилищно-коммунального хозяйства Латвии, что отразится на социальной ситуации в стране. Ожидается рост цен на продовольствие, услуги культуры, развлечений, финансов, туризма, страхования, связи, транспорта и др.

Проект бюджета 2004г., утвержденный 29 сент. 2003г. кабинетом Латвии, основан на том, что рост ВВП Латвии в 2004г. составит 6,1%, а инфляция — 3%. Софинансирование проектов фондов ЕС увеличивается на 30%, а затраты на интеграцию в НАТО на 11%, при этом готовность ЕС оплатить до 85% проектов латвийских предпринимателей проблематична по причине жестких требований по их реализации. Плата за участие в Евросоюзе и НАТО не позволит депутатам Сейма провести статьи по увеличению финансирования соципрограмм, поддержке малого и среднего предпринимательства, а также латвийского экспорта.

После вступления Латвии в ЕС предприниматели страны столкнутся не только с жесткими европейскими требованиями по качеству производимой продукции, но и со сложным механизмом защиты внутреннего рынка, включая квотирование, в т.ч. на импортируемую розпродукцию. К этому надо добавить и жесткие нетарифные меры регулирования доступа восточных товаров на европейский рынок.

Вступление Латвии в Евросоюз повлечет за собой переход от национального к единому таможенному тарифу Евросоюза. В результате может произойти заметное повышение уровня таможенной защиты в отношении промышленных, а также ряда сырьевых товаров. Средневзвешенный уровень таможенного обложения машинно-технической продукции в ЕС составляет 3,6%, в отличие от нулевого в Латвии.

Сырьевые товары (топливо и др. минеральные продукты, металлы, пластмассы и др. изделия из них, химпродукты) ввозятся в Латвию без уплаты таможенной пошлины. Сырьевые товары формируют основную структуру росэкспорта в Латвию. После вступления Латвии в ЕС не исключается отход от нулевой ставки тарифов на ввоз некоторых сырьевых товаров и продуктов их переработки в сторону ее повышения, что не входит в противоречие с условиями протокола, который Латвия подписала с ВТО. Такие действия могут отрицательно сказаться на объемах ввоза из России в Латвию сырьевых товаров (за исключением природного газа), т.к. нефтепродукты Латвия может получать из Литвы, металлы и продукцию нефтехимии — из европейских стран. На ввозе сырьевых товаров могут отрицательно сказаться повышенные требования ЕС к их качеству.

После вступления в ЕС для Латвии станет обязательным свод общеевропейских прав и обязанностей (*acquis communautaire*) в сфере торговой политики. Внешней границей ЕС со стороны Латвии станет граница России и Белоруссии. В процессе интеграции Латвии в Евросоюз в стране уже действует свободная торговля со странами-участницами, а после присоединения к альянсу Латвия автоматически присоединится к договорам ЕС о торговле и экономическом сотрудничестве с третьими странами, денонсировав действующие договоры о свободной торговле с ними. Денонсации подлежат также договоры о РНБ с Россией, Белоруссией и Украиной. Таможенные пошлины в торговле с третьими странами являются одной из четырех основных доходных статей бюджета ЕС. Страны-участницы перечисляют 75% сумм удержанных пошлин в бюджет Евросоюза, оставляя в свой бюджет только 25% для административных расходов.

Таможенные сборы не дают чувствительного фискального эффекта. Во внешнеторговом балансе Латвии все больше увеличивается доля ЕС и все меньше становится доля стран СНГ. Поэтому доходы Латвии от таможенных сборов после вступления в ЕС стремительно уменьшатся, при этом квоты на импорт из третьих стран и повышенные требования к качеству поставят дополнительные преграды на пути ввоза товаров из стран СНГ.

Минэкономики Латвии подготовило прогноз изменения цен на импортируемые в страну товары после ее вступления в Евросоюз., а также анализ как положительных, так и отрицательных последствий расширения ЕС для экономики Латвии. После того, как Латвия вступит в Европейский союз, 80% всех внешнеторговых операций страны станут внутренними. Латвийский предприниматель может получить теоретическую возможность беспрепятственно реализовывать свои товары и услуги на территории 24 стран ЕС, а также в странах ЕАСТ.

Присоединение к ЕС осложнит торговлю Латвии со всеми остальными партнерами, на долю которых приходится 20% внешнеторгового оборота. Латвия уже денонсировала договоры о свободной торговле с рядом стран ЦВЕ и СНГ. Механизм защиты внутреннего рынка ЕС определяется наличием целого ряда квот по всем группам ввозимых товаров. После вступления в ЕС в Латвии войдут в силу ввозные таможенные тарифы ЕС для тех стран, с которыми для ЕС существует режим наибольшего благоприятствования в торговле. Среди этих стран — такие важные для Латвии торговые партнеры как Россия, Украина и Белоруссия, а также США, Канада, Япония, Китай. Для товаров, импортируемых из Белоруссии и Украины, цены возрастут, по прогнозам минэкономики, на 0,5-7%. Для товаров, импортируемых из России, цены увеличатся от 0,2% до 9,7%. Наибольший прирост цен на товары из России прогнозируется на товары легпрома, драгоценности, произведения искусства и антиквариат. Министрство прогнозирует снижение тарифных цен на импортируемое из России оружие и боеприпасы на 3,3%, а на изделия из камня, гипса, цемента, стекла и керамики — на 2%.

При вступлении в Евросоюз Латвия автоматически приобретает возможность торговать в преференциальном режиме со странами третьего ми-

ра по тем договорам, которые они ранее заключили с ЕС, имея в виду рынки Македонии, Хорватии, Болгарии и Румынии, Палестины и Израиля, Туниса, Ливана и Иордании, Чили, Мексики и Южной Америки. Однако, учитывая, что Латвия с этими странами активной торговли не проводит, перечисленные рынки рассматриваются лишь как перспективные.

В отраслевом разрезе (металлообработка, электроника и машиностроение) прогноз развития экономики Латвии предполагает, что после вступления в ЕС основные ограничения связаны со сталью. В 2003г. средний тариф на изделия из металла составляет 2%, самый высокий — 5% — имеют трубы и трубопроводы. Для защиты внутреннего рынка исключения делаются лишь для России, Украины и Казахстана. Квоты, рассчитанные на торговлю с этими странами, будут подвергаться двойному контролю — со стороны Латвии и со стороны Евросоюза. Например, количество листового железа, которое ввозится на территорию Европы ограничивается 63 тыс.т. Стоимость алюминиевой фольги не должна будет превышать 26 тыс.долл., при ввозной пошлине в 15%. Поставки стали из России могут осуществляться лишь после проверки таможи лимита общего количества ввезенного в пред.г. на территорию Европы этого продукта. Квоты в области поставок металлов после расширения ЕС в мае 2004г. будут пересматриваться. Одним из крупнейших совместных российско-латвийских предприятий в Латвии является АО «Северстальлат», которое осуществляет предпродажную подготовку продукции Череповецкого металлургического завода. Кроме резки листового проката ЧМЗ на предприятии имеется и трубное производство. На переговорах с КЕС компания получила особый статус сервисного центра, что может позволить России получить дополнительную «специальную» квоту для поставок российской стали в страны Евросоюза.

Латвийский химпром, включая фармацевтику, изготовление резиновых изделий и пластмасс занимают 5,2% от общего объема производственного рынка, при этом половина продукции экспортируется. Самые активные торговые отношения в этой области поддерживаются с Литвой и Эстонией (44,5%), а также с СНГ (23,3%). После присоединения к Евросоюзу торговля со странами Содружества будет ограничиваться квотами. Например, квоты на российский нитрат аммония установлены в 290 тыс. евро, а пошлина составляет 47 евро за тонну. Таможенная ставка на индийские антибиотики будет достигать 15%, китайский активированный уголь — 323 евро за тонну. В ближайшие годы Латвия, как член ЕС, для защиты своего внутреннего рынка будет использовать стандарты, техправила, лицензии, инспекции, контроль и правила декларации ввозимого товара согласно европейским требованиям. Местным производителям придется столкнуться с рядом жестких нормативов ЕС. Каждый экспортируемый товар должен получить сертификат, соответствующий европейским требованиям. В Латвии применяется лишь 90 из 500 европейских требований к качеству продукции.

Легпром (текстиль и производство одежды) в Латвии является одной из динамично развивающихся производственных отраслей и предста-

вляет собой один из немногих примеров положительного баланса внешней торговли Латвии. Лишь 7% продукции с биркой Made in Latvia остается на местном рынке. Для защиты внутреннего рынка Евросоюз создал целый ряд контрольных механизмов и квот. Индийские упаковочные и декоративные шнуры, к примеру, облагаются пошлиной от 53 до 82%. Для ввоза на территорию ЕС товаров из стран третьего мира необходимо получение соответствующего сертификата и лицензии.

Особое место в промышленности Латвии занимает деревопереработка (48% продукции экспортируется в Европу). 60% импорта в Латвию составляет дешевое сырье и полуфабрикаты из России и Белоруссии. После вступления Латвии в ЕС на продукцию лесопереработки цены возрастут на 30%.

Минэкономики Латвии делает вывод, что, учитывая западную ориентацию внешней торговли страны, резких перемен в этой сфере после вступления в Евросоюз не произойдет. Вместе с тем, ожидается рост цен на импортные товары из восточных стран.

По мере продвижения процесса интеграции Латвии в ЕС станет актуальным вопрос о корректировке ряда документов из двусторонней договорно-правовой баз. Это коснется межправительственного соглашения о принципах торгово-экономических отношений между Россией и Латвией от 1992г. И МИД Латвии предлагает продлить действие этого Соглашения до присоединения страны к СПС ЕС-Россия путем обмена нотами, так как РНБ во взаимной торговле также вводилась нотами сторон (нота МИД России от 30 мая 1994г.).

Масштабы трансформации российско-латвийских отношений в результате вступления Латвии в Евросоюз будут зависеть от темпов и качества «вживания» страны в организм единой Европы и политической готовности латвийской стороны формировать партнерство с РФ, как в двустороннем плане, так и в общеевропейских рамках.

Таможенный тариф

В Латвии, как и в России, либерализация системы тарифного и нетарифного (административного) регулирования внешней торговли проходила поэтапно. Закон о таможенных тарифах (пошлинах) Латвийской Республики, принятый Сеймом 29 сент. 1994г., неоднократно корректировался в части как уровня тарифов, так и унификации товарных групп. Таможенный тариф распространяется на товары, соответствующие Гармонизированной системе описания и кодирования товаров и Комбинированной номенклатуре Евросоюза.

К 2003г. практически все ввозные пошлины пересчитаны по международной системе — в процентах от стоимости товара (ставки ad valorem). В Латвии экономическое регулирование цен превалирует над административными методами. Вместе с тем, вступившие в силу правила Кабинета министров ЛР о проведении мероприятий по защите внутреннего рынка предусматривают возможность введения минимальных таможенных цен и импортных квот на временной основе.

Базовый импортный тариф на ввоз в Латвию тканей, трикотажа, одежды и обуви, керамики и стекла, проката и других изделий из черных металлов, некоторых видов электротехнической про-

дукции и транспортных средств составляет 6–20% от таможенной стоимости товаров. Импортные пошлины по основной номенклатуре промышленных изделий отменены. Сырьевые товары (топливо и другие минеральные продукты, металлы, пластмассы и другие изделия из них, химические продукты) также ввозятся в Латвию без уплаты таможенной пошлины.

Вступление Латвии в Евросоюз повлечет за собой переход от национального к единому таможенному тарифу ЕС. В результате может произойти заметное повышение уровня таможенной защиты в отношении промышленных, а также ряда сырьевых товаров. Например, средневзвешенный уровень таможенного обложения машинно-технической продукции в ЕС составляет 3,6%, а в Латвии он практически равен нулю.

После вступления Латвии в ВТО базовые ставки тарифов ввозной таможенной пошлины на с/х товары поделены на три группы: 0–1% (РНБ – режим наиболее благоприятствуемой нации в торговле – 0,5%) на товары, которые Латвия не производит или использует только в качестве сырья (фрукты, кофе, чай); 20% (РНБ 15%) на товары, которые в Латвии производятся частично (грибы, красный перец, консервы, соки), и свыше 30% на остальные товары, внутренний рынок которых надо особо защищать (животные, мясо и мясные продукты, молоко и молочные продукты, зерно, сахар, некоторые овощи, кондитерские изделия, алкоголь).

По данным Департамента внешнеэкономической политики МИД Латвии, простой средний таможенный импортный тариф Латвии по базовой ставке составляет 7,48% от таможенной стоимости. С учетом товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности по группам ТН ВЭД от 01 до 24 средний импортный тариф составляет по базовой ставке 18,13%, ставка РНБ – 12,61%; по товарным группам 25–97 базовый тариф составляет 3,92%, тариф РНБ – 2,47%. По группе 16 (изделия из мяса) базовый тариф – 11,8%, тариф РНБ – 8,04%. Простой средний тариф РНБ по всем товарным группам (01–97) составляет 5,01%.

Средневзвешенный базовый импортный тариф Латвии по товарным группам, участвующим во внешней торговле страны, составляет 3,63%. По группам 01–24 этот тариф составляет 13,85%, а группам 25–97 – 2,12%. Средневзвешенный импортный тариф по ставкам РНБ по всем товарным группам (01–97) составляет 2,39%.

Конкретизируя влияние действующих тарифов на российско-латвийские торговые отношения, следует отметить, что сырьевые товары (топливо и другие минеральные продукты, металлы, пластмассы и другие изделия из них, химпродукты) ввозятся в Латвию без уплаты таможенной пошлины. Сырьевые товары формируют основную структуру росэкспорта в Латвию.

По данным ГТК России, в 2002г. в структуре российского экспорта в Латвию преобладали минеральные продукты – 40,1%, продукция машиностроения – 23,3%, металлы и изделия из них – 11,3%, химтовары – 10,2%, лесоматериалы (включая целлюлозу и бумагу) – 4,2%, ткани – 1,7% удобрения – 1,4%. Указанные поставки составили 90% российского экспорта в Латвию и фактически формируют основную структуру российского экспорта.

Тарифы по основным товарным группам
импортируемым из России

ТН ВЭД	Импортный тариф (РНБ)
2709 Нефть	0
2701 (2710) Нефтепродукты, битум, уголь.....	0
2711 Газ природный.....	0
2716 Электроэнергия	0
3102 (-3105) Удобрения	0
3814 (-3921) Химтовары (растворители, полимеры, пластмасса).....	0
4407 (4805) Пиломатериалы, целлюлоза, бумага	0
5111 (5112, 5208–5211) Ткани шерстяные и хлопчатобумажные.....	15
7201 (-7212) Металлопрокат.....	0
8403 (8523–8538) Машины и оборудование.....	0

Ливия

Экономика

В сент. 2003г., со значительным опозданием, были опубликованы Законы о государственном бюджете 2003г. (Административный бюджет и Бюджет развития). Проект бюджета был подготовлен до заседания парламента страны в июне 2003г., на котором бюджет был обсужден и принят за основу.

При составлении бюджета был использован курс ливийского динара к доллару США до девальвации на 15% нацвалюты. Поэтому уже при принятии бюджета доходы от нефтяного сектора, которые составляют 55% всей доходной части бюджета страны, в динаровом исчислении оказались заниженными. По заявлениям ливийских властей, полученную разницу они планировали использовать для финансирования строительства проекта Великой искусственной реки и проведения реструктуризации предприятий.

Статьи	млн. лив. дин.			измен. к 2002г.
	2001г.	2002г.	2003г.	
Доходная часть.....	5998,80	9613,89	7901,92	82,2%
- Нефтегазовый сектор.....	603,00	4916,20	4364,04	88,8%
- Другие сектора.....	2395,80	4697,69	3537,88	75,3%
Расходная часть	7263,17	9613,89	7901,92	82,2%
- Административный бюджет.....	3707,67	4682,89	3537,88	75,5%
- Бюджет развития.....	2900,00	4356,00	3664,04	84,1%
- Расходы на оборону	496,00	575,00	700,00	121,7%
- Другие расходы	159,50	-	-	-

Курс LD/USD: 2001г.- 0,65; 2002г. -1,27; 2003г. – 1,32.

При рассмотрении бюджета на 2003г. можно отметить его отличия от бюджетов предыдущих лет.

Во-первых, бюджет 2003г. характерен тем, что поступления от нефти представлены скорее не в качестве доходов (за исключением незначительной части, предназначенной для обслуживания правительственного долга), а как расходы на покрытие дефицита не нефтяной части бюджета. Положительным моментом такого подхода является то, что это позволяет акцентировать внимание на проблеме несбалансированности не нефтяной части бюджета и направить усилия на укрепление финансовой дисциплины. В принятом бюджете текущие расходы (Административный бюджет) ограничены рамками плановых нефтяных поступлений, в то время как капиталовложения должны быть профинансированы из нефтяных доходов, накопленных в Резервном нефтяном фонде.

Резервный нефтяной фонд (РНФ) является счетом правительства Ливии, находящийся в управлении ЦБЛ и на котором аккумулируются

поступления от экспорта нефти, которые образовались за счет превышения фактической цены на нефть по сравнению с заложенной в бюджет (20 долл/бар в бюджете 2003г.). Средства этого счета включаются в официальные резервы ЦБЛ и размещены за границей. Использование средств со счета происходит под контролем ЦБЛ на основании запросов правительства Ливии. РНФ не включается в бюджет, и операции по нему не публикуются в открытой печати. На конец 2003г. объем средств на счете оценивался в 12 млрд.долл.

Во-вторых, в 2003г. дефицит не нефтяной части бюджета, который в бюджете 2002г. составлял 27% от ВВП, был сокращен до 19%, что было достигнуто за счет изыскания дополнительных не нефтяных поступлений и сокращения расходной части бюджета.

Запланированный в бюджете 2003г. баланс между доходами и расходами является не стабильным. Потребность профинансировать текущие расходы только за счет не нефтяных поступлений привела к мобилизации всех возможных источников доходов наряду с крупным урезанием некоторых статей текущих расходов. Неналоговые поступления были чрезмерно увеличены по сравнению с бюджетами прошлых лет за счет ожидаемых поступлений от приватизации.

Бюджет 2003г. имел недостаточно адресный характер и не являлся транспарентным. Субсидии на стратегические товары (группа товаров первой необходимости, на которые власти Ливии выделяют субсидии) были классифицированы как капиталовложения, а поступления от приватизации отнесены к доходной части бюджета. При формировании бюджета 2003г. уже была заложена вероятность того, что при его исполнении фактические расходы должны будут превысить запланированные.

Финансовая система Ливии, которую возглавляет Главный народный комитет финансов (министерство), в 2003г. изменений не претерпела. Под контролем государства находятся основные финансовые потоки, а их расходование производится на основе бюджетных планов. Во исполнение поставленных руководством Ливии социально-экономических задач, финансовая система преследует цель рационального регулирования, формирования и исполнения централизованных денежных фондов. Исполнителями бюджета являются: шаабии (муниципалитеты); отраслевые главные народные комитеты (министерства); другие финансово-кредитные организации.

Расходы на оборону в 2003г. составляют 700 млн. лив. дин., что на 21,7% выше, чем в бюджете 2002г. Несмотря на это, в целом госбюджет Ливии в течение двух последних лет был сбалансирован по доходам и расходам.

Официально в Ливии не публикуются данные об уровне безработицы. По данным международных экспертов уровень безработицы находится на достаточно высоком уровне, и на протяжении трех последних лет оценивался в 30% от трудоспособного населения.

Особенно безработица распространена среди молодежи. Ливия, как и большинство богатых нефтяных стран, привлекает иностранных рабочих на неквалифицированную и ручную работу, поскольку местное население не склонно к такому виду деятельности.

С/х сектор Ливии ощущает серьезную нехватку трудовых ресурсов, вызванную массовой миграцией сельскохозяйственных рабочих в города. Периодически проводимые кампании по привлечению иностранных с/х рабочих из Египта, не приносят желаемых результатов. Иностранцы опасаются существующих в Ливии ограничений на перевод полученных доходов за пределы Ливии.

Зарплата в госсекторе отстает от темпов инфляции, потому что она не повышалась с 1980г., а только индексировалась. Поэтому большинство ливийцев, работающих в госсекторе, стараются иметь либо вторую работу, либо занимаются предпринимательской деятельностью.

Банки

В 2002г. правительство Ливии воспользовалось выгодой, полученной от более высоких поступлений от нефти в динаровом выражении, и превратилось в нетто кредитора банковского сектора, в отличие от предшествующего периода, когда оно выступало нетто заемщиком. В 2003г. положение не изменилось, а учитывая схожесть ситуации с нефтяными доходами, можно предполагать, что позиции правительства в качестве кредитора еще более укрепились.

В 2003г. кредитная политика государства по-прежнему осуществляет прямой контроль за кредитным рынком (уровень процентных ставок, распределение кредитов по секторам экономики). Ставка по депозитам на 1г. не меняется с 1997г. (5,5%). Такая же ситуация имеет место с размером ссудного процента (7%). Есть увеличение доли централизованных кредитов в общем объеме выданных банковской системой кредитов с 33% в 1997г. до 65% в 2002г.

В 2003г. Центральный Банк Ливии продолжал осуществлять жесткий контроль над объемом денежной массы в обращении. Результатом такого контроля стало незначительное (на 0,1%) увеличение индекса М2 (индекс М1 + «квази-деньги») за первые пять месяцев 2003г.

Денежная масса, в млн. лив. дин., изменение в %

	январь	февраль	март	апрель	май
М1	7886,9	7879,1	7823,4	7836,8	7895,4
	10,6	8,7	9,2	11,0	10,4
«Квази-деньги»	2131,1	2045,5	2047,5	2030,9	2113,5
	-19,7	-21,6	-19,0	-17,1	-9,3
М2	10018,0	9924,6	9870,9	9867,7	10008,9
	2,4	0,7	1,7	3,8	5,5

Источник: Country Report, Libya. October 2003

Темпы прироста указанного индекса не изменились по сравнению с пред.г., составив в среднем 2,8% за пятимесячный период по сравнению с 2,9% в 2001 и 2002г.

Соотношение составляющих индекс М2 изменилось, причем индекс М1 увеличился в годовом исчислении, а объем «квазиденег» напротив, сократился, отражая экономический рост в стране.

Однако в течение первых 5 мес. 2003г. темпы экономического роста были замедленными, что привело фактически к сохранению величины обоих показателей (М1 и «квази-деньги»).

Ни ЦБЛ, ни ливийская национальная организация по статистике «Управление национальной информации и документации» не публикуют сведений о текущем уровне инфляции в стране. По оценкам иностранных экспертов, в стране происходят инфляционные процессы, однако

они оказывают слабое воздействие на экономику страны. В 2003г. уровень инфляции оценивался в 1,7%. Проведенная в Ливии в июне 2003г. 15% девальвация нацвалюты незначительно сказалась на инфляции, поскольку она затронула только государственные и общественные организации, которые в своих расчетах использовали официальный курс.

15 июня 2003г. ливийские власти, по рекомендации МВФ, девальвировали официальный курс ливийского динара на 15% по отношению к СДР, в результате чего курсовое соотношение между ливийской валютой и СДР изменилось с 1 лив. дин. = 0,6080 до 1 лив. дин. = 0,5175 СДР.

С 14 фев. 1999г. по 31 дек. 2001г. в Ливии существовала система двойного валютного курса, причем «официальный» валютный курс был привязан к СДР, а «специальный» валютный курс — к долл. Большая часть валютных операций, включая нефтяной экспорт и подавляющую часть импорта по линии государственных организаций, осуществлялось по официальному курсу. 1 янв. 2002г. ливийские власти провели унификацию двух курсов.

Снижение официального курса динара привело к сокращению его разрыва с коммерческим курсом (на черном рынке), который в то время достигал 1,36 лив. дин. за 1 долл. Результатом девальвации явилось то, что курс, по которому динар привязан к СДР, является более реалистичным, в то время как курс черного рынка резко упал. Поддержка ЦБЛ официального курса динара обеспечена солидными валютными резервами, которые выступают в качестве гарантии сохранения текущей ликвидности национальной валюты. После введения ЦБЛ унифицированного валютного курса, курс ливийского динара на черном рынке оставался стабильным, за исключением небольшого падения в сент. (1 долл. = 1,40 лив. дин.).

В 2003г. национальная валюта больше всего обесценилась к евро (на 28,7%), а меньше всего — к доллару США (на 7%). Такое положение сложилось в результате более существенного обесценения американской валюты по отношению к евро.

Динамика официального курса ливийского динара, на 1 янв.

Валюта	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Фунт стерлингов.....	0,786	1,897	1,940	2,351
Евро.....	0,474	1,154	1,265	1,629
Доллар США.....	0,520	1,309	1,217	1,301
Швейцарский франк.....	0,310	0,781	0,868	1,036
Японская йена (за 100).....	0,473	0,993	1,012	1,226

Фондовая биржа и рынок ценных бумаг в Ливии отсутствуют. В последние годы между ливийскими властями и представителями МВФ проводятся консультации по техническим вопросам организации в стране указанных элементов рыночной экономики.

Ливия никогда не выступала крупным заемщиком на международных рынках капитала, а, напротив, является страной-донором. Преследуя политические цели, Ливия, преимущественно на безвозмездной основе, оказывает помощь африканским странам. Размеры этой помощи не публикуются в открытой печати.

Согласно официальным данным в 2002г. внутренний долг правительства составил 11248 млн. лив. дин. или 46,3% от ВВП страны. В 2003г., по оценкам, внутренний долг уменьшился до 10206 млн. лив. дин. и равнялся 38,6%.

Структура внешней задолженности
(без учета спецпоставок), в млн.долл.

Долгосрочная и среднесрочная задолженность.....	3.770
Краткосрочная задолженность.....	430
-банковская.....	230
-экспортные кредиты.....	200
Всего.....	4.200

Большая часть внешней задолженности, которая западными экспертами на конец 2003г. оценивалась в 4,2 млрд.долл., стала результатом отказа или замораживания проектов иностранными контракторами после введения санкций ООН в отношении Ливии в 1992-93гг. Внешняя задолженность по сравнению с 2002г., по оценкам, сократилась на 0,2 млрд.долл.

В 2003г. норма обслуживания внешнего долга составила 5,3%. Это — меньше в относительных величинах по сравнению с 2002г., но в абсолютном выражении на 50%

Банковская система Ливии в значительной степени находится под государственным контролем, который осуществляется как через главенствующее положение и регулирующую деятельность Центрального банка страны, так и через административное управление и финансовое участие госструктур в деятельности коммерческих и частных банков.

Помимо Центрального банка Ливии банковская система СНЛАД включает в себя несколько коммерческих, в т.ч. — и специализированных — банков, а также ограниченное число частных банковских учреждений. Центральный банк Ливии выполняет традиционные для подобных учреждений функции эмиссионно-кассового и расчетного центра и контрольного органа.

К коммерческим банкам, в соответствии с ливийским законодательством, относятся те, постоянная деятельность которых связана с осуществлением банковских операций по обслуживанию частных корпоративных клиентов или физических лиц.

Основными среди коммерческих банков являются Национальный коммерческий банк, «Умма-банк», «Сахара-банк», банк «Вахда» и банк «Джамахирия». По своему правовому положению все они являются самостоятельными юридическими лицами, а по форме — акционерными обществами, контрольный пакет, в которых принадлежит государству. Национальный коммерческий банк обслуживает крупных корпоративных клиентов, в т.ч. и в области внешнеэкономической деятельности. Другие коммерческие банки осуществляют операции в интересах более мелких клиентов — как государственных и кооперативных юридических лиц, так и физических лиц.

Специализированные коммерческие банки осуществляют коммерческую деятельность в определенных областях. Промышленно-ипотечный банк занимается краткосрочным и среднесрочным кредитованием жилищного и промышленного строительства, а Сельскохозяйственный банк — кредитованием с/х производителей. Несколько особое положение занимает Ливийский арабский внешнеторговый банк. Осуществляя свои операции преимущественно в зарубежных странах, он участвует в капитале нескольких иностранных банков и является соучредителем ряда совместных банковских предприятий; в последнее время банк начал активную работу по кредитованию инвестиционных проектов ливийских предпринимателей за рубежом, преимущественно в государствах Африки.

Процентные ставки в коммерческих банках на протяжении последних нескольких лет не меняются и составляют по кредитам — в среднем 7% годовых, а по депозитам — 3-5,5% в зависимости от срока. Ливийское законодательство, регулирующее банковскую деятельность, допускает создание смешанных ливийско-иностраннных банков, а также открытие на территории Ливии представительств иностранных коммерческих банков.

В 2003г. новое правительство СНЛАД, возглавляемое прагматично настроенным Ш.Ганемом, объявило о намерении проводить курс на последовательную приватизацию государственных предприятий, в т.ч. и в банковской сфере, однако каких-либо практических шагов в этом отношении пока сделано не было. Благодаря сохраняющемуся жесткому контролю со стороны государства за банковскими учреждениями банковская система Ливии является достаточно надежной и стабильной, но в то же время — бюрократизированной и подверженной влиянию политической конъюнктуры.

С 1999г. Ливия стала активно использовать технологию ВБ для развития национальной системы статданных, совершенствования системы расчетов и организации электронной системы банковских платежей. В 2003г. специалисты Всемирного банка неоднократно приезжали в Ливию для консультаций.

Связи с США

В 2003г. 23 авг. Ливия объявила о своем согласии на выплату компенсации по делу «Локерби» и 12 сент. 2003г. СБ ООН принял официальное решение об окончательной отмене дипломатических и экономических санкций, которые были наложены на Ливию в 1992-93гг. в связи со взрывом самолета авиакомпании «Пан-Американ» в небе над шотландским местечком Локерби 21 дек. 1988г.

Во взрыве были официально обвинены 2 гражданина Ливии (вероятно, сотрудники ливийских спецслужб), однако на деле, Ливия не имеет никакого отношения к данному теракту — обвинение было чисто политическим актом американской администрации. Взрыв самолета, вероятнее всего, был организован ливанско-сирийской террористической группировкой по заказу Ирана, желавшего отомстить за сбитый ранее американцами иранский лайнер в небе над Персидским заливом. Официальное расследование в этом направлении было сразу заблокировано американскими спецслужбами, однако оно было доведено до конца группой независимых криминалистов, нанятых родственниками погибших. Результаты расследования опубликованы в крупнейшем международном журнале Time (США) от 15.04.1992г. За давностью лет и естественной смертью наиболее близких и активных родственников погибших, а также вследствие получения семьями колоссальной компенсации (и возможно, методами внеэкономического убеждения) молчание родственников гарантировано.

Официальному решению об окончательной отмене дипломатических и экономических санкций формально содействовало ходатайство Великобритании перед СБ ООН. До этого, в результате длительных переговоров, в Лондоне было подписано соглашение между правительством Ливии и семьями погибших в авиакатастрофе над Локерби. Правительство обязалось выплатить последним в виде компенсаций в общей сложности 2,7 млрд.долл. (10 млн.долл. за каждую жертву).

По условиям соглашения, Ливия должна была незамедлительно начать перечисление средств на соответствующий счет, открытый в швейцарском банке, первоначально — по 4 млн.долл. за каждую жертву, затем — после снятия санкций, введенных Вашингтоном, — еще по 4 млн.долл. Последние 2 млн.долл. за каждую жертву должны быть выплачены после того, как США исключат Ливию из списка стран, поддерживающих терроризм.

В середине окт. 2003г. руководство страны предложило США полностью восстановить дипломатические отношения с Ливией. Как заявил в этой связи глава госдепартамента США Колин Пауэлл, в ближайшее время Триполи должен доказать свою непричастность к международному терроризму. Иными словами, если правительство Ливии не предоставит убедительные доказательства того, что на территории этой страны не находятся тренировочные базы арабских террористов, говорить о дипломатических контактах Вашингтон не будет.

19 дек. 2003г. Ливия заявила об отказе от продолжения развития программ по производству ОМУ и средств доставки. Ливийский лидер также призвал Сирию, Иран и Северную Корею последовать примеру его страны, которая приняла решение отказаться от ОМУ, чтобы «ее народ избежал трагедии». Вслед за этим Ливия объявила о готовности допустить «международных экспертов» для контроля над ее вооружениями и военными объектами, а также над научными учреждениями. Визит генерального директора «Магатэ» ал-Барадаи подтвердил готовность Ливии поставить под полный контроль «Магатэ» исследования, проводимые на ЦЯИ «Таджура»; от каких-либо ядерных программ Ливия окончательно и бесповоротно отказалась. Кроме нераспространения ядерного оружия и средств доставки, Ливия объявила и об отказе от разработки и о ликвидации химического и бактериологического оружия (в начале 90гг., Ливия отказалась присоединиться к конвенции о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия, что было использовано США как повод для усиления давления на страну).

Более того, было заявлено о готовности допустить в Ливию американские военные компании, американских военных экспертов и даже американские военные контингенты. Как официально было заявлено ливийским руководством, в условиях мировой нестабильности единственным реальным гарантом безопасности становятся США и Англия, на чью военную помощь и защиту Ливия рассчитывает. Сын лидера С.Ислям Каддафи заявил: Америка обязалась нас защищать, и с ней будут заключены соглашения в области обороны и безопасности, включая проведение в будущем совместных военных маневров, причем американские военные вскоре посетят Ливию для ознакомления с нашими потребностями в создании оборонительных структур для нашей всесторонней защиты. В интервью газете The Sunday Times он сообщил, что «мы установили хорошие отношения с ЦРУ, МИ 6, а также со всеми американцами и британцами».

Также достойно внимания заявление премьер-министра Великобритании Тони Блэра в телефонном разговоре с Лидером о своем желании посетить Ливию. В международной прессе также проходила информация о возможности визита в Ливию Тони Блэра и Джорджа Буша в 2004г. Министр иностран-

ных дел Великобритании Джек Стро сообщил 6.01.2004г. британскому парламенту, что направил официальное приглашение секретарю ГНК по внешним связям и международному сотрудничеству Ливии посетить Великобританию для обсуждения перспектив двустороннего сотрудничества.

За этими событиями стоит решение ливийского руководства взять курс на решительное сближение с США. Эта политика предусматривает не только возобновление работы в Ливии американских нефтяных компаний, прекративших свою деятельность в 1986г., но и военно-техническое сотрудничество, включая даже возможность размещения американских войск на ливийской территории.

Связи с Евросоюзом

В 2003г. Ливия окончательно урегулировала отношения и с Евросоюзом. Один из основных торгово-экономических партнеров Ливии среди стран-членов ЕС — Франция — первоначально не поддержал снятие санкций. Причиной для этого послужил размер сумм, которые Ливия согласилась заплатить по «делу Локерби». Руководство Франции заявило о том, что родственники 170 жертв катастрофы французского пассажирского самолета (из них только 43 — французы), взорвавшегося в небе Африки в 1989г., должны получить аналогичную компенсацию. Ранее руководство Ливии признало ответственность за эту трагедию и выразило готовность заплатить за каждую жертву 194 тыс.долл., и вопрос о дополнительных компенсациях не рассматривался. Сначала ливийское руководство отвергло требования французского правительства, назвав их «политическим шантажом», на который Ливия не поддается, так как вопрос с французским лайнером был «окончательно урегулирован» годом ранее, однако позднее Ливия вынуждена была пойти на компромисс и в этом вопросе. В начале янв. 2003г. руководство Ливии согласилось выплатить компенсации семьям погибших в авиакатастрофе в 170 млн.долл. (1 млн.долл. на каждую жертву).

Окончательное снятие международных и американских санкций и политика «открытых дверей» по отношению к западным компаниям, должны, по мнению Ливии, положительно сказаться на инвестиционном климате и привлечь в страну значительные западные инвестиции, а также необходимые для развития экономики современные технологии. Речь идет о нефтяной сфере (нефтегазразведка и нефтедобыча, возможно, нефтегазопроводы и инфраструктура), значительно пострадавшей в результате санкций и требующей значительной модернизации, а также расширения поисковых работ с целью не допустить уменьшения добычи и размеров разведанных запасов.

Потенциал зарубежных компаний активно используется в энергетике, в частности, при строительстве и модернизации электрогенерирующих станций. Так, в 2003г. был заключен контракт на перевод станции «Бенгази-Север» для работы в комбинированном цикле со строительством двух паротурбинных блоков мощностью 150 мвт. каждый (компании Ansaldo Италия и Daewoo Южная Корея); подписан контракт с южнокорейской фирмой Hyundai на перевод газотурбинной станции «Завия» для работы в комбинированном цикле со строительством 2 паротурбинных блоков, каждый мощностью 165 мвт.

Период с сент. 2003г. был отмечен серией государственных и официальных визитов в страну руководителей ряда стран (Испании, Украины, Индонезии, Бразилии, Румынии, африканских государств), каждый из которых сопровождался заключением с Ливией конкретных соглашений в торгово-экономической области.

С Украиной достигнут ряд договоренностей о сотрудничестве в области нефтегазоразведки, железных дорог, авиации, сельского хозяйства, судостроения. Украинская компания «Интербудмонтаж» и ливийская инвестиционная компания Lafico договорились о создании совместного предприятия по выращиванию зерновых на украинской территории.

В 2003г. Ливия продолжала усилия по подготовке к вступлению в ВТО. Ливии удалось заручиться поддержкой ряда европейских и азиатских стран, в т.ч. Великобритании, Германии, Венгрии, Польши, Китая, Индонезии. Ливия не является членом Парижского и Лондонского клубов.

В 2004г. руководство Ливии продолжит курс на проведение в стране умеренных экономических преобразований в расчете на то, что более глубокая интеграция в мировую экономическую систему позволит стране ускорить внутренний экономический рост. На 2004г. ими прогнозируется увеличение объема прямых иностранных инвестиций в нефте- и газодобычу Ливии, а возможно — и в туристический сектор.

В то же время приток иностранных инвестиций постепенно может привести к усилению инфляционных тенденций в экономике. И хотя в 2004г. инфляция останется на низком уровне (по прогнозам, индекс потребительских цен в пересчете на год может составить 1,9%). В последующем эта тенденция усилится, и в 2005г. этот показатель может достигнуть 2,7%.

Снижение мировых цен на нефть, как ожидается, приведет к падению поступлений от экспорта, которые могут снизиться примерно на 12% по сравнению с 2003г. и составить 10,3 млрд.долл. К 2005г. этот показатель, может, несколько возрасти, по мере того, как растущее производство нефти нейтрализует негативные последствия снижения цен на нее. Отмена режима международных санкций в отношении Ливии вызовет устойчивый рост объема ее импорта — уже в 2004г. он может увеличиться на 8%. С учетом этого положительное сальдо торгового баланса сократится — с 6,4 млрд.долл. на конец 2003г. до 4,7 млрд.долл. в 2004г.

Желание руководства страны сделать ее более привлекательной для иностранных инвесторов явится дополнительным стимулом для урегулирования долговых обязательств перед иностранными кредиторами. Внешний долг Ливии оценивается западными экспертами в 4,2 млрд.долл. (без учета расчетов по спецпоставкам). Они считают реальным снижение его величины к концу 2004г. на 7%.

Прогноз основных экономических показателей Ливии

	2004г.	2005г.
Рост ВВП в реальных ценах (%)	2,0	4,0
Добыча нефти (в тыс. барр./день)	1403	1464
Экспорт нефти (млрд.долл.)	9,3	9,6
Рост потребительских цен (%)	1,9	2,7
Процент по банковским депозитам	3,0	3,0
Профицит госбюджета (в % от ВВП)	3,9	1,6
Экспорт товаров ФОБ (млрд.долл.)	10,3	10,6

Импорт товаров ФОБ (млрд.долл.)	5,7	5,6
Баланс по текущим операциям (млрд.долл.)	4,9	4,1
Баланс по текущим операциям (в % от ВВП)	29,5	23,0
Внешний долг (млрд.долл.)	3,9	3,7

Роль и место Ливии в системе международных экономических отношений определяется в первую очередь наличием в стране крупных запасов нефти и газа. По оценкам западных экспертов подтвержденные запасы нефти составляют 4,2 млрд.т. (1 место в Африке), а природного газа — 1,3 трлн.куб.м. (3 место в Африке). **Ливия входит в состав десяти ведущих стран, осуществляющих экспорт на мировой рынок нефти** (1,2 млн.бар/день сырой нефти), нефтепродуктов, продуктов нефтехимии и занимает второе (после Нигерии) место по добыче нефти на африканском континенте.

Кроме нефти и газа, в Ливии разведаны значительные залежи железных руд — 3,5 млрд.т. (содержание железа 55-70%), магниевых, калийных солей, фосфоритов и гипса. Несмотря на наличие природных ископаемых, в стране не получила развитие горнодобыча.

Ливийская экономика представляет собой типичный пример экономики богатого нефтедобывающего государства-рантье — отсутствие диверсифицированного народного хозяйства и опора на иностранную рабочую силу при наличии безработицы среди собственного населения (30%).

Рост доходов от экспорта нефти в последние годы способствовал увеличению масштабов привлечения Ливией для работы в стране иностранных специалистов. Численность иностранной рабочей силы в 2003г. не уменьшилась и превышает 2 млн.чел. Активно используется труд неквалифицированных рабочих из Нигерии, Судана, Египта, Чада, Либерии, Туниса и других стран, большая часть которых находится в Ливии на нелегальном положении.

Инженеры и техники из Германии, Италии, Великобритании, Ю.Кореи, Индонезии, Филиппин, Украины и Японии работают на предприятиях нефтегазовой, автомобильной и металлургической промышленности, энергетике, медицине. В конце 2003г. в Ливию по частным контрактам прибыла на работу первая группа российских медиков.

После ухода из страны американских компаний и введением односторонних санкций США в отношении Ливии, государство во внешней торговле сделало ориентацию на Европу, на долю которой приходится 85% всего экспорта и 65% импорта страны. Удобное географическое положение и высокое качество ливийской нефти способствовали становлению Ливии в качестве одного из ведущих поставщиков энергоносителей (нефти и нефтепродуктов) в европейские страны, прежде всего в Италию, Германию, Францию, Испанию, Грецию, Швейцарию, Австрию. Ожидается, что после реализации Западно-Ливийского газового проекта, в соответствии с которым ежегодно до 8 млрд.куб.м. природного газа будет поступать по газопроводу через о-в Сицилия в Италию и во Францию, Ливия, наряду с Алжиром и Россией, станет одним из важных поставщиков в Европу этого экологически чистого энергоносителя. Осуществление данного проекта еще сильнее привяжет Ливию к экономике европейских стран.

Ливия никогда не выступала в качестве крупного заемщика на международных рынках капитала. Скорее наоборот, она является страной-донором,

причем размеры вывоза капитала возрастали по мере увеличения доходов от экспорта нефти. По оценкам экспертов МВФ в 2003г. нетто-отток прямых инвестиций из страны составил 206 млн.долл.

Наличие значительных доходов от нефтеэкспорта позволяет Ливии осуществлять зарубежные инвестиции в нефтеперерабатывающую промышленность и в создание сети по реализации нефтепродуктов в странах Западной Европы (Германия, Италия, Швейцария, Греция); странах Северной Африки (Египет, Тунис); в гостиничный и ресторанный бизнес стран Восточной Европы и Африки; в текстильную промышленность стран Центральной Африки.

На 2 тыс.км. средиземноморского побережья в субтропиках, в стране не создана туристская индустрия.

Принимает участие Ливия в международной кооперации производства путем кооперирования в производстве тяжелых грузовиков и автобусов с Италией (компания Iveco), в производстве телевизоров и радиоприемников сначала с Нидерландами (компания Philips), а затем с южнокорейской компанией Samsung, с Ю.Кореей в производстве легковых автомобилей (компания Daewoo), видеомагнитофонов (компания LG), холодильников и стиральных машин; с Египтом в производстве кухонных плит, нагревательных элементов.

Ливия ведет работу по созданию на своей территории совместных предприятий в области разведки, обустройстве скважин и добыче нефти. Совместные предприятия созданы с компаниями Италии, Испании, Франции, Великобритании, др. странами.

В 2003г. Ливия и Белоруссия договорились о совместном производстве в Ливии сельскохозяйственных тракторов. Учитывая потребность в указанной продукции, а также то обстоятельство, что Libyan Tractor Factory, которая является совместным предприятием Libyan Tractor и английского филиала (г.Ковентри) американской компании Agco (торговая марка Massy Ferguson) практически остановила выпуск продукции, совместный ливийско-белорусский проект имеет неплохие перспективы.

В 2003г. страна имела самый высокий среди африканских стран уровень ВВП, приходящийся на душу населения (3684 долл.). Уровень жизни населения в Ливии высокий. На 1000 чел. населения приходится 200 автомобилей, 80% семей обеспечены товарами длительного пользования: холодильниками, стиральными машинами, телевизорами, спутниковыми антеннами, видеоаппаратурой. Практически все эти товары — импортного происхождения.

Большое влияние на экономику Ливии по-прежнему будет оказывать состояние мирового рынка нефти. Именно рост мировых цен на нефть в 2003г. (среднегодовая фактическая цена на ливийскую нефть составила 28,04 долл./бар) способствовал увеличению темпов роста экономики по сравнению с 2002г. Реальный рост ВВП в 2003г. составил 2,7%, в то время как в 2002г. — 1,5%.

Ливия также пытается играть роль ключевого экономического посредника между ЕС и Афросоюзом, и стала более вовлеченной в Евро-средиземноморский интеграционный процесс в рамках совещания «5+5», куда входят пять европейских (Франция, Италия, Мальта, Португалия и Испа-

ния) и арабских (Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис) стран. Являясь средиземноморской страной, Ливия активно сотрудничает со странами региона в решении проблем безопасности, охраны окружающей среды, а также социальных проблем. В апр. 2003г. во Франции прошло регулярное совещание министров иностранных дел стран, входящих в указанную организацию. Данное мероприятие было знаменательно тем, что помимо обсуждения проблем развития отношений между странами Южной Европы и Арабского Магриба, в повестку дня были включены вопросы предоставления инвестиций отдельным государствам и проблемы незаконной иммиграции из Северной Африки в страны Южной Европы.

В конце 2003г. в Тунисе состоялась встреча на высшем уровне организации «5+5». О важности для Ливии указанной встречи, которая проходила после отмены санкций СБ ООН, свидетельствует факт прибытия на торжественное открытие М. Каддафи. Данное совещание Ливия стремилась использовать для развития и укрепления сотрудничества не только в регионе Средиземного моря, но также предлагала использовать свое выгодное географическое положение для расширения интеграционных процессов между ЕС и африканскими государствами. Основным акцент, кроме решения чисто политических проблем африканского единства, делался на организации совместных программ экономического развития африканских стран и привлечения инвесторов в Африку.

Нефть

Товарная структура внешней торговли Ливии, основную долю в экспорте которой составляют минеральное топливо и смазочные материалы (в последние годы – от 94 до 96,5%) обусловила преимущественную ориентацию ее на страны Западной Европы, испытывающие потребности в импорте топливно-энергетических ресурсов. Почти 94% всего экспорта энергоносителей Ливии приходится на Италию, Испанию, Францию, Германию и Австрию. В свою очередь страны Евросоюза являются основными поставщиками в СНГЛД промтоваров: стройматериалов, продукции машиностроения, транспортных средств и оборудования.

В 2003г. английская консалтинговая компания Robertson Research четвертый раз подряд поставила Ливию на первое место на Ближнем Востоке (третье – в мире) по привлекательности с точки зрения перспектив нефте- и газоразведки (в течение предыдущих трех лет ей отводилось первое место в мире). В 2002г. неподтвержденные запасы нефти в стране оценивались западными экспертами в 16,5 млрд. баррелей, а газа – 5 трлн. куб. футов. Ливия не располагает ни достаточными собственными финансовыми ресурсами, ни передовой технической базой, необходимой для разработки богатейших месторождений нефти и газа. Заявив о намерении осуществлять курс на модернизацию нефтяной отрасли и ускоренное развитие газодобычи (до 2010г. на эти цели планируется использовать до 30 млрд.долл.), основной расчет Ливия делает на привлечение инвестиций и технологического потенциала западных компаний.

Уже сейчас разведка и эксплуатация основных нефтегазовых месторождений осуществляется с участием таких компаний, как Agip Eni (Италия),

Repsol YPF (Испания), Pan Canadian и Petro Canada (Канада), Wintershell (Германия), OMV (Австрия), Total Fina Elf (Франция). 30 нояб. 2003г. Национальной нефтяной Корпорацией (ННК) Ливии было заключено крупное соглашение (120 млн.долл.) на разработку 6 нефтегазовых месторождений с консорциумом компаний в составе Woodside Energy (Австралия), Repsol YPF (Испания) и Hellenic Petroleum (Греция). В проработке находятся еще несколько подобных соглашений.

Объем инвестиций в нефтегазовый сектор достигнет 6 млрд.долл., из которых 4 млрд.долл., будет приходиться на долю частного ливийского и иностранного капитала. В планах ННК по разведке месторождений нефти и газа на более длительную перспективу до 2010г. предусмотрен объем инвестиций в 9,63 млрд.долл.

Другим важным направлением привлечения иностранных инвестиций является природный газ. В 2003г. начаты работы по одному из крупнейших стратегических инвестиционных проектов, объем инвестиций в который оценивается в 5,6 млрд.долл. Реализация этого проекта обеспечит добычу и транспортировку газа из Ливии в Италию по трубопроводу, проложенному по дну Средиземного моря. Проект состоит из нескольких этапов и на полную мощность будет введен в действие к 2006г.

Тендер на проведение одного из этапов выиграл международный консорциум во главе с японской компанией (TGC), итальянской компанией (Techimont) и ее французским филиалом (Sofergas). Цена контракта первого этапа инвестиционного проекта – 1,2 млрд.долл. Срок осуществления проекта – 32 мес.

В планах Национальной нефтяной корпорации Ливии имеются и другие инвестиционные проекты по обустройству разведанных газовых месторождений и расширению сети газопроводов для удовлетворения потребностей внутреннего ливийского рынка и экспорта газа в страны Европы.

На различной стадии реализации находятся следующие проекты: обустройство газовых месторождений Ат-Тахадиди (At-Tahadi), Аль-Фариг (Al-Farig) и блока MN98 геологического бассейна Сирт (Sirte), расположенного на юго-западе Ливии месторождения Аль-Вафа (Al-Wafa), разработка месторождения Интисар-103/D, проект по экспорту газа в Италию по трубопроводу, который свяжет газоперерабатывающий завод в пос. Мелита с о-ва Сицилия и проект по транспортировке газа в Тунис по трубопроводу из г.Мелиты в г.Сфакс.

Одним из главных направлений привлечения иностранных инвестиций в Ливию и диверсификации источников национального дохода, является инвестиции в промпроизводство, не связанное с добычей нефти и газа в Ливии.

Серьезные работы ведутся в области использования энергии солнца. В силу своего географического положения Ливия объективно может стать в первых рядах потребителей этого возобновляемого источника энергии. Ученые ряда стран проводят исследования на территории Ливии. Это направление в энергетике требует длительной научной проработки в тесной международной кооперации с привлечением самых современных технологий и иностранных инвестиций. В ближайшие годы могут начаться работы по практическому использованию солнечной энергии.

Практически единственной экспортно-ориентированной отраслью ливийской экономики на протяжении последних лет оставалась нефтегазовая промышленность. В 2003г. доля нефти, газа и первичных продуктов их переработки в стоимостном объеме экспорта сохранялась на уровне 95-97% (еще 2-3% приходилось на различные химтовары — производные от нефти). И хотя официальные статистические данные за 2003г. еще не опубликованы, по оценкам специалистов Национальной нефтяной корпорации (ННК) Ливии, это положение не изменилось.

С учетом высокой зависимости объема валютных поступлений СНЛАД от продажи нефти на внешнем рынке ливийские власти принимали меры для наращивания как производства, так и экспорта углеводородного сырья.

В 2003г. объем добычи нефти в стране колебался в среднем от 1,38 до 1,47 млн. барр. в сутки. В принципе имеющийся у Ливии потенциал позволяет ей, по мнению экспертов ННК, при условии дополнительных капиталовложений в 15-20 млрд.долл. довести объем производства нефти до 3 млн.бар. в сутки. В этой связи ливийцы предпринимали активные меры — как экономические, так и организационные — по привлечению в нефтегазовый сектор страны иноинвесторов. Приняты новые дополнения к Закону №5 от 1997г. «О поощрении иностранных инвестиций»; ведется работа по подготовке изменений порядка организации и проведения тендеров в нефтяной отрасли. Основной расчет при этом делается на возможный возврат в Ливию американских нефтедобывающих компаний, действовавших здесь до 1986г. Однако администрация США пока сохраняет сдержанную позицию по вопросу отмены экономических санкций в отношении Ливии и нормализации с ней отношений.

В 2003г. уровень добычи нефти, который Ливия уже могла обеспечить, как правило, превышал ее экспортную квоту в ОПЕК (в среднем — 1,3 млн.бар.). Ливийцы неоднократно превышали разрешенные им объемы экспорта.

Правительство СНЛАД принимает различные административные меры, направленные на стимулирование технологической модернизации нефте- и газодобывающей отрасли, более широкое использование в них нового оборудования, внедрение высокотехнологичных производственных процессов. Так, ННК Ливии предоставлено право беспошлинного ввоза в страну целого ряда наименований машин, оборудования и материалов.

Ливия испытывает потребность в получении передовых технологий, применяемых в геологоразведке, бурении и работах по обустройству нефтегазовых месторождений. Не имея возможности напрямую получать передовые технологии от американских нефтяных компаний, Ливия ищет различные пути получения новых технологий путем привлечения на ливийский рынок других международных компаний, и в первую очередь африканских, в которых работают американские специалисты или используются передовые мировые технологии.

Впервые под эгидой стран-членов Ассоциации африканских производителей нефти (African Petroleum Producers Association, APPA) был проведен Конгресс и 1 международная выставка по технологиям в области нефти и газа, которая прошла на тер-

ритории Триполийского международного выставочного центра, с 15 по 18 марта 2003г. и была приурочена к 20 сессии министров стран-членов APPA.

Участниками Конгресса и выставки, кроме представителей стран-членов APPA, были международные компании из третьих стран, специализирующиеся в нефтегазовой области, а также компании-производители оборудования, применяемого при геологоразведке и разработке нефтяных и газовых месторождений. С докладами о ситуации в нефтегазовой промышленности своих стран выступили министры нефтегазовой промышленности и эксперты из Алжира, Ливии, Нигерии, Египта и других международных компаний стран-членов APPA. 70 компаний приняли участие в данном мероприятии.

Свою продукцию демонстрировали компании из Италии, Франции, Испании, Германии, Великобритании, Австрии, Канады, Алжира, Египта, Китая, Украины и некоторых других стран. Росийскую Федерацию на 1 международной выставке по технологиям в области нефти и газа стран-членов APPA представляли делегации российских компаний: ОАО «Стройтрансгаз», ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» («ОМЗ — морские и нефтегазовые проекты»), ОАО «Трубоизоляция», ОАО «ВНИИ БТ» Пермский филиал.

Российские компании демонстрировали образцы оборудования и материалов, применяемые в нефтяной отрасли, а также ознакомили с технологиями, используемыми при поисково-разведочных работах, добыче и переработке нефти и газа.

Следует отметить, состоявшуюся на 1 международной выставке официальную презентацию российско-ливийского совместного предприятия Sub Pump, специализирующегося на ремонте и обслуживании погружных насосов. Это предприятие освоит текущий ремонт и сервисное обслуживание погружных насосов, работающих на территории Ливии. Планируется, кроме ремонта, организовать на совместном предприятии Sub Pump сборку глубинных насосов. Этому предприятию предоставлено эксклюзивное право российской компании «Алнас» по осуществлению поставок глубинных насосов на африканский континент.

Туризм

Одной из возможных областей для привлечения иностранных капиталов в Ливию является туризм. Однако ввиду введенного в государстве «сухого закона» приток иностранных туристов ограничен.

Власти сосредотачиваются на визитах специалистов, в основном — это археологические экспедиции. За последние 2г. Ливию посетили 600 тыс. туристов. До 2005г. власти планируют увеличить ежегодный приток туристов до 1 млн.чел., в связи с чем всемерно содействуют расширению гостиничной инфраструктуры. Построенный в 2003г. в центре Триполи гостиничный комплекс «Коринтия» стоимостью в 100 млн.долл. стал самым престижным местом для прибывающих в страну делегаций, в т.ч. из США.

Группа компаний «Коринтия» планирует за 5-6 лет построить еще 3 отеля вместимостью более 300 номеров на побережье в г.г. Бенгази, Сирте, Собрате, проект оценивается в 250 млн.долл. Область гостиничного бизнеса весьма привлекательна для инвесторов, особенно после снятия санкций ООН

и снятия администрацией США запрета на использование американских паспортов для въезда в Ливию в туристических целях.

Транспортная инфраструктура. В Ливии проложено 25000 км. асфальтированных дорог. Наиболее важная транспортная артерия протяженностью 1822 км. пролегает от Туниса вдоль побережья Ливии к границе с Египтом. Вторая главная дорога идет от Триполи к Себхе на юге страны и заканчивается на границе с Чадом и Нигером. В бюджет на 2004г. заложено продолжение выполнения проектов строительства автомобильных дорог, обновление и ремонт дорожного покрытия в крупных городах, где второстепенные дороги не имеют асфальтового покрытия.

Ливия имеет гражданские аэропорты в 9 наиболее крупных г.г. Триполи, Бенгази, Тобруке, Марсе Эль-Бреге, Себхе, Гате, Гадамесе и Кофре, а также в Сирте. Количество военных аэродромов, в т.ч. и не имеющих бетонную взлетно-посадочную полосу — 150. Действие санкций ощутимо сказалось на авиапарке государства. В результате приостановки поставок запчастей 80% авиатехники Ливии не способно летать.

Сейчас активно развиваются внутренние пассажирские рейсы между г.г. Сирт, Бенгази, Тобрук, Себха. Авиакомпания «Африкия-99» теперь имеет рейсы между Ливией и европейскими странами, государствами района Сахары. Частная авиакомпания «Бурак Эйр» продолжает конкурировать с «Ливийскими Арабскими авиалиниями» на внутренних маршрутах и открыла рейс в Стамбул.

Несколько иностранных железнодорожных компаний готовят проектную документацию на строительство 992-километровой второй очереди железнодорожной сети от Сирта до Себхи. Однако на первой очереди, протяженностью 2000 км. от Триполи до египетской границы работы продвигаются медленными темпами, поэтому строительство второй ветки кажется пока преждевременным.

Инвестиции

В 2003г. инвестиционный потенциал Ливии находился на довольно низком уровне, в связи с чем правительство Ливии предпринимало попытки по его повышению.

Увеличение промышленного производства и повышение эффективности капиталовложений в условиях Ливии возможны путем привлечения иностранных и частных ливийских инвестиций в предприятия и проекты, реализуемые на территории страны.

В 2003г. ливийским властям не удалось добиться поставленной задачи увеличения темпов прироста производства в промышленности, не относящейся к нефтегазовому комплексу, на 6,2%, при условии увеличения уровня жизни на 3,2%. В 2003г. темпы прироста ВВП, созданного в отраслях, не связанных с нефтью составили 2,7%.

Положение на рынке товаров промышленного назначения является депрессивным, несмотря на значительный накопленный спрос в связи с низкой конкурентоспособностью продукции национальных предприятий, падением платежеспособности населения и социального расслоения общества.

В отсутствие в Ливии достаточного финансирования реального сектора банковской системой и

инвестиционными институтами, которые должны являться основными источниками инвестиционных средств, рекапитализация собственных средств предприятий приобретает важнейшее значение в процессе формирования промышленного спроса. Принимая во внимание нерентабельность большинства предприятий госсектора, трудно рассчитывать на собственные средства предприятий в качестве источников инвестиций, в т.ч. в промышленность страны.

В целях стимулирования экспорта в 2003г. начались работы по инвестиционному проекту по сооружению на цементном заводе в Злитне линии по производству портландцемента с годовым объемом 1 млн.т. Объем инвестиций по проекту составляет 169 млн.долл., время окупаемости — 8 лет, ожидаемая прибыль от вложенных инвестиций — 12,2%.

К преимуществам этого проекта можно отнести хорошую обеспеченность водными, энергетическими и сырьевыми ресурсами, а также близкое расположение этих ресурсов к площадке, на которой будет расположен инвестиционный объект. Несмотря на то, что внутренний ливийский рынок испытывает острую нехватку в продукции цементной промышленности, этот инвестиционный проект ориентирован на экспорт цемента — завод расположен недалеко от морских торговых портов Хомс и Мисурата.

В 2003г. началась реализация инвестиционных проектов, предусмотренных пятилетним планом развития экономики Ливии. Объем капиталовложений, который предстоит освоить до 2006г., составляет 35 млрд.долл.

В основе плана лежит стремление правительства Ливии дополнительно привлечь частные ливийские и иноинвестиции, которые должны составить 40% от необходимого объема капиталовложений. Правительство Ливии, оставляя за собой важные объекты инфраструктуры, предоставляет возможность частным ливийским и иностранным предпринимателям инвестировать в экономику Ливии капитал, приносящий им гарантированный доход. В первую очередь это относится к инвестициям в нефтегазовую отрасль Ливии, промышленный сектор, туризм и сферу услуг.

Расчетный объем инвестиций в такие сектора экономики, как обеспечение водными ресурсами (включая проект The Great Man-Made River), развитие железнодорожного транспорта и здравоохранения достигнет 8 млрд.долл., из которых 6 млрд.долл. будет приходиться на долю частного ливийского и иностранного капитала.

Отдельной строкой в пятилетнем плане представлены два основных сектора экономики Ливии, открытых для инвестиций — это развитие авиационного и морского транспорта. Объем инвестиций в эти сектора экономики оценивается в 5,5 млрд.долл.

Программой развития морского транспорта предусматривается возможность инвестировать средства в 10 проектов по развитию инфраструктуры морских портов и в 10 проектов по развитию морского транспорта.

В области авиации есть возможность инвестировать средства в обновление самолетного парка Ливии, строительство центров эксплуатации и хранения самолетов, а также строительство пассажирских терминалов и систем обслуживания в аэ-

ропортах. Потребность Ливии в самолетах гражданской авиации, как пассажирских, так и грузовых составляет порядка 50 единиц.

Пятилетний инвестиционный план не исключает привлечения инвестиций в цементную промышленность Ливии. Потребности ливийского рынка в цементе составляют 7,5 млн. т/год. На имеющихся мощностях Национальной цементной компании Ливии ежегодно производится 4 млн. т/год, т.е. спрос, удовлетворяется на 50%. Имеющиеся производственные фонды устарели и требуются дополнительные инвестиции в строительство новых цементных заводов.

Руководство Ливии уделяет большое внимание вопросам инвестиций в Африке, проводя эту работу в координации с Арабской компанией зарубежных инвестиций Ливии. Основным направлением привлечения инвестиций в страны африканского континента является государственный сектор (промышленность, сельское хозяйство, туризм). Существует 77 совместных инвестиционных компаний, в которых принимает участие Ливия и целый ряд африканских стран. Инвестиции осуществляются Арабской компанией зарубежных инвестиций через созданную в Ливии Африканскую инвестиционную компанию.

Особым направлением привлечения иностранных инвестиций является сектор разработки и добычи полезных ископаемых на африканском континенте. В 2003г. Ливия приступила к инвестициям в разработку месторождений полезных ископаемых в третьих странах, в частности, в добычу золота и алмазов.

Одним из приоритетных направлений развития инвестиционного потенциала страны должно стать привлечение к участию в инвестиционном процессе иностранных и частных ливийских инвесторов. Развитие этого направления находится под постоянным контролем руководителя страны М.Каддафи и постоянно обсуждается при переговорах с руководителями иностранных государств.

Инвестиционный пакет насчитывает 2000 проектов, в которых планируется участие 4800 ливийских граждан. Объем инвестиций по этим проектам – 1 млрд.долл. Трансферт указанных сумм будет осуществлен через Ливийский арабский внешнеторговый банк (ЛАВБ) после получения гарантий возврата инвестиций и заключения соответствующих соглашений с государствами, в которых будут осуществляться инвестиционные проекты.

Реально существуют 245 инвестиционных проекта, в которых участвует 450 ливийских граждан. Инвестиционный портфель этих проектов превышает 98 млн.долл. На стадии технико-экономического обоснования находятся еще более 200 инвестиционных проектов на 250 млн.долл. Количество инвестиционных проектов находящихся на рассмотрении, превышает 1200. Оценочная стоимость этих проектов превышает 560 млн.долл.

Общий объем частных ливийских инвестиций в африканские проекты достиг 250 млн.долл. Ливийским предпринимателям предоставляются ставки процентов по кредитам для реализации проектов в сельском хозяйстве не превышают 2%; в промышленности и сфере услуг не превышают 3%.

Особое внимание уделяется привлечению в качестве инвестиций частных сбережений ливийских граждан. В соответствии с действующими ливийскими законами любой резидент имеет возможность осуществить какой-либо проект. Для

этого он может обратиться непосредственно в инвестиционную структуру. Затем проводится экспертиза представленного инвестиционного проекта. Банк, через который намечено финансирование проекта, должен иметь лицензию Ливийского арабского внешнеторгового банка на операции с африканскими странами. Этот банк собирает необходимые гарантийные документы и несет ответственность за выполнение контракта и его финансовое обеспечение.

В 2003г. начаты работы по проекту создания африканского искусственного спутника (спутник связи), который будет запущен через 32 месяца после подписания контракта. Ливия в этом проекте будет принимать самое непосредственное участие, в т.ч. в финансировании работ. В совместном инвестиционном проекте также примут участие французская компания по космической промышленности и организация по африканской космической связи «Раскум Старкаф», которая будет руководить работой по этому проекту.

В Ливии отсутствуют фондовый и финансовый рынок. В стране не существует пенсионных фондов, чьи накопления могли бы играть роль дополнительных источников национального капитала. Как элементы рыночной экономики функционируют две страховые компании, одна из которых является государственной. Зарождающийся страховой рынок Ливии фактически поделен между этими компаниями. Учитывая незначительные объемы страховых операций, а также убыточность государственной страховой компании, капиталы страховых компаний сегодня нельзя рассматривать в качестве существенных средств для временного размещения в инвестиции.

В связи с началом экономических реформ, о которых провозгласил Лидер Ливийской Революции М.Каддафи на заседании парламента страны в июне 2003г., в настоящее время на повестку дня остро ставится вопрос о формировании национального рынка капитала и его правовой базы.

В июне 2003г. на заседании ливийского парламента – Всеобщего Народного Конгресса (ВНК) – был принят Закон №7 «Об изменении некоторых положений Закона №5 от 1997г. «о поощрении иностранных инвестиций». Указанные изменения в законодательстве Ливии свидетельствуют о попытках ливийских властей улучшить нормативно-правовую базу, регулирующую инвестиционную деятельность в стране.

Законодательная база Ливии не позволяет достичь в этом направлении желаемых результатов, поскольку на практике частным инвесторам приходится сталкиваться с множеством трудностей. Административная система ливийского чиновничьего аппарата существует за счет протекционизма и коррупции и чтобы добиться положительных результатов, необходимо затратить много энергии и сил. Даже получить необходимую, а тем более полную информацию об имеющихся предложениях в сферах приложения капитала частному инвестору в несколько раз сложнее, чем существующим инвестиционным компаниям или лицам, приближенным к руководству соответствующих структур.

Правительство Ливии проводит соответствующую работу в направлении совершенствования существующей законодательной базы. В 2003г. правительством соответствующим государственным организациям было поручено.

1. Разработать механизмы обеспечения полной гарантии возврата сумм, инвестированных в соответствующие африканские проекты физлицами, кооперативами и акционерными компаниями.

2. Обратит внимание на экономическую целесообразность принимаемых инвестиционных проектов.

3. Ни при каких условиях не позволять финансовым спекулянтам, агентам и прочим должностным лицам, заинтересованным в личной выгоде, нарушать существующую инвестиционную программу, ставящую перед собой благородные цели развития африканского континента.

4. Привести в соответствие базу данной программы с уровнем инвестиций, финансируемых за счет госкредитов. В случае самофинансирования со стороны частных лиц, кооперативов, акционерных или общественных компаний, то здесь не должно быть никаких ограничений. ГНК экономики и торговли Ливии должен обеспечить их всей необходимой информацией относительно возможностей инвестиций в различные африканские страны.

Правительство Ливии берет на себя инициативу по активизации работы внутри арабского сообщества по вопросам инвестирования в Африку, при этом представляя свою страну как «северные ворота Африки». На всех встречах с руководством арабских государств руководство Ливии инициирует принятие мер, повышающих эффективность инвестиционного процесса. Руководство Ливии выступает за создание единого афро-арабского пространства и старается всячески инициировать проведение конференций и симпозиумов, на которых обсуждаются вопросы об арабских инвестициях в экономику африканских стран.

С 1 янв. 2003г. в соответствии с Постановлением ВНКом №20/1370 было решено реорганизовать Совет по продвижению инвестиций в автономную организацию с независимым финансовым бюджетом. Общее руководство деятельностью Совета по продвижению инвестиций, который будет исполнять функциональные обязанности в соответствии со Статьей 6 Закона №5 1426 Р.В (1996) поручено работающему на постоянной основе Народному Комитету Ливии по делам Совета по продвижению инвестиций (НКС).

Обязанности НКС по продвижению инвестиций определены в Статье 5, в которой говорится, что НКС должен способствовать достижению целей, порученных Совету по продвижению инвестиций в соответствии с законом. Статья 6 определяет организационную структуру Совета, которая должна состоять из соответствующих Департаментов и Отделов, функции которых должны быть определены НКС и утверждены решением ГНК экономики и торговли.

В соответствии со Статьей 9 финансирование деятельности вновь созданной структуры будет осуществляться за счет бюджета Ливии, и платежей за услуги. В Статье 3 Закона №5 определено право НКС, создавая по согласованию с ГНК экономики и торговли Ливии собственные филиалы и отделения Совета в Ливии, и в случае необходимости по согласованию с Секретариатом ВНКом — за рубежом.

В рамках активизации работ по привлечению иностранных инвестиций в Ливию, НКС в начале 2003г. на своем первом заседании рассмотрел предложенные к реализации инвестиционные

проекты и подготовил решение для утверждения на Совете по продвижению инвестиций разрешений на осуществление следующих проектов:

— разведение и ловли тунцовых рыб (Испания), объекты на ливийском побережье; строительство госпиталя для компании «Пэктрид» (Westrade company Великобритания), Бенгази;

— Строительство госпиталя «Коринтия» (Corinthia, Мальта), Триполи; производство асфальта компанией «Дельта» (Delta for High Technology, Греция), Триполи;

— инвестиции в сельское хозяйство района Кофра, компания «Пасифик Норд-Вест Херб» (Pacific North-West Herb, Канада); проекты Арабской компании по инвестициям и инженерному обеспечению (совместная компания «Генеральная электрическая компания Ливии Gesol и Египетская электрическая компания (ЕЕС)»).

НКС рассмотрел ряд совместных проектов, которые было решено осуществить с участием ливийских компаний: совместные работы по проекту строительства фабрики по производству пищевой продукции с участием тунисских инвестиционных компаний (Джофра); проект совместного строительства завода моющих средств, порошков и туалетного мыла с привлечением марокканских инвестиций (Триполи).

НКС информировал о том, что на стадии подготовки к осуществлению находится ряд инвестиционных проектов в Ливии. Руководство НКС отметило, что рассмотрение имеющихся инвестиционных проектов будет проводиться в строгом соответствии с Законом №5 «О поощрении иностранных инвестиций». Пакет инвестиционных проектов направлен на привлечение дополнительного инопкапитала, необходимого для развития различных отраслей промышленности и сферы услуг Ливии.

Этот пакет включает в себя 85 инвестиционных проектов, в т.ч. 40 проектов создания новых совместных предприятий промышленности и сферы услуг и 45 проектов по реконструкции и модернизации уже имеющихся предприятий (металлургическая промышленность, цементная и строительная промышленность, сельскохозяйственные проекты, мукомольная промышленность и производство продуктов питания, проекты создания и эксплуатации Великой искусственной реки) и сферы услуг — туризм, медицина, бытовое обслуживание.

В Ливии отсутствуют частные специализированные инвестиционные компании. Предприятия с частной формой капитала действуют пока преимущественно в области оптовой и розничной торговли, промышленного производства и строительства.

Основными инвестиционными организациями, находящимися в ведении государства, являются Ливийская Арабская компания иностранных инвестиций Lafico (Libyan Arab Foreign Investment) и «Союз инвесторов Африки». Однако обе эти компании, действуя в соответствии с приоритетами экономического развития СНЛАД, ориентированы не на поощрение ливийских инвестиций в зарубежные проекты, а почти исключительно — на привлечение иностранных капиталовложений в экономику страны.

Существующая в Ливии практика децентрализации финансирования общегосударственных программ из Бюджета развития предоставляет

Шаабиям (Муниципалитетам) большую экономическую самостоятельность. В каждом территориально-административном образовании существуют свои собственные Народные комитеты (экономики, промышленности, транспорта, образования, здравоохранения, охраны окружающей среды). Осуществляя прямые непосредственные контакты с этими структурами, аналогичные структуры, существующие при каждой Администрации российских регионов, могли бы иметь реальные шансы принимать активное участие в различного рода проектах, как на территории Ливии, так и в России.

Существование таких совместных структур на межрегиональном уровне, а также регистрация региональных представительств с широкими полномочиями и обмен региональными делегациями на неправительственном уровне позволяет поиск взаимоприемлемых направлений сотрудничества и увеличения взаимного товарооборота.

Контроль импорта

По импорту закупается 80% продовольственных товаров первой необходимости. Принятие законодательных актов снижающих уровень ставок таможенного тарифа и акцизного налога, государственные субсидии на основные продукты питания, а также поддержание в 2003г. постоянного рыночного обменного курса в пределах 1,32-1,35 л.д./долл. позволили правительству Ливии сохранить уровень потребительских цен практически на прежнем уровне.

С введением единого валютного курса государство прекратило политику выделения предприятиям и компаниям валютных средств или предоставления льготного обменного курса. Теперь любая компания, у которой есть соответствующие ресурсы в ливийских динарах, может импортировать по собственному желанию все, что необходимо для обеспечения собственного производственного процесса или розничной торговли в строгом соответствии со своей специализацией. Государственные надзорные органы контролируют деятельность компаний в соответствии со специализацией, указанной в соответствующих реестрах.

За ненадобностью в 2003г. была отменена система получения лицензий на импорт, которая регламентировала вид импортируемой продукции, срок действия, порядок продления и возобновления.

В целях уменьшения последствий, связанных с девальвацией на 15% национальной валюты и регулирования уровня цен потребительского рынка, правительство Ливии вынуждено было пересмотреть Постановление №942 (1993г.) о ставках акцизного (потребительского) налога, которыми облагались определенный перечень товаров. С 1 янв. 2003г. в соответствии с Решением №76/1370 принятым правительством Ливии 20.11.2002г. были в два раза уменьшены ставки акцизного (потребительского) налога на все виды товаров, как импортного, так и ливийского происхождения.

Акцизным (потребительским) налогом облагаются изготовленные в стране товары, равно как и ввозимые по импорту товары, которые, несмотря на их происхождение, подлежат налогообложению с применением методики исчисления размера налоговой ставки адекватно касающейся товаров ливийского происхождения. Причем, размер ставки акцизного (потребительского) налога на

импортируемые товары не должен быть меньше ставки, применяемой в отношении товаров ливийского происхождения. Акцизным (потребительским) налогом облагаются товары по окончании их производства, имея в виду, что производители товаров не имеют право на сбыт без предварительной оплаты соответствующего налога. Это в равной степени относится к импортным товарам, т.е. импортер не имеет права на сбыт товаров без оплаты соответствующего налога.

С 1 янв. 2003г. вступило в силу Постановление секретариата ГНК экономики и торговли №337 об установлении максимальных закупочных цен Национальной продовольственной корпорацией Ливии (НПК) и государственными мукомольными предприятиями у сельскохозяйственных кооперативов и фермеров различных сортов пшеницы местного производства и изделий из них, а также максимальных отпускных цен этих изделий Национальной продовольственной корпорацией Ливии (НПК) хлебопекарням и потребительским союзам.

При этом в Статье №7 данного постановления оговорено положение оставляющее без изменения текущие цены отпуска потребительскими союзами различных сортов муки и макаронных изделий потребителям.

В свете принятого постановления в Ливии в 2003г. проводилась кампания по закупке зерновых и другой сельскохозяйственной продукции у национальных производителей. Фиксированные закупочные цены устанавливаются несколько выше мировых цен. Генеральная национальная компания по производству муки и фуража приобрела ячмень урожая 2003г., произведенный общественными сельскохозяйственными предприятиями, кооперативами и частными лицами, по цене, превышающей мировую на 10%, при условии соответствия ливийским стандартам. При этом в ливийских СМИ публиковались данные о мировой цене на ячмень, которая составляла 170 лив.дин./т на условиях доставки на комбинаты компании.

В целях защиты ливийских потребителей от поступлений в розничную продажу продуктов питания с просроченными сроками годности, решением ГИК по оказанию услуг №856/1370 P.D. (2002г.) были установлены сроки годности, определяющие возможность ввоза в Ливию продуктов питания.

Запрещается импорт продуктов питания если срок годности с момента изготовления превысил: одну треть срока годности с момента изготовления, для продуктов с коротким сроком годности (менее года); половину срока годности с момента изготовления, для продуктов со сроком годности один год и более.

Госсектор в торговле находится в упадке. Через существующую сеть госмагазинов (распределителей) реализуются в основном продукты питания (мука, рис, сахар, растительное масло), на которые государство предоставляет дотации. Существовавшая сеть госторговли (одежда, обувь, моющие средства) находится в стадии ликвидации. На складах, Арабской Ливийской компании по супермаркетам, скопились товары народного потребления, не пользующиеся спросом (телевизоры, магнитофоны, бытовая техника, обувь, одежда), которые приобретались за счет средств госбюджета 5-6 лет назад. В 2003г. проводились распродажи этих товаров по сниженным ценам.

Закон №17 «О Бюджете развития 2003г.» предписывает необходимость осуществлять госконтроль за количеством товаров и закупочными ценами, инструментом заключения контрактов, сокращением административных расходов. Закон разрешает специализированным компаниям и кооперативам (товариществам) заниматься этой деятельностью, что не должно привести к сокращению количества товаров или увеличению цен в потребительских кооперативах.

При составлении расходной части Бюджета развития 2003г. в статью «Субсидирование поставок потребительских товаров» было заложено 300 млн. лив. дин., в то время как на расходы по этой статье в Бюджете 2002г. было выделено 770 млн. лив. дин. и статья эта была составной частью Административного бюджета.

Сокращение расходов в Бюджете развития, предназначенных для субсидирования потребительских товаров первой необходимости вызвало повышенный спрос на эти товары, отпускаемые населению по «дотационным ценам». В Ливии существует три вида цен на потребительские товары, это «дотационная цена», «коммерческая цена» и «цена по себестоимости».

Дотации предназначены для граждан Ливии, являющихся членами кооперативов и ряда общественных организаций, таких как больницы, учебные заведения и др. Корзина дотационных товаров устанавливается в пределах ежедневной нормы для каждого гражданина. Дотации не распространяются на не резидентов и не членов кооперативов, таких как работники общепита, торговли, а также работники иностранных коммерческих компаний. Для этой группы потребителей продажа товаров первой необходимости устанавливается по «ценам по себестоимости».

Секретарь ГНК экономики и торговли в своем интервью, ливийским СМИ, так объяснил разницу между понятиями «цена по себестоимости» и «коммерческая цена». «Цена по себестоимости» это рыночная цена товара, включающая в себя фактическую себестоимость, все налоги и пошлины, а также определенную прибыль. Так, например, «цена по себестоимости» на сахар составляет 1,5 лив. дин., «дотационная цена» для соответствующей группы граждан составляет 0,3 лив. дин., а «коммерческая цена» — 0,5 лив. дин., т.е. «коммерческая цена» также фактически является дотируемой государством.

Правительством Ливии было предпринято ряд мер, направленных на усиление более строгого целевого расходования средств госбюджета, с тем, чтобы их хватило для обеспечения нужд ливийских граждан.

Первый шаг в этом направлении — продажа потребительских товаров нерезидентам и коммерческим организациям по «ценам по себестоимости», что, по мнению правительства Ливии должно ограничить поступление товаров, приобретаемых по дотационным ценам в коммерческую торговую сеть.

Второй шаг правительства, направленный на решение данной проблемы, связан с предоставлением кооперативному и частному («народному») сектору возможности увеличения объемов продаж населению потребительских товаров, приобретаемых, как у местных производителей, так и по импорту. Специальным постановлением Секретаря ГНК финансов были отменены таможенные пошлины на

растительное масло, томатная паста, сахар, чай, рис и другие продукты. Ранее от таможенных пошлин на эти виды была освобождена только Национальная Корпорация по поставкам (Nasco). Отмена импортных таможенных пошлин на эти виды товаров, по замыслу правительства Ливии, должна создать одинаковые условия приобретения потребительских товаров по импорту, что позволит расширить возможности частного сектора по восполнению необходимых потребностей ливийского рынка потребительских товаров. Эти мероприятия, как считает правительство Ливии, позволят создать альтернативные источники потребительских товаров по более низким ценам, чем это было ранее.

Правительством Ливии на утверждение Высшего народного конгресса (ВНК) Ливии, который должен состояться в марте 2004г., вынесен проект постановления о сокращении на 50% таможенных пошлин на другие виды товаров, закупаемых по импорту.

Возможно, эти мероприятия позволят наполнить «потребительскую корзину» необходимыми товарами и сократить имевший место в 2003г. повышенный спрос, вызванный сокращением госдотаций. Отмена или снижение ставок таможенных пошлин повлечет за собой уменьшение розничных цен в торговле. Частные предприниматели не заинтересованы уменьшать розничные цены, а вот дополнительную прибыль, которая возможно будет получена после отмены таможенных пошлин, государство в целях увеличения доходов госбюджета может обложить соответствующим дополнительным налогом.

Третий шаг правительства Ливии также направлен на сохранение равновесия на потребительском рынке Ливии. Высший совет по потребительским товарам, в который входят секретарь ГНК экономики и торговли, секретарь ГНК финансов и управляющий ЦБЛ, направили запрос в ВНК с просьбой изыскать дополнительные возможности увеличения размеров дотаций. Этот запрос мотивируется возможностью дестабилизации рынка потребительских товаров в 2004г.

С тем, чтобы не допустить дальнейшей деградации и резкого обвала промышленного производства, ливийские власти вынуждены принимать меры по защите национальной экономики. Государство продолжает осуществлять строгий контроль за импортом товаров и услуг.

Это относится к положению, разрешающему импорт всех видов **товаров**, кроме **запрещенных к ввозу** в Ливию, наименования которых включены в **специальный перечень**. В их число входят: живые свиньи, свиное мясо, сало, кожа и их производные; вино и все виды спиртных напитков; консервированное мясо, приготовленные из него продукты и пищевые животные жиры; живые животные и их мясо, за исключением тех, которые имеют африканское происхождение и породистые животные для разведения; животные, птицы и рыбы для домашнего содержания, кроме животных, птиц и рыб, имеющих африканское происхождение; мороженая рыба, кроме поставляемой в виде брикетов и тунца для производства консервов; домашняя птица в живом и забитом виде, кроме птицы, птенцов и самок, предназначенных для разведения; яйца домашней птицы и яичный порошок для целей употребления в пищу населением; пастеризованное молоко; прессо-

ванные финики; готовые к употреблению овощи в свежем, замороженном и сушеном видах, за исключением сушеных приправ; свежие фрукты (цитрусовые, виноград, инжир, абрикосы, арбузы, дыни, финики, сливы, гранаты); масло оливковое; природная минеральная вода, кроме газированной; спортивные легковые автомобили; автобусы с числом пассажиров 30 и более; грузовики и тягачи для гражданских целей, грузоподъемностью от 5 до 40 т., с одним, двумя или тремя ведущими мостами, год выпуска которых превышает 10 лет; прогулочные яхты с двигателем, мощность которого превышает 75 л/с, длиной более 10 м., предназначенные для перевозки 6 чел.; бывшие в употреблении станки, машины и механизмы всех видов, кроме поименованных отдельно; плуги и легкая сельхозтехника (грабли, мотыги, лопаты); гофрированное железо; телефонные аппараты и коммутаторные станции, емкостью менее 60 внутренних линий; тетради школьные; аудиокассеты без записи; бумажные платки, за исключением салфеток, носовых платков и туалетной бумаги; мебель для гостиных в арабском стиле; паласы и пледы; швабры; калий; каустическая сода во всех видах; деревянные и бетонные столбы; трубы пластиковые гибкие из ПВХ; полиэтиленовая пленка для оранжерей и для других целей; корм для кошек и собак.

Данный список периодически — до нескольких раз в год — пересматривается в зависимости от ситуации в конкретных отраслях, определяемых правительством приоритетах экономического развития и даже сезонных факторов, рыночной конъюнктуры и публикуется в сборниках Постановлений секретариата ГНК экономики и торговли и ГНК финансов.

С целью упорядочения ввоза разрешенных товаров ряд госструктур наделяется исключительными правами импорта по конкретной номенклатуре. За Национальной компанией лекарственных препаратов закреплено исключительное право закупок лекарств, вакцин, сывороток и алкоголя для медицинских целей. За Центральным банком Ливии: золота в необработанном виде; за госкомпанией по импорту разрешительных товаров: взрывчатых веществ, охотничьего оружия и боеприпасов к нему, пиротехнических изделий.

Законодательно регулируются и технические вопросы, касающиеся порядка проведения импортных операций, в частности - учреждения и регистрации фирмы-импортера, осуществления платежей, определения качества товаров.

С целью недопущения нанесения ущерба экономическим интересам государства также определено, что все импортные контракты на закупку товаров и оказание услуг, заключаемые государственными субъектами внешнеэкономической деятельности, должны осуществляться ими на тендерной основе. Порядок проведения тендеров детально и достаточно жестко регламентирован, однако на практике при организации торгов нередки случаи злоупотребления чиновников, создания необоснованных преференций для конкретных участников, необъективность при подведении их итогов.

Для защиты национальных интересов в сфере внешней торговли в Ливии активно применяются также таможенные меры и меры нетарифного регулирования. Последние включают систему обяза-

тельной сертификации товаров. С этой целью в соответствии с решением Высшего народного комитета №62 от 1985г. был организован Национальный центр по сертификации и стандартам, на который была возложена задача обеспечения контроля за качеством импортных товаров и выдача свидетельств о соответствии их стандартам. Все импортируемые в СНЛАД товары должны подвергаться ливийской сертификации; в отдельных случаях допускается представление сертификатов, выданных иностранными поставщиками, но по формам, принятым в Ливии.

Экономическая система и порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в Ливии зарегулирован. Это повышает степень защищенности национальной экономики, но нередко приводит к бюрократическим проволочкам при принятии конкретных решений, оформлении документов, открытии банковских счетов и во многих других случаях. Все это ограничивает развитие деловой инициативы в стране, снижает привлекательность ее экономики для иноинвесторов, не позволяет в должной мере диверсифицировать внешнюю торговлю, а нередко влечет и прямые убытки в результате злоупотреблений чиновничьего аппарата.

Внешняя торговля

На протяжении периода времени после введения действия санкций СБ ООН в отношении Ливии в 1992г. и до их окончательной отмены осенью 2003г. список стран-основных внешнеторговых партнеров страны существенных изменений не претерпел.

Статданные о внешней торговле Ливии публикуются с опозданием, как правило, в авг.-сент. месяце года, следующего за отчетным. В авг. 2003г. Национальная корпорация по информации и документации Ливии (НОИД) опубликовала статданные о внешней торговле Ливии за 2002г.

Внешнеторговый оборот, в млн.долл.

Наименование	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт	8280	7988	11600
Импорт	4093	4388	5200
Торговый оборот	12373	12376	16800

В таблице приведены официально публикуемые в ливийских информационных материалах данные. Эти данные отличаются от информации зарубежных аналитиков. Официально публикуемые данные об экспорте составляют 70% от оценки ливийского экспорта западными источниками. Зарубежные аналитики в своих данных учитывают весь экспорт нефти, а в официально публикуемых ливийских данных указан экспорт нефти принадлежащей государству в лице Национальной нефтяной корпорации Ливии с учетом квоты «продакшн-шеаринг».

Доля внешнеторгового товарооборота в ВВП Ливии в 2003г. составила 79,7%, что на 16,6% больше чем в 2002г. (63,1%), экспорт нефти составляет 52,2% всего объема ВВП (в 2002г. — 40,7%).

Экспорт нефти является основным источником поступления валюты (95%). Остальная часть ливийского экспорта приходится на нефтепродукты и продукцию нефтехимического комплекса (удобрения, полиэтилен высокого и низкого давления).

В 2003г. существенных изменений в географии ливийского экспорта не произошло. Основными партнерами Ливии остались те же страны, что и в пред.гг., а их доля в общем объеме экспорта сохранилась на уровне 2002г.

Основные экспортные партнеры Ливии, в %

Основные партнеры	2000г.	2001г.	2002г.
Италия.....	42,6	41,6	41
Испания.....	15,2	15,5	17,1
Германия.....	15,3	14,1	13,3
Турция.....	7,5	6,2	5,8
Тунис.....	4,1	5,1	4,5
Франция.....	5,6	3,6	3,7

В 2003г. произошло увеличение на 18-20% объемов ливийского импорта по сравнению с 2002г. В 2003г. основными статьями ливийского импорта, как и в 2002г., являлись: продукция машиностроения и транспортного оборудования – 43%, продукты питания – 15%, промышленные материалы и комплектующие – 19,2%, предметы ширпотреба – 9%, химпродукция – 8,5%.

Основные импортные партнеры Ливии

Основные партнеры	2000г.	2001г.	2002г.
Италия.....	19,1%	24,3%	24,4%
Германия.....	11,8%	13,1%	11,2%
Великобритания.....	5,8%	5,7%	7%
Япония.....	%	3,5%	6,5%
Ю.Корея.....	8,3%	6,7%	5,2%
Тунис.....	5,1%	4,8%	4,8%

В случае полной отмены действия экономических санкций со стороны американского Конгресса, география внешнеторговой деятельности Ливии получит еще один географический вектор – американский. Возможно этот вектор будет играть весьма существенную роль как во внешней торговле, так и во всей экономике Ливии. Насколько быстро и глубоко будут развиваться американо-ливийские торгово-экономические взаимоотношения, настолько менее реальными будут становиться возможности дальнейшего развития российско-ливийских торгово-экономических связей. С приходом американских компаний на ливийский рынок компаниям из третьих стран придется потесниться.

Таможня

Ливийское правительство стремится найти баланс между необходимостью либерализации экономики и привлечения иностранного капитала в страну, с одной стороны, и задачами по защите интересов национальной экономики, с другой стороны.

Учитывая планы вступления в ВТО, в 2003г. ливийские власти отменили требования получения лицензии и внесения авансом депозита на осуществление импортных операций. Еще ранее в Ливии был отменен валютный бюджет для осуществления импорта. Указанные шаги стали важными мероприятиями по открытию внешней торговли для частного бизнеса.

Официально импортерам разрешено ввозить определенный круг товаров в соответствии со своей специализацией. За исключением товаров «стратегического» значения (9 наименований продовольственных товаров, медикаменты, инсектициды, вооружения, нефтепродукты и золото), импорт которых закреплен за государственными предприятиями, все остальные товары могут импортировать как частные, так и государственные компании.

В стране действуют меры нетарифного регулирования, определенные в законе №64 от 1971г. «Об импорте», в соответствии с которым был определен список товаров, запрещенных к ввозу в

страну. В течение двух последних лет ГНК экономики и торговли неоднократно пересматривал список товаров, запрещенных к ввозу в Ливию.

Список запрещенных к ввозу в Ливию товаров включает около 40 пунктов, причем около 30 наименований товаров было ранее исключено из списка, а 13 новых было добавлено. Одновременно ливийские власти рассматривают возможность сокращения количества запрещенных к ввозу товаров. По политическим мотивам в Ливии существует бойкот товаров, произведенных в Израиле.

Для защиты своих национальных интересов Ливия использует также меры тарифного регулирования импорта. Уплата таможенной пошлины является обязательным условием при ввозе товаров в Ливию. Размеры таможенных пошлин определены Таможенным тарифом Ливии от 07.05.1974г. с последующими дополнениями в соответствии с Таможенными решениями №4 от 20.03.1986г. и №7 от 15.12.1986г., и до 2002г. они варьировались от 0 до 425%, что выше международных стандартов. В связи с отсутствием полной информации подсчитать текущий действующий тариф не представляется возможным. В 2000г. по уровню ставок таможенного тарифа Ливия принадлежала к числу стран с самым высоким рейтингом (10). Однако, в связи с предпринятыми в последние годы реформами внешней торговли, сегодня Ливия занимает значительно более низкую позицию в указанном рейтинге.

Таможенный тариф Ливии построен на базе «Брюссельской таможенной номенклатуры». По своей структуре тариф является одноколонным и распространяется в одинаковой мере на все страны. Оговорена возможность предоставления скидок с действующего тарифа для товаров, ввозимых из стран, которым Ливия в соответствии с торговыми соглашениями предоставила режим наиболее благоприятствуемой нации. На практике эти положения не находят применения: в своей торговой практике Ливия не идет на установление таможенных преференций для тех или иных своих торговых партнеров.

Импорт товаров из арабских стран освобожден от таможенного обложения при условии, что в общей стоимости импортируемого в Ливию товара не менее 40% создано в арабской стране.

Не облагаются таможенными пошлинами запчасти и материалы, ввозимые в Ливию для их переработки, при условии, что изделия с этими запчастями или из этих материалов будут вывезены из страны в течение года с даты их ввоза. Исключение составляют комплектующие для ливийских заводов, изготавливающих продукцию для ливийского рынка.

Со всех видов импортных товаров взимается муниципальный налог в 5% от установленного тарифа, а также по решению местных властей, могут иметь место дополнительные выплаты. Оплата пошлин производится в местной валюте, а если стоимость товара выражена в иностранной валюте, то ее перевод в динары осуществляется по курсу ЦБЛ в день пересчета. Пошлины с цены товара исчисляются на базе СИФ ливийский порт.

Согласно ливийскому таможенному законодательству в случае возникновения разногласий или затруднений при определении того, подлежит или не подлежит импортный товар обложению пошлиной, товар считается подлежащим обложению. Если разногласия или затруднения связаны с

определением принадлежности товара к одной из 2 или 3 категорий товарных групп, то такой товар классифицируется по высшей категории, т.е. взимается более высокая таможенная пошлина.

Среди экспортных ограничений следует отметить ужесточение требования по возврату экспортной выручки в страну. Если раньше выручка подлежала переводу в Ливию в течение 6 месяцев с даты отгрузки товара на экспорт, то сейчас она подлежит переводу в Ливию в течение 3 мес. с даты поставки товара на экспорт. Экспортерам разрешается удерживать у себя до 100% валютной выручки от не нефтяного экспорта.

Для осуществления экспорта необработанной шерсти, кожи и шкур животных, а также сельскохозяйственных продуктов требуется лицензия. Запрещен экспорт немонетарного золота (за исключением золота, предназначенного для обработки за границей), металлического лома, угля, а также субсидируемых товаров (сахар, мука, чай, растительное масло). Если ливийские власти хотят получить выгоду от свободной торговли, они вынуждены будут сократить список запрещенных к импорту товаров, отменить экспортные запреты, ликвидировать импортную монополию для госпредприятий, а также уменьшить размеры таможенных пошлин.

Правительственными органами осуществляются некоторые меры по стимулированию создания новых производств и экспортной деятельности уже существующих предприятий. Для некоторых категорий производителей (преимущественно — совместных предприятий) предусмотрен безлицензионный порядок экспорта товаров. В отношении вновь организуемых экспортно-ориентированных производств действует льготный налоговый режим, позволяющий им быстрее выйти на полную проектную мощность.

Однако в целом принимаемые государством меры по развитию экспортного потенциала страны направлены не столько на поддержку национальных экспортеров, сколько на сокращение импортной зависимости экономики. Данная область деятельности государства регламентируется постановлениями Высшего народного комитета (правительства) Ливии, основными среди которых являются: «Об организации импорта товаров», «Об организации экспорта товаров», «О запрете экспорта определенных видов товаров» и некоторые другие, а также постановлениями ГНК экономики и торговли, ГНК финансов, таможенного комитета и прочими нормативными актами.

Широко применяемой мерой в этом плане является запрет на импорт конкретной продукции с целью защиты национальных производителей. Соответствующим решением запрещен импорт в страну ряда продтоваров, а также товаров, которые производятся на нацпредприятиях. Чтобы создать по возможности благоприятные условия для местных производителей машинотехнической продукции, действующим в стране Центром по сертификации и стандартам установлены весьма высокие технические требования к импортируемой продукции машиностроения; большинство иностранных товаров подлежат сертификации в соответствии с нормами и стандартами, принятыми в Ливии.

Обзор прессы К МИРОВОМ ЦЕНАМ

Ливия прекратила политику дотирования продовольственных товаров, направленную на обеспечение прожиточного минимума граждан Ливии.

Эта политика началась в 1972г., когда расходы на ее проведение составили всего 8 млн. лив. дин. Со временем размеры дотаций увеличились вследствие роста количества потребителей и повышения цен на продтовары и внутри страны, а также вследствие контрабандного вывоза продтоваров в соседние страны, неорганизованного внутреннего потребления, значительных потерь из-за использования продуктов не по назначению, в т.ч. на корм скоту. Величина дотаций достигла сотен миллионов лив. дин., что стало непосильным бременем для бюджета и вызвало необходимость пересмотра дотационной политики.

ГНК экономики и торговли провело экономические изыскания, показавшие, что лучшей заменой дотационной политики является отпуск цен на продтовары и выдача возмещения за них в денежной форме непосредственно потребителям — через увеличение зарплаты тем категориям граждан, которые получали дотированные продтовары. Изучение опыта стран, отказавшихся от дотирования продовольственных товаров, показало, что наиболее успешно развиваются те, в которых политика дотирования продтоваров была заменена на прямую денежную поддержку, что имеет целый ряд преимуществ.

В 1972г. расходы на дотирование продтоваров составляли 8 млн. лив. дин., в 2004г. составят 1220 млн. лив. дин. Это привело к тому, что цены на эти товары в Ливии значительно ниже цен на аналогичные товары в соседних странах, что повлекло за собой:

- появление контрабандного вывоза большого количества продтоваров в соседние страны; за счет ливийской экономики осуществлялась поддержка неливийцев, к тому же — незаконным путем;

- охрана границ для борьбы с контрабандой легла дополнительным бременем на бюджет Ливии, приводя иногда и к людским потерям.

- провоцирование потребления, превышающего реальные потребности, что привело к росту заболеваний, вызванных повышенным потреблением сахара, мучных изделий;

- использование изделий из муки и риса в качестве корма для скота, а сахара — для производства напитков и сладостей, вредных для здоровья;

- неливийцы, находящиеся в стране, получали выгоду от низких цен, в то время как число их достигает сотен тысяч и даже миллиона;

- рост потерь продтоваров при транспортировке и хранении в связи со значительным объемом импорта, что в свою очередь привело к росту затрат на их поставку;

- очень низкий уровень цен на продтовары привел к тому, что ливийцам стало лень заниматься экономической деятельностью и национальное производство сократилось, в то время как основные расходы были направлены на приобретение импортных предметов роскоши и удовлетворение страстей, вредных для человека, семьи и общества;

- рост числа нарушений и подделок документов в потребительских кооперативах, возникновение фиктивных кооперативов, потребляющих огромное количество продуктов, на самом деле идущих на черный рынок и контрабандистам.

Все эти негативные явления и рост расходов на проведение политики дотирования продовольственных товаров привели к необходимости пересмотра этой политики. Деньги будут выплачиваться гражданам напрямую, что снизит расходы на поставку продтоваров и расходы на функционирование Корпорации по продовольственным товарам, а также приведет к исчезновению потерь, вызванных неумеренным потреблением. Реальные дотации составят 100 лив.дин. на человека в год. Цены на продтовары достигнут уровня мировых цен.

Рост доходов населения приведет к многим положительным результатам: возможность для гражданина рассчитывать свой месячный бюджет в соответствии с реальными потребностями и потреблять те продукты и в тех количествах, которые ему реально необходимы; возможность избежать потерь и расходов на хранение; удастся избавиться от заболеваний, вызванных неумеренным потреблением дешевых продтоваров; произойдет активизация экономической деятельности населения, рост местного производства зерновых, растительного масла, увеличение количества заменителей мучных изделий. Все это приведет к росту ВВП за счет местного производства и уменьшению опоры на доходы от экспорта нефти. Газета «Аз-Захф ал-ахдар», 10.02.2004г.

Литва

Хозяйственность

В 2003г. объемы продаж промпродукции выросли на 17% (без учета нефтепереработки — на 13,5%), что значительно выше, чем в 2002г. (4,6%). Успешно работал Мажейкяйский НПЗ — на 20% увеличивший объемы переработки нефти. Динамично развивался сектор информационных технологий (рост 25%) и сектор связи и телекоммуникаций (рост количества абонентов — 40%).

Строительная отрасль. Рост данного сектора составил 25%, чему способствовал быстрый рост цен на недвижимость (цены на жилье за год в крупных городах Литвы в среднем выросли на 35%). Но, отмечалась острая нехватка предложений по продаже недвижимости, что было связано с тем, что местные участники рынка ожидали роста цен на недвижимость после вступления Литвы в ЕС и облегчения условий выдачи долгосрочных ипотечных кредитов коммерческими банками. Средние процентные ставки упали до 3,5-4% при сроке кредитования до 40 лет.

2003г. оказался успешным для транзитного сектора экономики: рост грузоперевалки в Клайпедском морском порту составил 12%. Выросла перевалка сырой нефти через Бутингский нефтетерминал (принадлежит российской компании «Юкос»). Литовскими железными дорогами было перевезено 43,5 млн.т. грузов или на 18,6% больше, чем в 2002г. Объемы перевозок международных грузов выросли на 26% и составили 38,5 млн.т.

Продолжилась модернизация ж/д инфраструктуры и транспортного парка (с использованием средств ЕС), наблюдался рост объемов пассажирских перевозок, активно велись работы по модернизации автострады Вильнюс-Клайпеда, а также строительство круизного причала в Клайпедке.

Для сельского хозяйства 2003г. был также достаточно успешным: рост объемов производства с/х продукции составил 6%. Продолжился рост сектора оптовой и розничной торговли, который составил 13,4%. В этой области лидирует компания с ли-

товским капиталом «ВП Маркет», оборот которой в 2003г. составил 1,3 млрд.долл. Устойчивые позиции на этом рынке занимали и другие компании с литовским капиталом «Ики», «Норфа». Сектор розничной торговли четвертый год подряд растет в 2-3 раза быстрее, чем ВВП страны. Объем продаж пищевых продуктов и напитков в 2003г. вырос на 13%, текстиля и одежды — на 21%, бытовой техники, мебели и стройматериалов — на 46,3%.

ВВП Литвы

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Рост ВВП, %	7,3	5,1	-3,9	3,8	5,9	6,7	8,9
ВВП, в действ. ценах, млрд.долл.	9,59	10,75	10,66	11,28	11,91	13,9	17,6
ВВП, на 1 жителя, долл.	2587	2903	3080	3219	3438	4008	5016

Структура ВВП Литвы по отраслям, в %

	2001	2002	2003	Рост ВВП в 2003г.
Всего	100	100	100	+8,9%
Сельское и лесное хозяйство, охота	5,5	7,8	7,4	+3,6%
Добывающая промышленность	1,1	1,1	0,6	+14,8%
Обрабатывающая промышленность	24,6	22,2	19,9	+11,7%
Производство электричества, тепла и газа	5,8	3,6	4,3	+27,2%
Строительство	3,9	6	6,6	+18,2%
Оптовая и розничная торговля	14,5	15,6	18	+10,4%
Гостиницы и рестораны	1,2	1,5	1,7	+6,1%
Транспорт, складирование и связь	12,5	13,6	13,6	+5,8%
Финансовое посредничество	2,6	2,5	2,4	+2,5%
Недвижимость, аренда и другое	8,4	7,8	8,1	+1,8%
Управление государством, охрана края, гос. соцстрах	6,2	5,7	5,3	+4,6%
Просвещение	6,7	6,2	5,6	+1,7%
Здравоохранение и социальное обеспечение	3,9	3,3	3,1	-0,3%
Прочее	3,2	3,1	3,4	-

Несмотря на удорожание литовской национальной валюты по отношению к доллару США экспорт в стоимостном исчислении вырос на 8,5%. Во всех основных отраслях промышленности наблюдался рост экспорта. Экспорт нефтепродуктов вырос на 19%, машин и оборудования — 17%, мебели — 38%. В 2003г. курс доллара упал с 3,30 до 2,78 лита, при среднем курсе за 2003г. 3,04 лита за 1 долл.

Удорожание лита по отношению к доллару негативно сказалось не только на экспорте в США, но и в страны СНГ. В тоже время резкий скачок объемов экспорта в страны группы ЕАСТ объясняется тем, что НК «Юкос» (новый владелец Мажейкяйского НПЗ) начала проводить экспортные операции через швейцарское подразделение, а не через Великобританию, как это было ранее.

Внешняя торговля Литвы в 2003г., в млн.долл.

	Экспорт	%	Импорт	%
Всего	7188,3	100	9594,2	100
ЕС	3031,2	42,1	4301,1	44,9
Страны-будущие члены ЕС	1391,2	19,4	1145,7	11,9
СНГ	1209,6	16,8	2435,5	25,4
ЦЕФТА	343,8	4,8	819,1	8,5
ЕАСТ	1009	14,1	209,9	2,2
Швейцария	830,2	11,5	-	-
Россия	732	10,4	2056,7	22
Германия	716,6	10	1557,6	16,2

Главными товарами литовского экспорта, как и прежде, являлись: минпродукты — 19,3% (в первую очередь нефтепродукты Мажейкяйского НПЗ), средства наземного транспорта — 15,8% (б/у автомобили), текстильные изделия — 13,9%, а также пищевые продукты и химическая продукция. Главными статьями литовского импорта были: минеральные продукты (российская нефть и природный газ) — 18,1%, машины и оборудование — 18%, средства наземного транспорта — 16,4%.

В 2003г., также как и в 2002г., зафиксирована дефляция, которая составила 1,3%. Больше всего подешевели услуги связи – на 12,2%. Пищевые продукты подешевели на 1,9%, мебель и бытовая техника – на 3,2%, одежда и текстиль – на 2,1%. Благоприятным фактором для снижения цен явилось удорожание национальной валюты по отношению к доллару США, что вызвало падение цен на импортируемые за доллары товары (бытовую технику, компьютеры). На уровень потребительских цен повлияло решение правительства об уменьшении ставки НДС на мясо с 18% до 5%. Одновременно продолжался рост цен на горючее (бензин и дизельное топливо) и табачные изделия, вызванный повышением акцизных сборов на эти товары.

Стабилизировалась ситуация в сфере соцстрахования населения. Несмотря на негативные в демографической области процессы 2003г. количество работающих в стране выросло. В этой связи улучшилось состояние Фонда государственного социального страхования «Содра», доходы которого значительно превысили расходы.

Осенью 2003г. в Литве стартовала пенсионная реформа: работающие граждане получили право часть своих выплат социального страхования направить в негосударственные пенсионные фонды, клиентами которых стали 36% работающего населения страны. Этот показатель значительно превысил прогнозы правительства и экспертов (ожидался показатель в 20%). Лидерами в области предоставления услуг стали пенсионные фонды банков «Хансабанкас», «Вильняус банкас», а также фонд «Комершл унион».

Трудовые ресурсы, в тыс.чел.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Жителей	3707	3704	3700	3698	3500	3468	3453
Работающих	1669	1656	1647	1586	1535	1515	1560
Оффц. уровень безработицы, %	5,9	6,4	8,4	11,5	12,9	10,5	9,8

Серьезной проблемой оставалась безработица, хотя ее уровень уменьшился с 10,5% в 2002г. до 9,8% в дек. 2003г. В стране ощущалась нехватка квалифицированных специалистов (в области информационных технологий, строительстве и промышленности).

Оплата труда, зарплата

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Средняя, долл.	195	233	247	252	254	322	380
Рост, %	13,4%	12,8%	4,9%	-1,9%	2,6%	5,6%	9,7%
Минимальная, долл.	94	105	108	108	108	122	148

В 2003г. зарегистрирован значительный рост средней зарплаты во всех отраслях. Минимальный размер зарплаты вырос до 450 литов в месяц (148 долл.).

В 2003г. впервые удалось выполнить план доходов в нацбюджет страны. Рост бюджета значительно отставал от темпов роста ВВП, в связи с чем, доля бюджетных доходов в пропорции от ВВП уменьшается пятый год подряд, начиная с 1999г. Правительство не смогло создать эффективную процедуру сбора налогов (в 2003г. остался невыполненным план по сбору НДС).

Доходы госбюджета Литвы

	2000	2001	2002	2003
Национальный (консолидированный) бюджет, млн.долл.	2180,9	2303	2396,1	4952,1*
Государственный (центральный) бюджет, млн. долл.	1445,3	1586,2	1615,3	3154,5
Бюджет местных самоуправлений, млн.долл.	818,6	716,8	781,1	1162,3
Дефицит нац. бюджета, млн. дол.	-186,1	-183,7	-306	-120,3

* В 2003г. в консолидированный бюджет включены и другие госфонды (фонд приватизации, «Содра» и т.д.).

Структура расходов центрального госбюджета

	млн.долл.	доля, %
Общее управление государством	293,3	8,2%
Оборона	311,8	8,8%
Правопорядок	353	9,9%
Просвещение	375,9	10,6%
Здравоохранение	226,1	6,3%
Социальная защита	225,9	6,3%
Спорт, отдых, культура	92,6	2,6%
Сельское хозяйство, рыболовство, лесное хозяйство	251,5	7,1%
Добыча минеральных ресурсов, промышл. и строительство	41,7	1,2%
Транспорт и связь	287,6	8,1%
- эксплуатация и прокладка дорог	245,7	6,9%
Прочая экономическая деятельность	37	1%
Прочие расходы	1063,5	29,9%
Обслуживание госдолга	320,1	9%
Дотации и компенсации самоуправлениям	678,1	19%
Всего	3562,5	100%

Платежный баланс, в % к ВВП

	2001	2002	2003
I. Счет текущих операций	Кредит 54,3%	54,5%	56,2%
	Дебет -59,1%	-60,2%	-62,1%
	Баланс -4,8%	-5,7%	-5,9%
Товары и услуги	Кредит 50,4%	53,5%	52,8%
	Дебет -55,9%	-57,2%	-56,6%
	Баланс -5,4%	-3,7%	-3,8%
а. товары	баланс -9,2%	-8%	-7%
- Экспорт	40,8%	43,1%	43,8%
- Импорт	-50%	-53,1%	-50,8%
б. услуги	Кредит 9,6%	10,4%	9%
	Дебет -5,8%	-6,1%	-5,8%
	Баланс 3,8%	4,3%	3,2%
Доходы от инвестиций и оплата труда	Кредит 1,7%	1,3%	1,5%
	Дебет -3,2%	-3%	-5,5%
	Баланс -1,5%	-1,7%	-4%
Текущие трансферты	Кредит 2,2%	1,6%	1,9%
	Дебет 0%	0%	0%
	Баланс 2,1%	1,6%	1,9%
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-	3,5%	3%
A. Счет операций с капиталом	Кредит 0%	0,5%	0,4%
	Дебет 0%	0%	0
	Баланс 0%	0,5%	0,4%
B. Финансовый счет	-	3,5%	2,6%
Прямые инвестиции	-	3,7%	5,5%
- за рубеж	-	-0,1%	-0,2%
- в Литву	-	3,7%	5,7%
Портфельные инвестиции	-	2,2%	0,3%
- Активы	-	0,2%	-1,3%
- Обязательства	-	2%	1,6%
Официальные международные запасы	-	-2,7%	-3,1%
Ошибки и пропуски	-	1,3%	0,7%
Инвестиции Литвы за рубежом	-	-1,6%	-0,4%
Иностранные инвестиции в Литве	-	7,8%	6,1%

Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Литвы за 2003г составил 35 млн.долл., что на 3,1% больше, чем за 2002г. Дефицит текущего счета в 2003г. составил 5,9% от ВВП, что является достаточно низким показателем по сравнению с пред.гг. (в 1999г. дефицит достигал 10-12%). В ближайшие годы ожидается рост этого показателя до 7,5-8%.

	2000		2001		2002		2003	
	млн. долл.	% к ВВП	млн. долл.	% к ВВП	млн. долл.	% к ВВП	млн. долл.	% к ВВП
Общий госдолг	3225,8	27,1%	3181,2	28,3%	4000,5	25,9%	4348	24,7%
Внутренний долг	761,8	6,4%	706,9	6,3%	1164,3	7,5%	1349,1	7,6%
Внешний долг	2463,9	20,7%	2474,3	22%	2789,1	14,2%	2998,9	17,1%
Доля вн. долга в общ.	76,4%		77,8%		72,9%		68,9%	

По официальным прогнозам минфина Литвы успешное развитие литовской экономики в 2004г. продолжится, так как ожидается улучшение внешних условий в связи с восстановлением позитивных тенденций в развитии экономики США и стран Евросоюза. Другим важным фактором станет приход в Литву средств из фондов ЕС. Эти средства, как ожидается простимулируют государственные и частные инвестиции через структурные фонды и фонды «Сапард». Литовское правительство рассчитывает, что помощь ЕС значительно улучшит положение литовских земледельцев. Большое влияние на состояние экономики Литвы будет иметь соотношение курсов евро и доллара США. Ожидается, что в 2004г. продолжится приток иноинвестиций в экономику страны, так же как и рост объемов внутренних инвестиций.

Рост ВВП в 2004г. может составить 6,5-8%, а уровень инфляции – 2-2,5%. Рост цен будет вызван интеграцией Литвы в ЕС, в связи с чем, вырастут таможенные пошлины на многие импортируемые из третьих стран товары, будут отменены льготы по НДС на центральное отопление, услуги, лизинг и т.д., вырастут акцизные ставки на бензин, дизельное топливо и табачные изделия.

Люксембург

Экономика

На протяжении всего 2003г. социально-экономическое положение Люксембурга оставалось стабильным. Тем не менее, существовал целый ряд факторов, препятствовавших нормальному развитию экономики страны. Так, национальная и международная экономическая деятельность оставались мало динамичными в течение всего 2003г., в особенности его первого полугодия.

В 2003г. экономическое развитие Люксембурга проходило под сильным влиянием существовавших неблагоприятных тенденций в развитии мировой экономики и конъюнктуры, и, прежде всего, в экономическом развитии стран-членов ЕС. Большинство экономик стран Европейского союза в I пол. 2003г. находилось в стагнации, а экономики трех «ведущих» стран ЕС (Германия, Франция и Италия) впали в состояние спада. Данное замедление сказалось и на Люксембурге: большинство индикаторов деловой активности страны демонстрировали признаки слабости экономики.

Полученные в 2003г. экономические результаты стали одними из самых неутешительных для всей люксембургской экономики за последнее десятилетие: на протяжении всего года сохранялась стагнационная тенденция в развитии экономики страны, наметившаяся в последние годы.

В начале 2003г. многими люксембургскими экономистами делались прогнозы о росте ВВП страны в текущем году на уровне 2%. По результатам 2003г. рост ВВП составил лишь 1,2%. Люксембургу удалось избежать спада, в то время как многие страны ЕС впали в период стагнации. Ожидания восстановления роста экономики Люксембурга связываются с началом экономического подъема во II пол. 2004г. с прогнозируемыми темпами роста ВВП в 2%.

Начавшийся в середине 2001г. спад в экономике Люксембурга сказался и на уровне безработицы, причем тенденция усилилась в 2002-03гг. По сравнению с предг., в 2003г. в Люксембурге увеличился

уровень безработицы (до 3,8% против 3% в 2002г.), что остается самым низким уровнем по сравнению с другими странами ЕС. В 2003г. общая численность населения Люксембурга достигла 448300 чел.

Рост внутренней занятости сократился до 1,7% (против 3,1% в 2002г.), что является недостаточным фактором для подавления повышения безработицы в стране. Основными люксембургскими секторами, которые продемонстрировали серьезные потери рабочих мест в 2003г., стали сектор финансов, в особенности банковский сектор, а также обрабатывающая промышленность, в особенности сектора металлургической и пищевой промышленности.

Уменьшение темпов инфляции, начавшееся еще в 2001г. (2,7%), продолжилось в 2002г. (2,1%). По итогам 2003г. темпы инфляции в Люксембурге снизились до 2% и были сопоставимы с другими странами зоны евро (+2,1%), хотя тенденция в последние несколько месяцев 2003г. отличалась ускорением темпов инфляции в соседних странах (Германия, Франция и Бельгия) при их ослаблении в самом Люксембурге. И если в 2001г. показатель темпа инфляции в Люксембурге был одним из самых высоких среди стран ЕС, то в 2002-03гг. он стал ниже среднего показателя по странам ЕС и зоне евро.

В начале 2003г. правительством были повышены на 3,5% минимальные социальные выплаты, уровень гарантированного минимального дохода, пенсии и выплаты в случае несчастных случаев. Произошло незначительное повышение коммунальных налогов и цен на общественный транспорт. В 2003г. повышение почасовой оплаты труда населения в Люксембурге немного отставало от других стран зоны евро, однако начиная с третьего квартала данные показатели сравнялись.

После трудного для Люксембурга I пол. 2003г. большинство экономических индикаторов начало расти. Активность в таких секторах люксембургской экономики, как промышленность, торговля и строительство была устойчивой на протяжении второй половины года. В финансовом секторе страны практически все ведущие банки Люксембурга продемонстрировали худшие результаты своей деятельности по сравнению с 2002г., хотя, с III кв. 2003г., ситуация стала улучшаться. Развитие других секторов услуг проходило разнонаправленно в зависимости от сферы деятельности.

В последние месяцы 2003г. проявилась благоприятная тенденция развития экономики страны, поддержанная общими надеждами относительно более сильного роста экономик стран в пределах зоны евро. Данный подъем сможет оказать положительное воздействие на развитие экономики страны и, как следствие, на продолжающийся сокращаться рынок внутренней занятости, только в среднесрочной перспективе.

С III кв. 2003г. люксембургская экономика начала развиваться с нарастающим трендом. С июля начало увеличиваться промышленное производство в стране, и данная тенденция сохранилась до конца 2003г. По итогам 2003г. данная тенденция скажется на повышении объемов прибыли в секторе промышленности приблизительно на 2,5% (против 1,5% в 2002г.).

Сфера торговли также начала расти в III кв. 2003г., особенно в секторе продаж транспортных средств, топлива и оптовой торговли. Даже при том, что благосостояние многих домашних хозяйств пошатнулось (в связи с ростом безработи-

цы в стране), тем не менее, уровень потребительских расходов сохранялся устойчивым на протяжении всего 2003г. Учитывая высокую степень открытости Люксембурга, иностранный спрос являлся одним из факторов повышения продаж.

Внутреннее потребление также продемонстрировало признаки динамизма: исторически низкие люксембургские процентные ставки являются сильным стимулом для конечного потребления (данное обстоятельство доказывается повышением потребительских кредитов в стране), нежели для накоплений. В 2003г. с целью оживления экономики страны правительство Люксембурга сократило процентную ставку на социальные ипотечные ссуды на 0,25% до уровня 2,85%, что также стимулировало ипотечные кредиты. В люксембургском секторе строительства жилья, в отличие от других секторов строительства, в 2003г. выросли объемы прибыли и имеются хорошие перспективы на будущее.

В 2003г. были значительно снижены все процентные ставки по кредитам для люксембургских предприятий. Процентная ставка долгосрочной ссуды (сроком от 8 до 10 лет), предназначенная для финансирования закупок оборудования для производства и строительства зданий промышленных предприятий и некоторых предприятий сферы услуг, сократилась с 4,25% до 3,75% годовых. Процентная ставка среднесрочной ссуды (5 лет) сократилась с 3,75% до 3,25% годовых. Процентная ставка ссуды на инновации, которая финансирует научно-исследовательские проекты промпредприятий и поставщиков услуг, также была сокращена на 0,75% с 3,25% до 2,5% годовых. Процентная ставка по кредитам на оборудование, предназначенным для финансирования закупок оборудования и профессиональных зданий для ремесленных, коммерческих, гостиничных, промышленных мелких и средних предприятий, сокращена до 2,5% годовых, при этом она была зафиксирована на весь срок кредита (обычно 8-10 лет).

Ставка ссуды «начала бизнеса» сокращена с 5,75% до 5,25% годовых. Это новый инструмент, введенный в Люксембурге в 2002г., предназначен для финансирования проектов создания или возобновления деятельности мелких и средних предприятий страны.

Совокупность принятых мер представляет собой общее облегчение процентного бремени для люксембургских предприятий общей стоимостью около 3 млн. евро в год.

Многие сектора люксембургской экономики приступили в 2003г. к реструктуризации в целях противостояния сильному конъюнктурному снижению. Сокращение экспорта услуг, основного источника дохода люксембургской экономики, было вызвано общим замедлением в экономических отношениях с основными странами-торговыми партнерами.

Неблагоприятная конъюнктура продолжала воздействовать в целом и на банковскую систему страны, при том, что даже биржевые показатели демонстрировали некоторое восстановление после длительного периода спада и позволяли предполагать более благоприятные перспективы на второе полугодие 2003г. Ситуация ухудшилась в связи с общим сокращением финансовых рынков, а также ростом курса евро по отношению к доллару США.

Сфера финансовых услуг (банковские, страховые услуги, услуги инвестиционных фондов), составляющая основу экономики Люксембурга и тра-

диционно служившая на протяжении последних 15 лет источником динамизма в развитии национальной экономики, сдала в своем развитии под воздействием международных факторов, впад в состояние кризиса еще в 2001г. Результаты, полученные финансовым сектором страны по итогам 2003г., оказались отрицательными по сравнению с предыдущим периодом (уже третий год подряд), прибыль в банковском секторе продолжала снижаться.

Объемы предоставления финансовых услуг люксембургским финансовым сектором снизились на 18% из-за существенного падения стоимости финансовых активов и слабого уровня активности предприятий коллективных инвестиций. Состояние финансового сектора страны оказывает негативное влияние на развитие люксембургской экономики, т.к. он составляет 25% ВВП страны. С III кв. 2003г. ситуация стала улучшаться. Данная тенденция подтвердилась благоприятным развитием сферы предоставления финансовых услуг со стороны нерезидентов. С точки зрения занятости данный сектор продолжает демонстрировать значительное сокращение штата работников (в 2003г. было сокращено 1000 рабочих мест). Во многом это объясняется принятыми в 2002г. мерами контроля над затратами, нацеленными на сокращение накладных расходов и рабочих мест в банковском секторе.

Доходы от инвестиций продолжали снижаться. В I пол. 2003г. общая сумма доходов снизилась на рекордные 20% по отношению к тому же периоду предыдущего года, что было связано как с общим понижением доходов от ценных бумаг (из-за плохого конъюнктурного климата), так и со снижением процентных ставок.

В ответ на новые вызовы в банковской деятельности банки стали осуществлять контроль над возрастающими рисками, быстрее адаптироваться к изменениям в нормативной и надзорной сферах, эффективнее бороться с отмыванием денег, обеспечивать безопасность сделок и в целом улучшили качество своих услуг. Все эти мероприятия проводились в рамках банковской политики «контроля над расходами».

Данные тенденции оказали воздействие на широкий сектор услуг Люксембурга, особенно на деловые, юридические, бухгалтерские, консультационные, ИТ-услуги и услуги по подбору кадров. В 2003г. по показателю полученных доходов сектора гостиничных и ресторанных услуг, транспортных услуг, услуг в секторе недвижимости и услуг, связанных с ИТ (АйТи), находились в состоянии спада по сравнению с результатами 2002г.

Напротив, сектор услуг, предоставляемых бизнесу (сектор, который составляет приблизительно 10% внутренней занятости Люксембурга), начал в 2003г. расти: немного слабее в первой половине года в секторах юридических и бухгалтерских услуг, более динамично во II пол. в секторе консультационных услуг.

Экономика Люксембурга

изменение в %, если не указано иное

	1985-2002	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП, в тек. ценах, млн. евро	21987	22396	23038	24148	25566	27032
ВВП, объем	5,6	1,2	1,3	1,2	2	3
Расходы на конечное							
потребл. домохоз.	3,7	4,5	2,3	1,6	1,9	2,5
Госрасходы на кон. потр.	5,1	7	4,2	3,8	2,1	2,9
Формир. валового осн. кап.	7,9	10,1	-1,4	0,5	1,9	3,3

Экспорт товаров и услуг	7,7	2,6	-0,3	1,6	3,7	5,4	6,9
Экспорт, млрд. евро	33,7	32,5	33	-	-	-	-
Импорт товаров и услуг	7,2	4,8	-1,6	2	3,9	5,6	7,1
Импорт, млрд. евро	29,4	28,4	29	-	-	-	-
Промпроизводство	-	3,9	2,7	-	-	-	-
Уровень инфляции	н.д.	2,7	2,1	2	1,9	1,6	1,3
Индекс потребительских цен	2,4	3,3	2,3	2	1,8	1,6	1,3
Средние трудовые затраты	4,1	3,7	3,2	2,6	2,1	2,6	1,5
Общая внутренняя занятость	3,4	5,6	3,1	1,7	1,1	1,8	2,2
Уровень безработицы	2,1	2,6	3	3,8	4,1	4,3	4,4

Источник: СТАТЭК

Тенденции развития экономики Люксембурга в 2003г., изменение в %

	Мес. 2003г.					Ср. за посл.	
	06	07	08	09	10	11	12 3 мес. 2002г.
Цены, зарплата							
Инд. потреблен.	1,8	1,6	2	2,1	1,7	1,8	2,1 1,9 2,2
Скрытая инфл.	2	1,7	2	2,2	2,1	2	2,1 2,1 2,2
Цены на нефть	-3,7	-0,9	0	0,2	-8,8	-2,3	1,1 -3,4 3,6
Инд. пром. цен	2,1	0,4	0,3	0,3	0,7	0,8	- 0,6 0,1
Инд. цен в строит.	-	-	-	-	-	-	1,8 2,8
Ср. труд. затраты ¹	2,2	1,8	2,9	4,5	-	-	3,1 3,3
Занятость и безработица							
Внутр. занятость	2,2	2	2,1	2	1,9	1,8	2,1 2 2,5
Нац. занятость	1	0,9	1	1	1,1	1	1 1 1,3
Уров. безраб.	3,5	3,7	3,6	3,9	4	4,1	4,1 4,1 3,3
Деятельность²							
Промпроизв. ³	-4,2	4	9,5	1,9	4,3	-	- 4,8 -0,9
Строительство ³	-3,9	0,1	12,3	-0,4	-	-	- 2,3 -1,9
Общ. объем торг.	9	7,8	5	16,5	-	-	- 9,9 1,5
Объем розн. торг.	1,2	7,1	1,6	2	-	-	- 3,7 3,3

Источник: СТАТЭК

¹ затраты в месяц и на человека; ² по объему; ³ за рабочий день.

Финансовые резервы центрального правительства

Люксембурга на 31 окт. 2003г.

Статья	Сумма в млн. евро
Ресурсы (обязательства)	
Собств. ресурсы Правительства (резервы и финансовые активы)	5095
Активы третьих лиц, депонированные в Правительстве	97
Активы третьих лиц, заимств. Правительством (чистый госдолг)	404
Использование (активы)	
Банковско-финансовые активы	3 026
Не банковско-финансовые активы	2 250
Баланс (чистые заимствования)	320

На конец 2002 бюджетного года центральное правительство Люксембурга имело в своем распоряжении, в дополнение к заимствованным фондам, резервы в размере 3080 млн. евро, что составляет чуть более 13% от ВВП страны. Эти резервы соответствуют совокупной сумме чистых излишков бюджета (профицитов), накопленной за 1944-2002гг.

На 31 окт. 2003г. госдолг Люксембурга в форме правительственных займов составлял 473,77 млн. евро, что соответствует 2,04% ВВП Люксембурга. Общий долг люксембургского государства составил в 2003г. 640 млн. евро, или 2,8% от ВВП. Долг перед иностранными кредитными учреждениями составляет всего 9,39% от общего размера госдолга страны.

Бюджетная политика люксембургского правительства придерживается новой европейской системы надзора и координации экономической политики, которая требует, чтобы в целом финансирование госсектора оставалось равновесным, а увеличение госрасходов не превосходило бы среднесрочных темпов роста экономики. Сальдо бюджета, принятого на 2003г., было положительным (+0,4 млн. евро).

По данным опубликованного в 2003г. Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях, Люксембург занял первое место в мире по объему привлечен-

ных прямых иностранных инвестиций в экономику страны в 125,7 млрд.долл. В 2003г. люксембургское правительство продолжало придавать первоочередное значение развитию социальных инфраструктур. Рост общественных инвестиций в Люксембурге, а именно расходов, связанных с развитием инфраструктур, оставался на высоком уровне.

Общая сумма инвестиционных расходов государства по итогам 2003г. может увеличиться до уровня в 790 млн. евро, или 11,8% от общих расходов государства. По сравнению с бюджетом 2002г., это представляет увеличение более чем на 2%. В 2002г. инвестиционные расходы были равны 2,75% от ВВП. В 2003г. этот показатель превысит 3,5%. Уровень капиталовложений, достигнутый Люксембургом, наиболее высокий из всех стран Европейского союза, и оценен в 4,8% от ВВП. Средний показатель для других стран ЕС составляет 2,3%.

Особое внимание в Люксембурге в 2003г. уделялось социальной, а также образовательной и научно-исследовательской сферам. В июле 2003г. в Люксембурге был открыт первый в истории страны Люксембургский университет. По мнению его создателей, он должен приобрести международную известность благодаря своей деятельности в области исследований и образования.

Доля промышленности в люксембургской экономике, в основном ориентированной на сектор услуг (в особенности финансовых), не настолько важна, как в Германии или во Франции. Общее повышение мирового спроса на товары не будет иметь такого большого воздействия на увеличение темпов роста страны на данном этапе ее развития. Основные надежды на будущее восстановление экономики Люксембурга связываются с положительным изменением в спросе на услуги, сопровождаемом, в идеале, новыми деловыми возможностями в секторе финансовых услуг.

Последствия предоставленного бизнесу в 2002-03гг. Правительством Люксембурга сильного бюджетного стимула постепенно исчезнут к концу 2004г., уменьшая тем самым поддержку экономики страны со стороны государства.

Внешняя торговля

На протяжении 2003г. в люксембургской экономике после продолжительного периода стагнации, начавшегося в 2001г., наблюдалось некоторое оживление деловой активности. Данный процесс практически не отразился на состоянии внешней торговли страны. Напротив, в Люксембурге было зафиксировано незначительное снижение экспортно-импортных операций, объемы которых сохранились практически на уровне показателей 2002г.

В 2003г. основными торговыми партнерами Люксембурга традиционно являлись страны-члены ЕС. В отчетном периоде на них приходилось 87,85% от общего объема внешнеторгового товарооборота Люксембурга, при этом экспорт люксембургских товаров в страны ЕС составлял 84,13% от общего объема экспорта Люксембурга, а импорт товаров из ЕС — 90,66% от общего объема импорта страны.

По информации СТАТЭК (статистического органа Люксембурга, ведущего учет статистики внешней торговли страны) за первые 11 мес. 2003г. внешнеторговый оборот Люксембурга составил 19,37 млрд. евро, что на 218,2 млн. евро ниже показателя за аналогичный период 2002г. (снижение на

-1,11%). Сальдо внешнеторгового баланса страны за данный период 2003г. было отрицательным и составило -2,69 млрд. евро, что, тем не менее, лучше показателя за 2002г. (-2,88 млрд. евро). Дефицит торгового баланса Люксембурга сократился на -6,6% или 190,5 млн. евро по сравнению с аналог. периодом 2002г. Во многом это объясняется более существенным сокращением объемов импорта иностранных товаров в Люксембург по сравнению с незначительным сокращением объемов экспорта люксембургских товаров за рубеж.

За 11 мес. 2003г. экспорт люксембургских товаров составил 8,34 млрд. евро, что на -0,17% ниже показателя за тот же период 2002г. (8,35 млрд. евро). Люксембургский импорт товаров сократился на -1,82%, составив 11,03 млрд. евро (против 11,24 млрд. евро за аналогичный период 2002г.).

По оценкам Торгпредства России в Бельгии и Люксембурге, по итогам 2003г. внешнеторговый оборот Люксембурга может достигнуть 21,2 млрд. евро, что, тем не менее, будет ниже уровня 2002г. При этом объем экспорта может составить 9,1 млрд. евро, а объемы импорта – 12,1 млрд. евро.

Внешняя торговля Люксембурга, в млн. евро

	2000г.	2001г.	2002г.	I-IX.2002г.	I-IX.2003г.	2003г.*
Экспорт Люксембурга	8629	9271	9093	8353	8339	9100
Импорт Люксембурга	11644	12588	12240	11238	11034	12100
Объем товарооборот	20274	21860	21333	19592	19374	21200
Внешнеторг. сальдо	-3015	-3316	-3146	-2884	-2694	-3000

* Прогнозные оценки Торгпредства России в Бельгии и Люксембурге

За 11 мес. 2003г. по сравнению с аналог. периодом 2002г. вырос объем экспорта Люксембурга такой продукции, как кожевенное сырье (+10,93%), текстиль и текстильные изделия (+9,04%), продукция химпрома (+6,36%), драгоценные камни и металлы и изделия из них (+2,93%), а также продтовары и с/х сырье (+1,87%). Незначительно вырос экспорт металлов и изделий из них (+0,25%).

Снизился экспорт минеральных продуктов (-14,22%), сократились экспортные поставки продукции по товарной группе «другие товары» (-12,94%), изделий из камня и стекла (-5,78%), машин, оборудования и транспортных средств (-3,16%), а также древесины и целлюлозно-бумажных изделий (-1,93%).

Количественные изменения затронули и люксембургский импорт товаров. За 11 мес. 2003г. по сравнению с аналог. периодом 2002г. значительно вырос люксембургский импорт драгоценных камней, металлов и изделий из них (+25,26%). Увеличился также импорт продукции по таким товарным группам, как продукция товарной группы «другие товары» (+8,11%), продтовары и с/х сырье (+7,97%), металлы и изделия из них (+6,77%), изделия из камня и стекла (+5,59%), продукция химпрома (+3,51%), минеральные продукты (+2,41%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (+2,14%), а также текстиль и текстильные изделия (+0,18%). Снизился импорт машин, оборудования и транспортных средств (-12,08%) и импорт кожевенного сырья (-5,14%).

Структурных изменений в товарообороте Люксембурга за данный период 2003г. не произошло. Основными статьями люксембургского экспорта являлись: машины, оборудование и транспортные средства (33,55%, 2797,85 млн. евро); металлы и изделия из них (27,16%, 2265,31 млн. евро); продукция химпрома (14,88%, 1241,17 млн. евро); продтовары и с/х сырье (7,40%, 617,36 млн. евро);

текстиль, текстильные изделия и обувь (5,90%, 491,73 млн. евро); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (4,55%, 379,25 млн. евро); изделия из камня, керамические изделия, стекло (3,93%, 327,35 млн. евро).

На долю остальной люксембургской экспортной продукции приходится лишь 2,63%. Экспорт по трем товарным группам (машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них, а также продукция химпрома) представляет 75,6% экспорта страны.

В течение первых одиннадцати месяцев 2003г. Люксембург импортировал: машины, оборудование и транспортные средства (35,35%, 3899,99 млн. евро); металлы и изделия из них (15,58%, 1718,57 млн. евро); продукция химпрома (13,3%, 1467,75 млн. евро); продтовары и с/х сырье (11,66%, 1286,48 млн. евро); минеральные продукты (9,12%, 1006,63 млн. евро); текстиль, текстильные изделия и обувь (5,22%, 576,13 млн. евро); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (4,10%, 452,8 млн. евро).

На долю остальной продукции, импортируемой Люксембургом, приходится лишь 5,67%. Импорт по четырем товарным группам (машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них, продукция химпрома, а также продтовары и с/х сырье) представляет 75,89% импорта страны.

Банки

Люксембург играет важную роль как видный международный финансовый центр. Многочисленные банки и крупные инвестиционные фонды обосновались в столице страны, т.к. финансовое законодательство, принятое в 1929г., благоприятствует развитию банков и холдинговых компаний.

Сфера финансовых услуг динамично развивалась с середины 80гг. и стала основным видом экономической деятельности страны, чему способствовал ряд внутренних и внешних факторов. Среди внутренних следует выделить гарантию полной свободы движения капиталов, льготный режим в отношении банковского надзора, благоприятное налоговое законодательство, предусматривающее освобождение нерезидентов от налогов на проценты по вкладам и дивидендам, «шадающую» налоговую политику в отношении холдинговых компаний, инвестиционных фондов, гарантию соблюдения банковской тайны.

Люксембург является одним из традиционных ведущих холдинговых центров в мире, предоставляя благоприятные условия для регистрации и функционирования холдинговых компаний. Люксембургский финансовый сектор представляет 11% люксембургской занятости, дает треть ВВП страны и 40% налоговых сборов.

Чистый актив зарегистрированных в стране ПИФов превышает 900 млрд. евро, ставя Люксембург на 4 место в мире по управлению паевыми активами и на первое место в ЕС.

На 2002г. в Люксембурге насчитывалось 14335 финансовых холдингов (общий капитал – 41,3 млрд. евро), 7519 финансовых компаний, 1908 паевых инвестиционных фондов (стоимость чистых активов – 928 млрд. евро) и 189 банков (суммарный баланс – 721 млрд. евро), которые представляют собой самую большую банковскую концентрацию в ЕС.

В 2002г. 94 крупные страховые компании и 264 компании по перестрахованию открыли филиалы и дочерние подразделения в столице страны, и представляется вероятным, что Люксембург в скором времени станет одним из ведущих центров в этой области бизнеса. Общий размер выплаченных ими страховых премий составил в 2001г. 6865,4 млн. евро, из которых 6028,6 млн. евро — выплаты по страхованию жизни.

В результате продолжившегося в 2002г. кризиса в финансовом секторе, ряда банковских поглощений и слияний, общее количество работающих в Люксембурге банков сократилось с 202 до 189 банков, из них 184 банка являются филиалами и отделениями иностранных банков.

Структура люксембургских банков

	Количество банков	Доля, %
Германия.....	58	30,7
Люксембург-Бельгия.....	24	12,7
Италия.....	21	11,1
Франция.....	15	7,9
Швейцария.....	13	6,9
Скандинавские страны.....	10	5,3
США.....	9	4,8
Япония.....	5	2,6
Другие страны (14 стран).....	34	18
Всего.....	189	100

В конце 2002г. произошли существенные изменения в банковском регулировании. Министры финансов 15 стран ЕС договорились постепенно отменить законы о тайне банковских вкладов и воспрепятствовать попыткам граждан ЕС укрывать свои капиталы от местных налоговых служб за пределами ЕС.

Согласно утвержденному плану, тайна вкладов отменяется не сразу. Люксембург, а также Бельгия и Австрия, в которых все еще действуют законы о тайне вкладов, смогут сохранить их, пока тайну вклада сохраняет Швейцария. Это позволит предотвратить резкий отток капиталов из стран ЕС в Швейцарию.

С янв. 2004г., обладатели анонимных счетов в этих странах должны будут платить за эту анонимность налог в 15%. Этот налог возрастет до 20% в 2007г. и до 35% в 2010г., если законы о тайне вкладов еще будут существовать. Рано говорить о последствиях принятых в ЕС изменений, однако эти меры отразятся на финансовом секторе Люксембурга.

Валютный контроль

До 1998г. люксембургское валютное законодательство возлагало контроль над валютным обменом между странами Бельгийско-Люксембургского экономического союза (БЛЭС) и за границей на созданный в соответствии с законом от 6 окт. 1944г. Бельгийско-люксембургский институт валютного контроля (ИВК). Этот институт имел своей задачей обеспечение исполнения законов и правил в области валютного обмена и выявления случаев их нарушения.

В соответствии с Регламентом «Е» Институт гарантировал свободу перевода иностранных инвестиций в БЛЭС. Инвестиции формально должны были быть предназначены для поддержания или установления прямых и прочных отношений с промышленными или торговыми предприятиями, основанными на территории БЛЭС посредством участия капитала в таком предприятии или посредством среднесрочных или долгосрочных займов, которые должны были быть сделаны на основании разрешения ИВК. Институт гарантировал

при инвестировании капитала, что в любой момент будет выдано разрешение на перевод за границу в соответствии с установленным порядком вложения капитала, а также доходов от него.

Предварительного разрешения для осуществления платежей и перевода средств от резидентов БЛЭС резидентам иностранных государств, не требуется, а функции ИВК сводятся к учетно-статистическим функциям и составлению платежного баланса, т.е. о всех сделках между резидентами БЛЭС и нерезидентами должен быть информирован ИВК для целей статистики. О сделках, совершенных в БЛЭС через финансовые институты, ИВК информируется этими финансовыми институтами. Об остальных сделках необходимо информировать ИВК напрямую. Институтом ежегодно рассылается по люксембургским фирмам анкета, которую фирмы обязаны заполнить и направить в Институт. Часть вопросов анкеты посвящена вопросам инвестиций.

Валютное законодательство Люксембурга не только не ограничивает ввоз иностранного капитала в страну, но всячески благоприятствует этому процессу. Не существует и ограничений для инвестирования инокапитала в экономику страны ни в отношении тех или иных отраслей экономики, ни в отношении доли участия иностранного капитала в создаваемых компаниях.

Люксембургский валютный институт, орган, автономный от контроля государства, выступает неким гарантом «качества» расположенных в Люксембурге банков, надзирая за правильностью проведения банковских операций.

Налоги

Люксембург имеет 30 соглашений об устранении двойного налогообложения, в т.ч. «Соглашение между правительствами Российской Федерации и Великого Герцогства Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 28 июня 1993г.».

В ряде соглашений об избежании двойного налогообложения зафиксированы нормы о непризнании тех или иных форм освобождения от уплаты налога в стране источника дохода в тех случаях, когда получателем этого дохода является материнское или родственное предприятие. В отдельных соглашениях могут быть зафиксированы специальные положения о неприменении норм соглашений к холдинговым компаниям или компаниям со специальным (оффшорным) статусом.

В Люксембурге введены дополнительные ограничения и условия, которым должна соответствовать холдинговая компания для того, чтобы получаемые ею доходы не подлежали налогообложению. Инокомпания должна облагаться налогом в иногосударстве по ставке, по меньшей мере, 15%.

Сфера деятельности холдинговых компаний является ограниченной. Если компания выходит за пределы установленных законодательных ограничений, она может либо потерять свой особый налоговый статус и в этом случае подпадает под систему налогообложения, применяемую к обычным компаниям, либо в зависимости от особенностей законодательства страны регистрации холдинга под налогообложение подпадают доходы от конкретных операций, выходящих за рамки обычной холдинговой деятельности.

Холдинговые компании образца 1929г. освобождены от уплаты налога на прибыль, налога на прирост капитала, на дивиденды, проценты и на доходы от реализации лицензионных прав. Холдинги освобождены от уплаты гербового сбора и налога, уплачиваемого при ликвидации компании.

При учреждении холдинговой компании уплачивается регистрационный сбор в 1% уставного капитала общества. Этот сбор взимается при регистрации увеличения уставного капитала общества – 1% суммы увеличения уставного капитала. Холдинговая компания уплачивает ежегодный налог на капитал.

Действует следующая система обложения данным налогом. Если акции общества включены в листинг люксембургской фондовой биржи, то базой обложения, к которой применяется ставка 0,2%, выступает среднерыночная стоимость выпущенных акций в пред.г.

Если акции общества не включены в листинг, то ставка 0,2% применяется либо к заявленному уставному капиталу компании, или к сумме, эквивалентной десятикратному размеру дивидендов, выплаченных в пред.г., в зависимости от того, какая величина больше.

Сумма может быть уменьшена в том случае, когда общество понесло убытки, однако база, к которой применяется ставка 0,2% не может быть ниже 30% заявленного уставного капитала общества. В любом случае сумма уплаченного налога не может быть ниже 2,5 тыс. люксембургских франков.

Ежегодный налог подлежит внесению ежеквартально в размере 1/4 от общих обязательств общества по данному налогу.

Холдинги-миллиардеры могут использовать как вышеуказанную систему, так и особую систему обложения, по которой они уплачивают взносы по налогу дважды в год (в янв. и в июле), минимальный размер ежегодного налога для обществ с этим статусом составляет 2 млн. люкс.фр., при этом базу обложения составляет общая сумма выплаченных дивидендов, процентов и жалования директоров и управляющих общества, не являющихся резидентам Люксембурга.

Для обществ, получивших статус холдингов-миллиардеров, применяется регрессивная система налогообложения с минимальной ставкой 0,1%. Основным недостатком холдингов образца 1929г. является то, что они не подпадают под действие договоров о действии двойного налогообложения и, соответственно, все выплаты, получателем которых выступает люксембургское холдинговое общество, подлежат обложению у источника в стране выплаты.

В более выгодном положении оказываются общества финансового долевого участия Sopaŕfi и другие предприятия-резиденты Люксембурга, которые могут получить освобождение от налогообложения доходов, полученных при долевом участии.

Право на льготный режим обложения доходов, полученных от долевого финансового участия, имеют все предприятия-резиденты Люксембурга в тех случаях, когда их деятельность соответствует установленным требованиям. Для освобождения от налогов доходов, полученных при долевом финансовом участии, регистрация общества в форме Sopaŕfi не обязательна. Основное условие для получения такого освобождения от налогов – общество должно быть создано как холдинговая компа-

ния в соответствии с законом о холдинговых компаниях от 31 июля 1929г. Sopaŕfi регистрируется как обычное общество резидента Люксембурга.

На этом основании оно подпадает под обложение налогом на прибыль в Люксембурге, что позволяет использовать все возможности и преимущества соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Люксембургское налоговое законодательство допускает освобождение от обложения налогом на прибыль доходов, полученных в определенной форме, и в частности в форме дохода от финансового долевого участия.

Для получения освобождения необходимо выполнение следующих условий:

– общество, извлекающее доход, должно подпадать под действие законов Люксембурга о налогообложении; если предприятие, источник дохода, является резидентом Люксембурга, оно также должно подпадать под действие их законов (дочернее предприятие, выплачивающее дивиденды, не должно быть холдинговой компанией, созданной по закону от 31 июля 1929г.);

– если предприятие, источник дохода, не является резидентом Люксембурга, оно должно подпадать под систему налогообложения в стране регистрации, подобную действующей в Люксембурге (данное условие считается выполненным, если соответствующая ставка на доходы в стране регистрации предприятия, выплачивающего доход, составляет не менее 15%).

Общества, зарегистрированные в Люксембурге, имеют право исключать из облагаемой прибыли дивиденды, полученные от любой компании, в которой данное общество владеет по крайней мере 10% акций, если эти акции находились во владении 12 мес., предшествовавших окончанию финансового года после их приобретения по состоянию на начало текущего финансового года.

Люксембургское общество имеет право также на исключение дивидендов из облагаемой прибыли и в том случае, если оно владеет менее чем 10% акций эмитента, но их совокупная стоимость составляет не менее 50 млн. люкс.фр. Люксембургское общество имеет право на исключение из облагаемого дохода также прибыли, получаемой при продаже акций других компаний, при соблюдении следующих условий: эти акции должны находиться во владении по крайней мере 12 мес., предшествовавших началу финансового года, в котором осуществлена их продажа; люксембургскому обществу должно принадлежать не менее 25% акций эмитента, а в том случае, если эта доля меньше, то стоимость приобретения пакета акций должна составлять не менее 250 млн. люкс.фр.

Использование люксембургских Sopaŕfi как материнской холдинговой компании получило особую привлекательность в результате применения на территории страны Директивы Европейского сообщества 900/435 от 23 июля 1990г., в соответствии с которой дивиденды, выплачиваемые люксембургской компанией зарубежной материнской фирме, зарегистрированной в одной из стран Европейского сообщества и в течение предшествовавших распределению прибыли двух лет владения по крайней мере 25% акций люксембургского общества, могут выплачиваться без удержания у источника налога на дивиденды.

Материнская компания, зарегистрированная в стране Европейского сообщества, имеет право либо на исключение полученных дивидендов из при-

были, подлежащей налогообложению, либо получить налоговый кредит в пределах налога, уплаченного люксембургским обществом.

Чтобы надлежащим образом выполнять свои налоговые обязательства, предприятия обязаны зарегистрироваться в Администрации прямых налогов, а также в Администрации записей и владений Люксембурга (1-3, Avenue Guillaume, В.Р. 31, L-2010 Luxembourg. Администрация прямых налогов, т. +352 40800-1, Администрация записей и владений, т. +352 44905-1, ф. +352 45 42 98).

Сайты по экономике

Правительство Люксембурга www.gouvernement.lu; www.mae.lu/MAE.taf Министерство иностранных дел, внешней торговли, сотрудничества и защиты, 5 rue Notre-Dame, L-2240 Luxembourg, т. (+352) 478-1, ф. (+352) 22 31 44, officielle.boite@mae.etat.lu; www.etat.lu/ЕСО Министерство экономики, 19-21 Boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, т. +352 478 41 37, ф. +352 46 04 48; www.etat.lu Минфин, 3 rue de la Congregation, L-1352 Luxembourg, т. +352 478 26 35, ф. +352 47 52 41; Министерство сельского хозяйства, виноделия и сельскохозяйственного развития, 1 rue de la Congregation, L-1352 Luxembourg, т. +352 478 25 00, ф. +352 46 40 27; www.etat.lu/МСМТ, Министерство средних слоев населения, туризма и жилья, 6 av. Emile Reuter, L-2420 Luxembourg, т. +352 478 47 15, ф. +352 46 11 87; www.bcl.lu, Центральный банк, 2 boulevard Royal, L-2983 Luxembourg, т. (+352) 4774-1, (+352) 4774-4901; www.statec.lu, СТАТЭК (Статистическая служба), 6 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, т. (+352) 478-4219, ф. (+352) 26 20 19 02.

Ассоциации деловых кругов. Люксембургские профессиональные ассоциации и союзы, являющиеся независимыми с политической точки зрения, играют заметную роль в экономической жизни страны. Их характерной особенностью является полноценная защита интересов люксембургских предприятий, как путем создания специфических профессиональных организаций предпринимателей, так и выполнением чисто «лоббистских» функций для достижения определенных целей.

В данной работе будет рассмотрена деятельность и структура основных профессиональных организаций, представляющих такие сектора люксембургской экономики, как торговля, промышленность, гостиничные услуги, услуги общественного питания, индивидуальное производство (ремесленничество), финансовый сектор.

Люксембургские профессиональные организации подразделяются на профессиональные палаты, с одной стороны, и профессиональные федерации с другой. Все профессиональные организации объединены в «Союз люксембургских предприятий» (Union des Entreprises Luxembourgeoises, UEL), в то время как федерации, защищающие в основном интересы мелких и средних предприятий, объединены в Конфедерацию Средних слоев населения (Confederation des Classes Moyennes).

Профессиональные палаты являются общественными учреждениями, созданными на основании закона Великого Герцогства Люксембург от 4 апр. 1924г., определяющего создание профессиональных палат на избираемой основе. По данному закону, который изменялся впоследствии несколько раз, было создано 6 профессиональных палат: 3 предпринимательских профессиональных палаты и 3 профессиональных палаты наемных служащих.

Общими характеристиками для всех профессиональных палат являются: деятельность профессиональных палат основывается на избираемой основе, ею руководят представители предприятий, включая наемных служащих, которые назначаются в результате выборов, специфических для каждой палаты; обязательное присоединение к палате, вследствие чего все сектора экономики страны, за исключением «свободных» профессий, подчинены и представлены на уровне конкретной профессиональной палаты; правительство обязано консультировать профессиональные палаты относительно всех проектов законов или нормативных актов, которые касаются непосредственным образом деятельности предприятий определенных секторов, палаты уполномочены самостоятельно разрабатывать и предлагать собственные законопроекты правительству; финансовая независимость, вытекающая из обязательного присоединения и соответствующих обязательных взносов присоединяющихся организаций; функционирование профессиональных палат происходит согласно нормам частного права, они не являются частью государственного управления и независимы в отношении общественных властей.

www.cc.lu Торговая палата (Chambre de Commerce). Президент M. Joseph Kinsch. Вице-президенты M. Norbert Friob, M. Thierry Glaesener, M. Paul Meyers, M. Jean Schintgen. Директор M. Paul Hipert. 31 boulevard Konrad Adenauer, L-1115, Luxembourg; адрес почтовый: L-2981 Luxembourg, т. +352 42-3939-1, ф. +352 43-8326, chamcom@cc.lu.

Торговой палате подчинены: все физлица, все коммерческие компании, все филиалы иностранных обществ, зарегистрированные в Люксембурге и осуществляющие коммерческую, промышленную или финансовую деятельность и записанные в Торговом регистре компаний (Registre de Commerce et des Societes).

Пленарная ассамблея Торговой палаты состоит из 23 избранных членов, объединенных в 8 избирательных групп. Распределение мест следующее: группа 1 – оптовая торговля (3 места); группа 2 – розничная торговля и другая коммерческая деятельность, специально необозначенная (5 мест); группа 3 – металлургические предприятия, имеющие на постоянной основе численность персонала более 200 чел. (3 места); группа 4 – банки (4 места); группа 5 – страховые компании (1 место); группа 6 – учреждения приюта (1 место); группа 7 – владельцы кафе и ресторанов (1 место); группа 8 – мелкие и средние промышленные предприятия (5 мест).

Члены Торговой палаты избираются сроком на 5 лет. Торговой палатой руководит Бюро, состоящее из президента и 4 вице-президентов, избираемых пленарной ассамблеей. Органом Торговой палаты оказывают содействие назначаемый директор и постоянный секретариат.

Кроме вышеназванных функций, общих для всех профессиональных палат, Торговая палата предлагает следующие виды услуг: общее консультирование и оказание помощи предприятиям; организация первоначальной и дальнейшей непрерывной профессиональной подготовки, а также руководство контрактами на обучение; стимулирование и продвижение внешней торговли.

Миссия Торговой палаты состоит также в том, чтобы побуждать гражданские власти создавать и поддерживать такую экономическую и социаль-

ную среду, которая была бы выгодна для развития коммерческой деятельности предпринимателей Люксембурга.

www.cdm.lu Палата ремесел (Chambre des Metiers). Президент M. Paul Reckinger. Вице-президенты M. Roland Dernoeden, M. Jos Mousel. Директор M. Paul Enschede. 2 circuit de la Foire Internationale, BP 1604, L-1016 Luxembourg, т. +352 42-6767-1, ф. +352 42-6787, contact@cdm.lu.

Палате ремесел подчинены: все лица, зарегистрированные в Люксембурге в качестве ремесленников в соответствии с люксембургским законодательством об учреждении предприятий; все бывшие ремесленники, которые подали заявку на регистрацию в качестве таковых, при условии, что они осуществляли данную деятельность в течение не менее 9 лет в соответствии с условиями, предусмотренными люксембургским законодательством об учреждении предприятий, а также что они не принадлежат к какой-либо другой профессии.

Пленарная ассамблея Палаты ремесел состоит из действующих и замещающих их членов. Трое из ее членов делегированы Федерацией ремесленников (Federation des Artisans). Другие члены назначаются в ходе тайного голосования на 5 летний срок и могут быть переизбраны.

Пленарная ассамблея объединяет 6 секторов экономики: питания; моды, здоровья и гигиены; механики; строительства – оптовая торговля и работы, связанные с завершением строительства; строительства – техническое оборудование; различные профессии, которые не входят ни в один из предыдущих секторов.

Составленная таким образом пленарная ассамблея приступает к выборам президента, 2 вице-президентов и официального представителя (спикера) от каждого сектора, которые образуют комитет Палаты ремесел. Органам Палаты ремесел осуществляют содействие директор и постоянный секретариат.

Функции Палаты ремесел: содействовать созданию политической, экономической и общественной среды, выгодной для развития и процветания сектора ремесленного производства; создавать специальные структуры по предоставлению консультационной помощи, отвечающей требованиям входящих в нее членов.

Палата ремесел: материально организует экзамены в конце процесса обучения и управляет контрактами на обучение; организует специальные курсы и экзамены для получения мастерского диплома; организует дальнейшую профессиональную подготовку и переподготовку; оказывает общее, отраслевое и индивидуальное консультирование.

Профессиональные федерации. В отличие от профессиональных палат, профессиональные федерации являются спонтанными и отраслевыми ассоциациями, присоединение к которым происходит на добровольной основе. Их создание, задачи и функционирование не основывается на законном принуждении. Общей для всех профессиональных федераций задачей является защита, в наиболее широком смысле, профессиональных интересов своих членов.

Крупнейшими люксембургскими профессиональными федерациями являются следующие.

www.abbl.lu Ассоциация банков и банкиров Люксембурга – АББЛ (Association des Banques et Banquiers, Luxembourg, ABBL). Президент Franco-

is Moes. Вице-президенты Reinhard Krafft, Jean-Marie Barthel. Директор Lucien THIEL. Carre Bonn, 20 rue de la Poste, L-2010 Luxembourg, т. +352 46-3660-1, ф. +352 46-0921, mail@abbl.lu.

АББЛ – профессиональная организация, созданная в 1939г. и объединяющая большинство созданных в Люксембурге банков. Ею руководит Административный совет, избираемый на 2г. генеральной ассамблеей членов ассоциации.

Административный совет состоит из представителей банков, имеющих 5% персонала от общей численности банковского персонала, работающего в банках-членах ассоциации, а также представителей основных созданных в Люксембурге банковских группировок по географическому признаку: немецких, американских, бельгийско-нидерландских, французских, японских, итальянских, скандинавских, швейцарских и многонациональных банков. Действующим органам АББЛ оказывают содействие дирекция и постоянный секретариат.

Задача АББЛ установлена статьей 4 ее устава, которая говорит, что «ассоциация имеет своей целью защиту и развитие профессиональных интересов своих членов в наиболее широком смысле, а так же изучение всех проблем, интересующих финансовый сектор». АББЛ осуществляет весь комплекс мероприятий по развитию люксембургского финансового рынка.

Сфера деятельности АББЛ, основывающаяся на специально созданных технических комиссиях, может быть отнесена к следующим основным направлениям:

– разработка общей позиции и предложений в вопросах налоговой системы, законодательства, общих положений или банковских правил как на национальном уровне, так и на европейском и/или международном уровне; контроль над экономическими и финансовыми оценками и подготовка, в случае необходимости, соответствующих вмешательств; изучение вопросов, относящихся к развитию, материальным инфраструктурам финансового рынка, на основании которых можно в случае необходимости предпринять определенные шаги;

– организация деятельности по институциональному стимулированию места люксембургского финансового рынка по отношению к внешнему миру путем создания инструментов специфического стимулирования, а также поддержания постоянных контактов с национальными и международными специализированными финансовыми изданиями; ведение переговоров по согласованию коллективных рабочих договоров, применимых ко всему финансовому сектору;

– создание специальных образовательных структур, учитывающих потребности банков, а именно: разработка профессиональных учебных программ различного уровня, ускоренных языковых программ, разнообразных семинаров, а также банковское обучение, направленное на получение различных категорий дипломов. С 1991г. эта задача выполняется люксембургским Институтом банковского образования (Institut de formation bancaire, Luxembourg, IFBL), созданного в виде общественной организации.

www.aca.lu Ассоциация Страховых компаний, АСК (Association des Compagnies d'Assurances, ACA). Президент M. Marcel Dell. Вице-президент Andre

Bredimus. Советник по юридическим вопросам Paul Hammelmann. 75 rue de Mamer, L-8081 Bertrange, т. +352 44-2144, ф. +352 44-0289, info@aca.lu.

АСК – профессиональная организация, созданная в 1950г. Членами АСК могут быть страховые компании, которым разрешено, на основании действующего люксембургского законодательства, осуществлять страховые операции на территории Люксембурга. Исполнительными органами АСК являются генеральная ассамблея и административный совет, которым оказывает содействие постоянный секретариат.

В соответствии с уставом целью АСК является: общее изучение законодательных, спорных, административных, коммерческих, финансовых и социальных вопросов, относящихся к страховому сектору и применяемых на территории Люксембурга; представление интересов членов ассоциации в люксембургском правительстве, в органах гражданской власти, перед какими-либо третьими организациями, при любых обстоятельствах или ситуациях, которые кажутся полезными для членов ассоциации.

Данные операции могут включать в себя использование любой системы административной организации ассоциации, которая будет в интересах ее членов. АСК является также компетентной профессиональной организацией при проведении переговоров по коллективным рабочим договорам, применимым ко всему страховому сектору в целом.

www.fedil.lu Федерация Люксембургских Промышленников «Федил» (Federation des Industriels Luxembourgeois, Fedil). 31 boulevard Konrad Adenauer, Luxembourg. В.Р. 1304, L-1013 Luxembourg, т. (+352) 43-5366-1, ф. (+352) 43-2328, fedil@fedil.lu.

«Федил» – организация, созданная в 1918г. Эта профессиональная ассоциация объединяет большую часть крупных, средних и мелких люксембургских промышленных предприятий, а также все возрастающее число предприятий сферы услуг.

Исполнительными органами «Федил» являются генассамблея и административный совет, которыми руководят президент и 2 вице-президента. Административный совет составлен из руководителей предприятий, представляющих основные сектора экономики. Директор и постоянный секретариат оказывают содействие в работе данных органов «Федил».

Важным является то, что предприятия одного сектора экономики могут создать внутри самой «Федил» свою собственную отраслевую ассоциацию. В рамках «Федил» функционируют 15 подобных ассоциаций: федерация люксембургских пивоваров (Federation des Brasseurs Luxembourgeois); федерация люксембургских агропродовольственных предприятий (Federation des Industries Agro-Alimentaires Luxembourgeoises, Fidal); люксембургская федерация производителей лифтов (Federation Luxembourgeoise des Ascenseurs); люксембургская федерация предприятий оздоровительного комплекса (Federation Luxembourgeoise des Entreprises d'Assainissement, Flea); объединение подрядчиков при строительстве зданий и общественных работах (Groupement des Entrepreneurs du Batiment et des Travaux Publics); объединение производителей строительных материалов (Groupement des Fabricants de Matériaux de Construction); объединение производителей макаронных изделий (Groupement

des Fabricants de Pates Alimentaires); объединение производителей каучука Великого герцогства Люксембург (Groupement des Industries de Caoutchouc du Grand-Duché de Luxembourg, Gicl); объединение люксембургских предприятий черной металлургии (Groupement des Industries Siderurgiques Luxembourgeoises, Gisl); объединение международной торговли (Groupement du Negoce International); люксембургское нефтяное объединение (Groupement Petrolier Luxembourgeois); объединение люксембургских производителей игристых вин (Groupement des Producteurs de Vins Mousseux et Cremants Luxembourgeois); объединение люксембургских лесопильных заводов (Groupement des Scieries Luxembourgeoises); люксембургская индустрия технологии металлов (Industrie luxembourgeoise de la Technologie du Metal); союз предприятий временных работ (Union des Entreprises de Travail Interimaire, Uledi).

Главной целью «Федил» является защита профессиональных интересов своих членов, а так же изучение интересующих их вопросов экономического, социального и промышленного характера. Посредством регулярных контактов с представителями люксембургских органов гражданской власти, экономическими кругами, политическими лидерами и профсоюзными организациями, «Федил» старается отклонять те нежелательные политические и административные решения, которые могли бы быть приняты не в интересах свободного предпринимательства.

По отношению к своим членам «Федил» выполняет такие функции, как информационная, оказание помощи и предоставление консультационных услуг касательно многих вопросов экономической и общественной деятельности в Люксембурге. К таким вопросам можно отнести проблемы учреждения предприятий, оказание помощи капиталовложениям и инновациям, внешней торговле, вопросы общего законодательства, трудового права, коллективных договоров, социального обеспечения, занятости, профессионального образования.

www.clc.lu Люксембургская торговая конфедерация ЛТК (Confederation luxembourgeoise du commerce, CLC). Президент Erny Lamborelle. Вице-президенты Fernand Ernster, Norbert Friob, Michel Maquil. Генсек Thierry Nothum. 31 boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg, ВР 482, L-2014 Luxembourg, т. (+352) 43-9444-1, ф. (+352) 43-9450, info@clc.lu.

ЛТК является профессиональной представительской организацией, созданной в 1909г. и состоящей из 53 присоединившихся профессиональных федераций люксембургских секторов торговли, транспорта и услуг.

Уставными органами ЛТК являются генеральная ассамблея, насчитывающая по 2-3 делегата от каждой присоединившейся федерации, а также административный совет, который состоит из 21 делегата. Исполнительный орган включает президента, 3 вице-президентов и генерального секретаря. Им оказывает содействие постоянный секретариат.

Присоединившиеся к ЛТК федерации объединяют предприятия розничной торговли (магазины оргтехники, мебели, продуктов питания, спортивных товаров, книг, парфюмерии, а также издания, рынки, ярмарки и др.), оптовой торговли (аптеки, торговля напитками, продуктами питания, сани-

тарным оборудованием, писчебумажной продукцией, электрическими материалами, строительными материалами, горючим), транспортного сектора (перевозка товаров и людей, грузчики, посредники) и сектора услуг (информационные компании, компании связи и рекламы, синдикаты со-владельцев и агентов по продаже недвижимости, страховые агенты, туроператоры).

Кроме деятельности постоянного секретариата по взаимодействию с присоединившимися федерациями, ЛТК: создает специальную «группу давления», которая отстаивает коллективные и индивидуальные интересы своих членов; выдвигает представителей коммерсантов, транспортников и лиц, оказывающих другие услуги, во все люксембургские комитеты и советы, которые так или иначе обсуждают будущее их отраслей; выдвигает своих официальных представителей при обсуждении любых проблем, которые касаются экономических, социальных и финансовых вопросов деятельности предприятий-членов конфедерации; является партнером при продвижении интересов входящих в нее секторов; является поставщиком всевозможной информации, непосредственно касающейся ее членов; предлагает доступ к полной тематической документации по интересующим компании вопросам; создала и управляет обществами взаимного страхования; ведет переговоры по отраслевым коллективным договорам; организывает специализированные образовательные программы.

www.federation-des-artisans.lu Федерация частных предпринимателей-ремесленников (Federation des Artisans). Президент Norbert Geisen. Генсек Romain Schmit. 2 Circuit de la Foire Internationale, L-1347 Luxembourg, BP 1604, L-1016 Luxembourg, т. (+352) 42-4511-1, ф. (+352) 42-4525, contact@federation-des-artisans.lu.

Федерация является профессиональной представительской организацией, созданной в 1905г. и составленной приблизительно из 50 присоединившихся федераций.

Действительными членами Федерации могут стать ассоциации и профессиональные федерации, прямо или косвенно зависящие от ремесленного сектора. Любое предприятие люксембургского ремесленного сектора через свое присоединение к различным профессиональным федерациям напрямую становится членом центральной организации – Федерации ремесленников.

Действительные члены распределены на 8 профессиональных групп: профессии, связанные с продуктами питания; модой, здоровьем и гигиеной; механикой; строительным подрядчиком; завершением строительства зданий; техническими установками в зданиях; отделкой зданий; профессии, которые не входят ни в одну из предыдущих групп.

Наряду с действительными членами, Федерация включает в себя индивидуальных и почетных членов. Секретариат ремесленников поддерживается деятельностью директора и постоянного секретариата.

В соответствии с уставом Федерации ее целью в качестве центральной люксембургской организации индивидуального кустарного производства является: защита в национальном и/или международном масштабе интересов люксембургского ремесленного производства; способствование созданию экономической и социальной окружающей среды, благоприятной для развития индивидуаль-

ного производства и ремесленничества; координация частных интересов ассоциаций и присоединившихся федераций, а также урегулирование возможных споров между ними; отслеживание деятельности люксембургских ассоциаций и профессиональных федераций с точки зрения соблюдения ими соответствующих уставных обязательств; способствование солидарности между предприятиями, ассоциациями и федерациями-членами; оказание консультационных услуг входящим в нее предприятиям.

Для выполнения вышеназванных целей люксембургская Федерация может заняться изучением любого вопроса или проблемы, относящихся к сектору индивидуального производства, а также предпринять любую инициативу, которую она по-считает необходимой, для развития и продвижения интересов индивидуального производства и ремесленничества в стране.

В ходе выполнения этих задач Федерация ремесленников работает в тесном сотрудничестве со многими ассоциациями и присоединившимися профессиональными федерациями, а также взаимодействует с Палатой ремесел. Эта федерация является одновременно компетентной организацией для проведения переговоров по отраслевым коллективным договорам, относящимся к сектору люксембургского ремесленничества.

www.horesca.lu Национальная Федерация владельцев отелей, ресторанов и кафе «Ореска» (Federation Nationale des Hoteliers, Restaurateurs et Cafetiers, Horesca). Президент Norbert Schmit. Вице-президент Henri Brimer. Генсек Jean Schintgen. 31 boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg, BP 2524, L-1025 Luxembourg, т. (+352) 42-1355-1, ф. (+352) 42-1355-299, mail@horesca.lu.

«Ореска» является профессиональной представительской организацией, созданной в 1970г. и официально представляющей интересы предприятий секторов гостиничных услуг и услуг общественного питания во всех государственных, политических, административных и частных инстанциях Люксембурга.

Соответствующими уставу органами федерации являются генассамблея, составленная из действительных членов, присоединившихся членов и почетных членов, и административный совет, во главе которого находится президент и вице-президент. Текущее управление «Ореска» осуществляется генеральным секретарем и постоянным секретариатом.

В соответствии с уставом организации, цель «Ореска» состоит в том, чтобы защищать социальные и профессиональные интересы своих членов, а также поддерживать престиж профессии и солидарность между ее членами.

Для достижения этих целей «Ореска»: оказывает помощь и поддержку каждому из своих членов, включая судебные или внесудебные вопросы, до тех пор, пока индивидуальный интерес конкретного предприятия предполагает общий интерес для всего сектора или одной из его отраслей; активным образом защищает профессиональную честь отрасли посредством пропаганды, борьбы с недобросовестной конкуренцией, исключения любого фактора, наносящего ущерб хорошей репутации профессии; оказывает необходимое содействие при усовершенствовании правовых норм, регулирующих деятельность коммерсантов

и коммерческих учреждений данного сектора; координирует деятельность локальных и региональных профессиональных групп, обеспечивает их необходимой документацией и информацией.

www.uel.lu Союз Люксембургских предприятий, СЛП (Union des Entreprises Luxembourgeoises, UEL). Президент Joseph Kinsch. Вице-президенты Paul Reckinger, Francois Moes. Генсек Pierre Bley. 31 boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg, BP 3024, L-1030 Luxembourg, т. (+352) 26-432883, ф. (+352) 42-3589, uel@uel.lu.

СЛП, созданный в 2000г., является верховной организацией люксембургских предпринимателей, представляющей собой совокупность предприятий частного сектора страны (включая организации и предпринимательские профессиональные палаты), за исключением тех, которые непосредственно зависят от первичного сектора.

Созданными в соответствии с уставом органами СЛП являются генеральная ассамблея и административный совет, которые представляют те отрасли люксембургской экономики, которые охвачены интересами данной ассоциации.

Деятельность СЛП организована на базе рабочих групп, составленных из представителей различных секторов народного хозяйства страны, которые изучают на постоянной основе все проблемы, касающиеся различных вопросов, таких как: социальное законодательство, налоговая система, экономические исследования, образование, профессиональная подготовка и переподготовка, предпринимательство, окружающая среда, благоустройство территорий.

Деятельность административного совета, а также рабочих групп опирается на генерального секретаря и постоянный секретариат СЛП. В соответствии со своим уставом СЛП имеет целью: представлять и защищать на национальном уровне интересы предприятий и делового мира в целом; способствовать созданию среды, благоприятной для развития частной инициативы; координировать защиту общественных интересов в различных отраслях экономики; способствовать межотраслевой солидарности.

Кроме защиты интересов предприятий с точки зрения работодателей, деятельность СЛП распространяется на все те области, где предприятия, относящиеся к различным секторам люксембургского народного хозяйства, обладают совпадающими интересами.

В ходе выполнения указанных задач, СЛП тесно сотрудничает со всеми вышеперечисленными люксембургскими палатами и предпринимательскими федерациями.

Иностранное юрлицо

В Люксембурге применяется принцип свободы учреждения предприятий. Конституция Люксембурга гарантирует свободу торговли и предпринимательской деятельности любому люксембургскому гражданину, подданному страны-члена Европейского союза и всем другим иностранным гражданам.

Закон Люксембурга от 28 дек. 1988г. определяет условия доступа к коммерческим видам деятельности на территории страны. Любая коммерческая деятельность в Люксембурге подлежит обязательному письменному правительственному разрешению.

Закон 1988г. определяет общий режим регулирования коммерческой деятельности в т.ч.: промышленной деятельности; ремесленной (частной) деятельности; предпринимательской деятельности; профессий архитектора и инженера; профессий эксперта-бухгалтера, советника по промышленной собственности и экономического советника. Другие виды деятельности определяются другими специфическими законами страны.

Граждане стран-членов Европейского союза или Европейского экономического пространства (ЕЭП), которые не зарегистрированы в Люксембурге, но занимаются сбором в стране заказов или предлагают услуги, освобождаются от административного разрешения. Мелкие предприниматели и промышленники обязаны доказать в министерстве Средних слоев населения Люксембурга, что им разрешено законно осуществлять подобный вид деятельности в своей стране учреждения. Всем другим иностранным гражданам необходимо получить разрешение на занятие предпринимательской деятельностью от люксембургской администрации.

Разрешение на учреждения предприятия выдается министерством Средних слоев населения Люксембурга по представлению Административной комиссии, уполномоченной рассматривать вопросы профессиональной квалификации и кредитоспособности.

Любое физ. или юрлицо, осуществляющее коммерческую или промышленную деятельность на территории Люксембурга, должно в месячный срок потребовать соответствующей записи в Регистре торговли и обществ.

В Люксембурге существует специальный «Каталог общественной помощи предприятиям и инвестициям», который включает такие виды административной помощи, как субсидии на капитал, процентные скидки, премию за 1 учреждение и техпомощь. Люксембург предлагает достаточно широкий спектр помощи создающимся предприятиям, формальности которого сведены к минимуму.

Предпринимательская деятельность в Люксембурге может осуществляться в следующих основных формах: единоличное предприятие; товарищество (полное и командитное); общество с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью может быть паевым (Societe a Responsabilite Limitee, SRL) или акционерным (Societe Anonyme, SA).

В Люксембурге регистрация холдинговой компании необходима, однако законодательно не установлен обязательный порог минимального участия в акционерном капитале дочернего предприятия.

В Люксембурге право на льготы получают компании либо с особым статусом, либо зарегистрированные на определенных условиях. На территории страны могут быть зарегистрированы холдинговые компании и компании типа Soparfi.

В Люксембурге установлен минимальный период владения иностранными акциями в один финансовый год для компаний типа Soparfi, а для холдинговых компаний образца 1929г. требования такого рода отсутствуют при условии, что компания имеет статус оффшорной.

Для учреждения холдинговой компании используется преимущественно общество с ограниченной ответственностью (паевое и акционерное), а также командитное товарищество. Юридиче-

ский статус обществ с ограниченной ответственностью определяется законом от 10 авг. 1915г., особенности налогового статуса холдинговых компаний установлены законом от 31 июля 1929г.

В литературе такие общества, специально образованные для осуществления долевого участия в других компаниях, владения ценными бумагами других компаний, называются «люксембургскими холдингами образца 1929г.». Холдинговым компаниям образцам 1929г. запрещено: осуществлять промышленную и коммерческую деятельность, включая банковскую и брокерскую; выдавать ссуды компаниям, не входящим в структуру холдинга (группы), или управлять их активами; выступать учредителем и владельцем паев в обществах с полной или ограниченной ответственностью (полных или коммандитных товариществах); выступать в качестве компании — комиссионера или переоформлять счета-фактуры (выступать в реинвойсинговой компании); открывать учреждения для оказания публичных услуг (запрещена работа с физическими лицами и юридическими лицами, не входящими в структуру холдинга); владеть объектами недвижимости за исключением тех случаев, когда эти объекты недвижимости используются для собственных нужд холдинговой компании.

Люксембургские холдинги образца 1929г. имеют право: приобретать, владеть, размещать и продавать акции и облигации люксембургских или зарубежных компаний, а также общественных и правительственных организаций; владеть денежными средствами, инвалютой, золотом, обращающимися ценными бумагами; размещать активы на депозитах в финансовых учреждениях; давать ссуды и выдавать гарантии компаниям, входящим в холдинговую группу; владеть патентами, получать доход по выданным лицензиям; быть владельцами торговых знаков и передавать лицензии на них дочерним предприятиям при определенных условиях; выпускать облигации и размещать их по закрытой подписке или публично (но не более десятикратной стоимости оплаченного уставного капитала); привлекать займы и кредиты (но не менее величины, в три раза превышающей стоимость оплаченного уставного капитала).

Учредители холдинговой компании образца 1929г. пользуются следующими основными преимуществами этого статуса: освобождение от всех видов прямых налогов в Люксембурге; начисление и выплата дивидендов без удержания налогов у источника на территории Люксембурга (однако в связи с тем, что на компании данного типа не распространяется действие соглашений об избежании двойного налогообложения, эти дивиденды могут стать объектом обложения налогом в стране получателя); акции холдинга могут выпускаться на предъявителя.

Законодательство Люксембурга допускает возможность эмиссии акций без указания их номинала, а также номинирование акций в любой валюте.

В принципе существует возможность включения ценных бумаг холдинговой компании в листинг (курсовой бюллетень) Люксембургской фондовой биржи. Холдинги образца 1929г. отличаются относительно низкие издержки на учреждение общества и умеренные текущие затраты по поддержанию деятельности.

Минимальные расходы по учреждению компа-

нии составляют 150 тыс. люкс.фр. При переходе Люксембурга на новую валюту был установлен следующий фиксированный курс обмена люксембургского франка: 40,34 лфр. = 1 евро. Сочетание вышеуказанных преимуществ и ограничений обусловило применение холдингов образца 1929г. для следующих основных целей: минимизации налогообложения при управлении инвестициями; объединения финансовых ресурсов и оптимизации финансовых потоков, а также выдачи ссуд предприятиям, входящим в холдинговую группу; реального управления финансовыми потоками между предприятиями, включенными в финансовую группу; выдачи лицензии на право пользования патентами и товарными знаками (с отдельными ограничениями).

Люксембургский холдинг образца 1929г. может приобрести статус финансового холдинга. Для получения этого статуса необходимо соответствие ряду установленных в законодательстве страны условий.

Люксембургское законодательство устанавливает, что в холдинговую группу могут входить либо все дочерние компании, принадлежащие одной материнской компании, либо фирмы, поддерживающие тесные финансовые деловые контакты между собой и при этом владеющие пакетами акций своих партнеров в размере не менее 20% акций.

Кроме того, необходимо выполнение следующих условий: материнская компания должна быть зарегистрирована как акционерное общество (Societe Anonyme, SA); члены группы должны быть включены в уставные документы холдингового общества при его регистрации как его акционеры, либо материнская компания должна фигурировать в качестве учредителя в уставных документах дочернего предприятия; все акции должны быть зарегистрированы и не могут свободно передаваться третьей стороне до тех пор, пока полученные кредиты не будут возвращены в полном объеме; уставный капитал общества должен быть не менее 50 млн. люкс.фр., не менее 25% должны быть полностью оплачены; с момента образования холдинга в течение трех месяцев не менее 10% величины акционерного капитала должно быть инвестировано в акции компаний, входящих в холдинговую группу.

На финансовые холдинги установлены ограничения по соотношению чистых активов и долговых обязательств. Отношение чистых активов к расчетам с обычными кредиторами не должно превышать 3:1, а отношение чистых активов к долговым обязательствам общества по облигациям должно быть не свыше 10:1.

По сравнению с обычным холдингом финансовый холдинг может привлекать депозиты и выдавать ссуды компаниям, входящим в структуру холдинга, то есть фактически выступает в роли внутреннего (кэптивного) банка для предприятий, входящих в структуру холдинга.

Финансовые холдинги активно используются для привлечения капиталов иностранных инвесторов в связи с тем, что в Люксембурге отсутствует налогообложение процентных доходов у источника. Если инвестор действует через оффшорную компанию, полностью освобожденную в стране регистрации от налога на доходы, то он имеет возможность получать от люксембургского финансового холдинга доход без налогообложения.

Если акционерный капитал холдингового об-

щества превышает 1 млрд. люкс.фр. или эквивалент этой суммы в любой другой валюте, то данное общество может получить статус холдинга миллиардера. Статус холдинга — миллиардера был введен законом от 12 июля 1977г.

Если общество соответствует требованию по размеру акционерного капитала, оно может подать заявку в министерство финансов на получение этого статуса на предстоящий год. Холдинги-миллиардеры пользуются двумя видами преимуществ: на них не распространяются ограничения по соотношению активов и долговых обязательств; они могут использовать специальные льготные положения по исчислению ежегодного налога на капитал, который уплачивается всеми холдингами.

Условия регистрации и функционирования люксембургского общества не являются обременительными. В Люксембурге не разглашаются сведения о владельце собственности, об акционерах общества, минимально необходимое количество акционеров — два, допускается выпуск акций на предъявителя и без указаний их номинала, собрания акционеров должны проводиться ежегодно, при этом местом проведения собраний должен быть Люксембург.

Люксембургское общество должно предоставлять ежегодную отчетность, подтвержденную лицензированным аудитором. Допускается ведение финансовой отчетности в инвалюте. Общество обязательно должно иметь юридический адрес, минимум трех директоров (директорам не обязательно быть резидентами Люксембурга). Стоимость оказания профессиональных услуг и предоставления юридического адреса обычно включаются в стоимость регистрации общества.

Издержки по созданию обществ определяются величиной уставного капитала. При регистрации паевого общества (SA) с минимальным уставным капиталом в 1.250.000 издержки по созданию составляют 60 тыс. люкс.фр. Эти издержки включают в себя регистрационный сбор в 1%, стоимость нотариального обслуживания, регистрационные расходы и другие издержки.

Минимальные ежегодные издержки составляют 270 тыс. люкс.фр., которые в одинаковых пропорциях разбиваются между тремя статьями расходов: оплата юридического адреса; гонорары номинальным директорам; оплата услуг профессионального аудитора.

Минимальные издержки по ликвидации такого общества составляют 20 тыс. люкс.фр. Для получения более подробной информации можно обращаться в министерство средних слоев населения Люксембурга (Ministere des Classes Moyennes, 6 av. Emile Reuter, L-2937 Luxembourg, т. (+352) 478-4715, www.etat.lu/MCMT).

Дополнительные сведения, касающиеся получения необходимых разрешений и выполнения определенных формальностей при открытии предприятия в Люксембурге, могут быть получены:

— www.cc.lu Торговая палата Великого герцогства Люксембург (Chambre de Commerce du Grand-Duche de Luxembourg), 31 bld. K. Adenauer, L-1115 Luxembourg, т. (+352) 42 39 39-1, ф. +352 43 83 26, chamcom@cc.lu.

— www.chambre-des-metiers.lu Профессиональная палата Великого герцогства Люксембург (Chambre des Metiers du Grand-Duche de Luxembo-

urg), 2 circuit de la Foire Internationale, L-1347 Luxembourg, т. (+352) 42 67 67-1, ф. (+352) 42 67 82, contact@chambre-des-metiers.lu.

В Люксембурге применяется принцип свободы учреждения предприятий. Конституция Люксембурга гарантирует свободу торговли и предпринимательской деятельности любому люксембургскому гражданину, подданному страны-члена Европейского союза и всем другим иностранным гражданам.

Российско-люксембургские торгово-экономические отношения развиваются на основе взаимовыгодного сотрудничества и на недискриминационной основе. В Люксембурге отсутствуют специфические национальные ограничения на доступ российских товаров и услуг на рынок страны. Поэтому на территории Люксембурга применяются общие правила при открытии в стране представительств и филиалов российских компаний.

Несмотря на то, что доступ российских компаний на мировые рынки, в том числе ЕСовский, сопровождается применением отдельных мер противодействия со стороны иностранных производителей конкурирующей продукции, Люксембург не входит в число активных инициаторов мер, направленных на ущемление прав именно российских экспортеров.

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

Решение многих вопросов в области торгово-экономических отношений с Люксембургом возможно только на двусторонней основе, т.к. они во многом зависят от уровня развития отношений России с Евросоюзом. Сохраняются отдельные трудности в отношении ряда российских товаров, подпадающих под ограничения КЕС (квоты, антидемпинговые санкции на отдельные виды продукции), действующие на всем экономическом пространстве ЕС.

Мексика

Встречи В. Фокса

В Фокс 11 сент. 2003г. встретился с руководством Ассоциации международных финансов (AIFI), созданной Международным клубом банкиров и в конце 1995г. полностью преобразовавшегося в Ассоциацию. Сегодня членами AIFI являются 67 самых больших и могущественных финансово-кредитных организаций мира, таких как Deutsche Bank, J.P. Morgan, Credit Lyonnais, осуществляющих свою деятельность в области корпоративного финансирования и банковских инвестиций.

На встрече президент информировал банкиров о текущем положении дел в мексиканских финансах и о долгосрочной политике, проводимой его правительством в этой области, отметил, что Standard & Poor's, квалифицируя 9 ведущих банков Мексики, присвоило таким банкам как ING Bank, J.P. Morgan, Deutsche Bank Mexico у Vanamex рей-

тинг (AAA), остальным шести банками — (BBB). Стороны обсудили международный опыт, накопленный AIFI, и возможность его применения мексиканскими банками в деле развития, модернизации и регулирования финсистемы Мексики.

12 сент. 2003г. В.Фокс дал ужин по случаю завершения работы 14 Пленарной ассамблеи предпринимательского совета Латинской Америки, на которой обсуждались такие темы как анализ системной конкурентоспособности с целью успешного включения предпринимательского корпуса Латинской Америки в процессы глобализации. На ассамблее Мексика провела ряд двусторонних встреч. С боливийской делегацией обсуждались возможности сотрудничества в области добычи, переработки и транспортировки натурального газа, огромными резервами которого богата Боливия, и коммерческие выгоды, которые предоставляет Мексика как член НАФТА. На переговорах с экс-президентом Бразилии Ф.Кардозо обсуждались вопросы дальнейшего укрепления бразильско-мексиканских экономических отношений в рамках Меркосур. Было отмечено, что подготовка к подписанию ССТ между Мексикой и Уругваем расценивается сторонами как важный шаг в направлении заключения ССТ Мексика-Меркосур.

С 23 по 25 сент. 2003г. состоялся официальный рабочий визит В.Фокса в США, где он принял участие в пленарном заседании 58 Генассамблеи ООН, на котором обсуждалась возможность проведения радикальных реформ в этой организации для усиления ее влияния в международном сообществе по защите многосторонних интересов, и где президент выступил с речью, в которой выдвинул инициативу демократизации СБ ООН. В своей речи В.Фокс отметил опасную хрупкость мирового баланса, негативные последствия, которые стал оказывать на наиболее бедные развивающиеся страны процесс глобализации, неослабевающую угрозу миру со стороны терроризма и насилия. Было подчеркнуто место, занимаемое Мексикой в процессах мирового развития, и успехи, достигнутые страной в экономической и социальной областях. Большое внимание было уделено урону, нанесенному престижу ООН иракской войной, и мерам, которые должны принять Организация для восстановления нормальной жизни в этой стране.

В ходе своего визита в США В.Фокс провел многочисленные переговоры с лидерами различных стран и организаций. На встрече с канцлером Германии Г.Шредером обсуждались новые возможности в стратегическом сотрудничестве двух стран и меры, способствующие полному выполнению Соглашения Мексика-ЕС. Оба лидера согласились с тем, что двусторонние отношения между странами развиваются успешно и обменялись взглядами по текущим проблемам международной обстановки.

На встрече с премьер-министром Италии С.Берлускони, который также является президентом Совета Европы, обсуждались темы, связанные с работой ООН, вопросы двустороннего сотрудничества, представляющие взаимный интерес, и текущая международная ситуация. Оба лидера пришли к мнению о необходимости усилить политический диалог и экономический обмен между Мексикой и Италией. Для Мексики Италия является третьим торговым партнером и десятым инвестором среди стран ЕС. По вопросу реформ в ООН стороны согласились с необходимостью создания

«Группы высокопоставленных друзей», которая смогла бы изучить возможность их проведения.

На встрече с президентом Гватемалы А.Кабрейрой обсуждались вопросы долгосрочного сотрудничества между странами, в т.ч. двусторонняя торговля, улучшение инфраструктуры совместной границы, открытие на ней новых пропускных пунктов, борьба с перевозом наркотиков, миграция населения. Стороны пришли к согласию о необходимости проведения до конца текущего года Региональной встречи на высшем уровне, которая должна решить вопросы реализации Плана Пуэбла-Панама.

На встрече с премьер-министром Канады Ж.Крестьяном обсуждались вопросы мировой экономики, высказывалась озабоченность низкими темпами ее восстановления, затрагивались темы, нерешенные в ходе прошедшей в Канкуне 5 Министерской конференции ВТО, большое внимание было уделено положению в Ираке и путям выхода из кризиса, сложившегося в этой стране. Что касается двусторонних отношений, здесь стороны согласились с необходимостью их укрепления и расширения во всех секторах экономики.

На встрече с президентом Парагвая Н.Дуарте обсуждались вопросы двусторонних отношений и возможности их укрепления в рамках Меркосур, процессы южноамериканской интеграции, а также участие Парагвая в 3 Встрече на высшем уровне стран Латинской Америки и Карибского бассейна и ЕС, проведение которой намечено в Мексике в 1 пол. 2004г. Оба лидера подтвердили свой интерес в развитии экономических отношений между странами до уровня заключения ССТ. По результатам 2002г. товарооборот между странами достигал 10,7 млн.долл., а положительное сальдо торгового баланса составляло для Мексики 7,3 млн.долл.

24 сент. 2003г. состоялась рабочая встреча В.Фокса с генсекретарем ООН К.Аннаном, на которой стороны обсуждали возможные пути реформирования ООН в целях усиления значимости Организации в жизни мирового сообщества. К.Аннан поблагодарил мексиканского президента за помощь, которую оказывает Мексика ООН. Со своей стороны В.Фокс, поблагодарив К.Аннана за работу, проводимую им в ООН, выразил полную поддержку намерениям реформирования Организации.

На встрече с президентом Республики Перу А.Толедо обсуждались вопросы торгово-экономического сотрудничества между странами, в т.ч. возможности реализации проекта Camisea по экспорту перуанского газа, исполнение Соглашения об авиатранспортных перевозках с целью увеличения числа полетов между странами и региональные интеграционные процессы. Стороны договорились продолжить совместную работу по поиску путей урегулирования в вопросе госсубсидий в производстве с/х продукции. Перу занимает 2 место среди стран Латинской Америки и Карибского бассейна по объемам мексиканских инвестиций, которые достигают 1,66 млрд.долл., или 12,6% от всех мексиканских инвестиций в этот регион. В 2002г. товарооборот между странами составил 348 млн.долл.

На встречах с премьер министром Португалии Ж.Барросо и президентом Пакистана П.Мушаррафом стороны обсудили состояние двусторонних экономических отношений и основные моменты текущей международной обстановки.

На встрече с королем Марокко Мохамедом VI стороны высоко оценили уровень развития политических отношений между странами, а также отметили имеющиеся широкие возможности для установления в среднесрочной перспективе стратегического альянса с учетом потенциалов обеих сторон и их влияния в соответствующих регионах. Стороны нашли согласие во взглядах на решение проблем борьбы с наркотиками и терроризмом, урегулирования иракского и палестино-израильского конфликтов. В заключение переговоров была достигнута договоренность о подписании Соглашения о политических консультациях и создании смешанной комиссии по сотрудничеству в целях упрочения экономических связей.

На встрече с президентом Аргентины Н.Кершнером обсуждались вопросы торгового сотрудничества, представляющие интерес для обеих стран, ход переговоров по заключению ССТ, а также переговорный процесс Мексика-Меркосур и интеграционные проекты в Южной Америке. Аргентина является главным объектом мексиканских инвестиций в этом регионе, достигшим 2 млрд.долл. Торговый оборот между странами в 2002г. составил 799 млн.долл. с отрицательным для Мексики сальдо в 576 млн.долл.

24 сент. 2003г. состоялась встреча В.Фокса с руководителем программы ООН по развитию (PNUD) М.Брауном, который поблагодарил мексиканского президента за помощь, оказываемую Мексикой региональному проекту «За человеческое развитие в Латинской Америке», и отметил роль, которую играют предложения В. Фокса в Совете Безопасности. В ходе беседы стороны обсудили помощь PNUD проектам сотрудничества, реализуемым в Мексике на базе проводимых здесь программ борьбы с бедностью, защиты окружающей среды, поддержки развития федерализма.

На встрече с премьер-министром Ирландии Б.Ахерном обсуждались вопросы, относящиеся к международной политике и двусторонним торгово-экономическим отношениям. Достигнута договоренность координации усилий в подготовке и проведении 3 Встречи на высшем уровне стран Латинской Америки и Карибского бассейна и ЕС, на которой Ирландия будет являться сопредседателем.

2 июля 2003г. исполнилась третья годовщина избрания В.Фокса президентом Мексики, по случаю которой он выступил с обращением к гражданам страны. В своем обращении президент отметил демократические преобразования, произошедшие в жизни Мексики за этот период, поблагодарил мексиканцев за доверие, которое они оказывают действующему правительству, и пообещал, что все усилия государства и далее будут направляться на укрепление политического, экономического и социального могущества нации. В своем обращении В.Фокс характеризовал действующее правительство как наиболее гуманное, наиболее близкое к народу, придерживающееся демократических принципов, восприимчивое к нуждам граждан, почтительное к законам, опирающееся в своей работе на открытость и гласность, исполняющее принятые обязательства.

Дополняя эту характеристику во время проведения 13 Круглого стола с участием правительства Мексики, организованного журналом The Economist, В.Фокс сказал, что стратегическими целями правительства являются: экономический рост и

рост качества жизни, борьба с бедностью; социально-гуманитарное развитие общества, создание «человеческого капитала»; демократическое управление государством, основанное на безопасности, спокойствии и социальном мире. За время своей работы действующее правительство, в соответствии с Планом национального развития, осуществило радикальные изменения: в Национальной финансовой корпорации, с целью улучшения финансирования экономики, малых и средних предприятий; в Генпрокуратуре Республики и в формировании министерства общественной безопасности, с целью улучшения госбезопасности и эффективной борьбы с оргпреступностью; в структуре и целях следственной полиции, путем создания Федерального агентства расследований, с целью снижения преступлений в госструктурах.

Проблемами усиления конкурентоспособности мексиканской экономики будет заниматься вновь созданный Национальный совет по конкурентоспособности с участием предпринимателей и их объединений. Развитие и модернизация мексиканского сельского хозяйства будет вестись по плану, подписанного в этом году Национального соглашения по сельскому хозяйству, на базе заново созданной системы финансирования сельского хозяйства. Правительство ищет финансовые ресурсы для усиления работы банковской системы страны: банков развития, комбанков и соцбанков.

В начале июля 2003г. члены нового Директивного совета Национальной палаты грузовых автоперевозок (Canacar) подали В.Фоксу протест против использования фирмами США, в нарушение условий НАФТА, своих грузовиков для перевозки мексиканских грузов, что отнимает работу у мексиканских водителей. Совет попросил президента принять закон, «запрещающий грузовикам США работать на территории Мексики, исключая случаи, когда транспортное средство ввозится в страну в качестве иноинвестиций в уставной капитал смешанных фирм». Стараясь разрядить напряженность, мексиканский президент, принимая протест, выступил с речью, в которой напомнил транспортникам о мерах правительства по развитию автогрузоперевозок в Мексике.

По его словам, сегодня грузовой автотранспорт в Мексике осуществляет до 84% всех наземных грузоперевозок и является стратегическим звеном в цепи производства, национального и международного распределения и потребления товаров, обеспечивая интеграцию в процесс экономического развития миллионов потребителей. Признавая важную роль грузового автотранспорта в экономическом росте страны, действующее правительство приступило к выполнению самой обширной программы улучшения мексиканских автомобильных дорог. В текущем году на эти цели были привлечены бюджетные и смешанные (частные и государственные) инвестиции в 22 млрд. песо, а за 6 лет работы действующей администрации их сумма должна составить 97 млрд. песо.

В заключение выступления, В.Фокс подтвердил свое согласие с требованиями мексиканских автотранспортников и дал прямые поручения руководству минфина, минтранспорта и связи, минэкономики и Национальной финкорпорации в месячный срок конкретизировать свои предложения по реализации Программы модернизации и повышения конкурентоспособности грузового автотранспорта.

Острым и неприятным моментом для Мексики является иммиграция значительной части ее населения на работу в др. страны, главным образом в США. 8 июля 2003г. через канал спутниковой связи В.Фокс принял участие в телемосте с мексиканцами, проживающими в Сан Диего, Калифорния, США. Помимо президента в работе телемоста приняли участие политики и научная интеллигенция двух стран. В своем выступлении президент напомнил о роли научного прогресса в повышении жизненного уровня населения Мексики и об успехах, достигнутых мексиканцами в компьютеризации страны, выразил надежду, что проведение подобных спутниковых сеансов связи будет способствовать росту образованности и профессионализма среди молодых мексиканцев, упрочит дружественные связи между мексиканцами и американцами. В США существует 36 подобных пунктов спутниковой связи, расположенных в 7 штатах, на территории Мексики их насчитывается 2 тыс. Эти пункты позволяют поддерживать связь с мексиканцами, работающими или обучающимися в др. странах. Правительство Мексики будет прилагать все усилия для того, чтобы мексиканцы, проживающие за границей, чувствовали неразрывную связь с родиной. Для решения этой задачи был создан Институт мексиканцев, проживающих за рубежом.

17 июля 2003г. состоялась 4 Генассамблея мексиканского Совета по внешней торговле (СОМСЕ). Выступая на Ассамблее, В.Фокс поблагодарил мексиканских промышленников за активное участие в недавно прошедших выборах, чем, по его мнению, мексиканские экспортники, обеспечивающие 30% национального ВВП, доказали свою приверженность экономической политике, проводимой действующим правительством.

Президент отметил, что сегодня правительство прилагает большие усилия как для развития внутреннего рынка Мексики, так и для дальнейшего расширения и продвижения мексиканского экспорта на международные рынки через улучшение финансирования экспорта, создание новых предприятий «макиладорас» и усиление таможенной службы. Упорная борьба ведется с контрабандой, а повышение конкурентоспособности мексиканских товаров может быть достигнуто только объединенными усилиями правительства и промышленников, которые должны через привлечение новейших технологий обеспечить производство товаров высокого качества по наиболее низким ценам.

21 июля 2003г. В.Фокс принял участие в презентации Национальной программы «Население 2001-06», в которой представлена демографическая политика действующего правительства и направления ее дальнейшего развития. По заявлению В.Фокса, численность населения Мексики приблизилась к 104,2 млн. чел., что определяет его рост на 3 млн. чел. за период работы действующей администрации. В то же время прирост населения за счет рождаемости в этот период снизился с 1,66% до 1,45%, что по международным критериям приравнивает Мексику к странам со средним уровнем рождаемости.

В ходе встречи с представителями экономического блока правительства, на котором обсуждалось принятие необходимых мер по усилению внутреннего рынка и созданию новых рабочих

мест, В.Фокс отметил, что рост безработицы в стране, усилившийся в последнее время, больше не может оставаться вне внимания правительства. Рост занятости в стране правительство планирует обеспечить путем реализации различных «мега» проектов по развитию инфраструктуры энергетики и коммуникаций, через расширение дорожного, аэропортового, портового и жилищного строительства, а также за счет дальнейшего роста числа малых и средних предприятий. В.Фокс принял участие в презентации открывающихся 216 проектов в рамках Программы поддержки создания новых предприятий. Президент напомнил, что мексиканская система Банков развития располагает ресурсами в 250 млрд. песо, из которых 70% предназначены для финансирования малых и средних предприятий и сельского хозяйства.

Малые и средние предприятия получают финансирование через систему Банков сощобеспечения в виде микрокредитов от 1 до 10 тыс. песо, которых в пред.г. было выдано 550 тыс. В 2003г. к ипотечному кредитованию малых предприятий подключилась система комбанков, выделив на эти цели 170 млрд. песо. Большая работа ведется Национальной финкорпорацией (Nafin), создавшей спецфонды, обеспечивающие риски по сложным проектам. Национальный совет по науке и технологии (Conacyt) оказывает консультационную помощь инвесторам, способствуя росту конкурентоспособности малых предприятий. В качестве налогового стимула, предприятиям разрешено до 30% от суммы причитающихся с них налогов использовать как налоговый кредит на нужды внедрения новых технологий. Эта мера уже позволила действующему правительству инвестировать в технологическое развитие сектора 900 млн. песо. В научно-технологические исследования, направленные на создание и развитие новых товаров и инновационных процессов, было инвестировано 8,2 млрд. песо.

Низкие темпы восстановления мировой экономики вынуждают мексиканское правительство пересмотреть свое отношение к нуждам национального внутреннего рынка. 12 авг. 2003г. В.Фокс выступил с заявлением в поддержку развития внутреннего рынка Мексики, в котором подчеркнул его первостепенную важность для экономики страны. По его словам, действующее правительство ищет возможность расширения потока инвестиций (в 2003г. их запланированный объем составит 40 млрд. песо) в модернизацию инфраструктуры внутреннего рынка, в развитие энергетики и в жилищное строительство, обеспечивает стабильность таких макроэкономических показателей, как низкие процентные ставки и инфляция, способствует расширению банковского кредита в создание малых и средних предприятий. Главными «болевыми точками» для внутреннего рынка Мексики являются отсутствие нужных стране темпов экономического роста и создания новых рабочих мест. Положительные показатели роста в таких секторах как туризм, сельское хозяйство, строительство, торговля и услуги, создание малых предприятий не смогли компенсировать отставание в промпроизводстве.

В 2002г. правительство оказывало поддержку промсектору страны, реализуя ряд утвержденных программ. По Программе обучения и промышленной модернизации (Promode) прошли про-

фессиональную переподготовку 194 тыс. чел. с 16,5 тыс. предприятий.

Секторальный Фонд науки и технологии реализует 121 инвестиционный проект и планирует в ближайшее время инвестировать 150 млн. песо на поддержку предприятий, занятых инновацией своего производства. Что касается малых предприятий, то здесь кредиты на 2 млрд. песо получило 7 тыс. из них к концу 2003г. эта сумма удвоится.

21 авг. 2003г. В.Фокс объявил о начале работы государственной финансовой корпорации *Financiera Rural (FR)*, которая, по словам президента, «представляет собой новую систему финансирования сельского хозяйства, обеспечивающую передачу процесса кредитования в руки сельхозпроизводителя эффективным и открытым путем».

FR была создана через преобразование банка *Banrural*, ранее не справившегося с выполнением аналогичных обязанностей, накопившего портфель просроченных кредитов в 70% и тратившего 3/4 своего бюджета на операционные расходы. Правительство поставило перед FR задачу покончить с некомпетентностью и коррупцией, царившими в организациях, кредитовавших сельское хозяйство, увеличить количество и конкурентоспособность национальной сельхозпродукции, обеспечить рост занятости сельского населения. Начальный капитал FR составил 17,5 млрд. песо. До конца 2003г. корпорация выдаст кредитов на 5 млрд. песо, а к 2006г. эта сумма превысит 15 млрд. песо и будет инвестирована в жизнеспособные производственные проекты, а также в развитие сельской инфраструктуры, образование и здравоохранение.

1 сент. 2003г. В.Фокс выступил перед конгрессом с третьим ежегодным докладом о работе правительства за период с сент. 2002г. по авг. 2003г. В своем докладе президент представил вниманию конгресса в деталях факты и обобщенные цифры этой работы, а также отметил происходившие смены политического курса и вызвавшие их причины. Выступление президента В.Фокса имело резонанс в политических кругах страны, где, с одной стороны, отмечались успехи и достижения нынешней администрации, с др. — эти же результаты подвергались острой критике.

Хозяйственность

На протяжении 9 мес. 2003г. экономическая ситуация в Мексике оставалась неудовлетворительной. Этот период характеризовался замедлением темпов роста национального ВВП, т.к. страна не могла преодолеть застой, царящий в промышленности. Стремление правительства оживить национальную экономику в отчетный период ощутимых результатов не принесло. Если в начале 2003г. планировалось, что годовой рост ВВП составит 3%, то по результатам экономической деятельности каждого следующего квартала плановый показатель неуклонно снижался: в апр. 2003г. годовой рост ВВП оценивался уже в 2,4%, в июле 2003г. — в 2%, а в сент. 2003г. — в 1,5%.

По данным Национального института статистики (INEGI) за первые три квартала 2003г. ВВП Мексики достиг 4446 млрд. песо (в базовых ценах 1993г.), что определяет его рост на 0,9% по сравнению с тем же периодом пред.г. В то же время рост ВВП непосредственно в III кв. 2003г. составил всего 0,4% по сравнению со II кв. 2003г.

По сравнению с показателями аналогичного периода пред.г. в янв.-сент. 2003г. наибольший рост ВВП отмечен в сельском хозяйстве — на 2,3% и в секторе услуг — на 1,9%, в то время как наибольшее снижение ВВП произошло в промпроизводстве — на 1,1%.

Динамика ВВП обрабатывающей промышленности,

в млрд. песо, в ценах 1993г.

	2002г.	2003г.	Рост
	I-IX	I-IX	
Продовольствие, напитки, табак	234,17	236,33	0,9
Текстиль, одежда, изделия из кожи	68,56	62,95	-8,2
Изделия из дерева	22,43	21,55	-3,9
Бумага, печатная продукция	39,69	39,39	-0,8
Химтов., прод. нефтепер., каучук, пластм. .	131,39	133,39	1,5
Минералы неметаллические	62,75	63,78	1,6
Базовая металлургия	42,67	44,42	4,1
Прод. металлообраб., машины и оборуд.....	282,67	262,82	-7
Прочее	27,85	24,95	-10,4

По заключению Банка Мексики эволюция мексиканской экономики в III кв. 2003г. проходила на фоне общего улучшения международной обстановки. Экономическая активность в стране продемонстрировала спокойный рост с проявлениями его неравномерности как в отдельных индустриальных секторах, так в осуществлении внутренних платежей.

По данным Национального института статистики (INEGI) рост общего показателя экономической активности Мексики (ПЭА) удержался на уровне 2,3% только в I кв. 2003г. В дальнейшем рост ПЭА отсутствовал (0,1% в месяц), снизившись к сент. 2002г. на 0,7% по сравнению с показателями того же периода пред.г. На 2,9% по сравнению с пред.г. снизился ПЭА в индустриальном секторе. Главной причиной стало снижение на 4,7% ПЭА в обрабатывающей промышленности, которое не смогли компенсировать рост ПЭА в производстве электроэнергии, газа и воды — на 0,9%, в добыче полезных ископаемых — на 1,7% и в строительстве — на 2,4%

На 1,6% по сравнению с пред.г. снизился ПЭА в сельском хозяйстве из-за произошедшего в период весна-лето 2003г. снижения производства кукурузы, бананов, зеленого перца, сорго, лука, картофеля и винограда. На 0,6% к сент. 2003г. вырос ПЭА в секторе услуг как результат улучшения ситуации в секторе недвижимости и аренды, транспорта и связи, в сфере финансов, образования и развлечений.

По утверждению мексиканских экономистов, в промышленности нельзя найти сектора, который за 9 мес. 2003г. не испытывал бы трудности. Общий экономический спад в стране, конкуренция со стороны китайских товаров, рост цен на энергоносители, проблемы производственного характера и засилие контрабандных товаров на внутреннем рынке страны стали причинами закрытия в этот период сотен предприятий. По данным микронекономики Мексики из общего числа открывающихся в Мексике предприятий 50% «умирают» в последующие 5 лет, а число предприятий, работающих более 10 лет, составляет 30,8%.

Наихудшие результаты продолжали отмечаться в деятельности обрабатывающей промышленности, где падение объемов производства в рассматриваемый период составило 2,5% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. В стране уменьшилось производство профилированной стали, электротехнических машин и оборудования, элект-

тронных приборов, автомобилей и комплектующих изделий для них, транспортного оборудования и подвижного состава, стекла и стеклянных изделий, продукции из дерева и пробки, цемента, фармтоваров, синтетической резины и химволокна, текстильной и швейной продукции.

Кризис в обрабатывающей промышленности не смогли компенсировать положительные результаты др. отраслей. По итогам первых трех кварталов 2003г. увеличились объемы промпроизводства в строительстве — на 3,4% (за счет возросшего предложения стройматериалов), в добывающей промышленности — на 2,9% (за счет увеличившейся добычи нефти) и в производстве электроэнергии, газа и воды — на 1,3% по сравнению с тем же периодом пред.г.

Рост инфляции в Мексике отмечался по всем показателям. Аккумулированный за первые 9 мес. 2003г. показатель открытой инфляции, определенный через потребительские цены, составил 2,3%. Уровень скрытой инфляции, являющейся наиболее точным показателем усредненных инфляционных процессов в экономике, составил 2,78%. Банк Мексики заявил, что считает текущий уровень инфляции допустимым и находящимся под его контролем. По этой причине руководство Банка не стало менять проводимую им политику «корто», как инструмента по стабилизации финансовой системы страны.

Доходность по основным видам государственных ценных бумаг (CETES — гособлигации со сроком погашения 28 и 91 день), испытав резкое повышение (до 9,17%) в марте 2003г., до сент. носила стабильный характер с тенденцией к понижению. В аналитическом обзоре, подготовленном газетой *El Financiero*, отмечается, что негосударственные инвестиционные структуры, играющие на мексиканской фондовой бирже, за первые три квартала 2003г. имели средний доход в 21,45%, при повышенном риске.

Оживленной биржевой деятельности способствовали: хорошее финансовое состояние крупнейших мексиканских компаний (чьи акции котируются на бирже), планирующееся в обозримом будущем проведение структурных реформ в ведущих секторах мексиканской экономики и постепенное восстановление экономики США. Обменный курс мексиканского песо к долл. США, укрепившийся в апр.-июне 2003г., в III кв. 2003г. имел устойчивую тенденцию к ухудшению.

Положение на рынке кредита для частного сектора на протяжении трех кварталов 2003г. оставалось стабильным. Источниками финансирования кредитных операций для частного сектора продолжали оставаться: поставщики — на 58,8%, комбанки — на 19,7%, др. фирмы из корпоративной группы — на 10,9%, материнские фирмы — на 4%, иностранные банки — 2,7%, банки развития — на 2,3%, пр. источники — на 1,6%

В этот период кредиты использовали для увеличения оборотных средств — 63,4% фирм, реструктуризации пассивов — 11,1% фирм, инвестиций — 11,1% фирм, внешнеторговых операций — 7,9% фирм, на пр. цели — 6,5% фирм. Главными причинами отказа от привлечения кредита назвали: высокие процентные ставки — 20,6% фирм, неустойчивость экономической ситуации в стране — 21,8% фирм, отказ банка — 10,6% фирм, проблемы со спросом на свою продукцию — 6,4% фирм.

Иноинвестиции

На протяжении всех трех кварталов 2003г. Мексика стремилась накапливать свои золотовалютные резервы, объем которых к концу сент. 2003г. составил 52,117 млрд.долл. против 47,984 млрд.долл. на 31 дек. 2002г. Снижение объема накопленных резервов во II кв. 2003г. стало следствием вынужденных мер по оплате пенсионных расходов на финансирование пенсионной и кредитной систем и др. непредусмотренных расходов. За первые 9 мес. 2003г. объем прямых иноинвестиций (ПИИ), полученных Мексикой, составил 8,093 млрд.долл., что на 15,8% меньше, чем в аналогичный период пред.г, когда ПНИ составляли 9,616 млрд.долл., и менее того объема валюты (9,936 млрд.долл.), который получила Мексика в виде денежных переводов от своих граждан, выехавших на заработки за рубеж.

Наибольший объем инвестиций поступил в страну из США, Канады и ЕС. Суммарные инвестиции из США и Канады составили 5,341 млрд.долл., а из ЕС — 2,412 млрд.долл., или 66% и 29,8% соответственно от полного объема ППИ, полученных Мексикой в рассматриваемый период. Инвестиции из Англии составили 987 млн.долл. (12,2%), Голландии — 404 млн.долл. (5%), Германии и Франции (из каждой) — 299 млн.долл. (3,7%), Испании — 250 млн.долл. (3,1%). Инвестиции из пр. стран мира, включая Японию, не превысили 1,4% от их полного объема.

Объем новых инвестиции, полученных Мексикой в янв.-сент. 2003г., составил 2,411 млрд.долл. (30% от полного объема) против 3,471 млрд.долл., полученных за аналогичный период 2002г., реинвестиций — 1,895 млрд.долл. (23,4%), в форме расчетов между компаниями — 2,283 млрд.долл. (27,7%) и как импорт основных средств фирмами «макиладорас» — 1,503 млрд.долл. (18%). Распределение ПИИ по секторам экономики было следующим: 4 млрд.долл. было направлено в обрабатывающую промышленность, 2,128 млрд.долл. — в сектор финуслуг, 858 млн.долл. — в торговлю, 428 млн.долл. — в транспорт и связь.

Аналитики минэкономики Мексики полагают, что снижение объемов поступающих в страну ПИИ является следствием низких темпов развития мировой экономики, а также негативных показателей, присутствующих в нацэкономике: низкие темпы развития, рост безработицы, отсутствие единого мнения о необходимости и формах проведения структурных реформ в стране, в которых в наибольшей степени нуждаются налоговое законодательство и энергетический сектор. Все это порождает неуверенность у иноинвесторов, которые не видят надежных гарантий для прибыльности своих капиталов. Пугающими являются «вялость» развития внутреннего мексиканского рынка и неменяющийся в последние годы индекс криминаленности страны.

Количество валюты, поступившей в Мексику от ее граждан, работающих за рубежом, в первые 9 мес. 2003г. составило 9,937 млрд.долл., что на 36% больше, чем в аналогичный период 2002г. Внешний долг госсектора Мексики к концу сент. 2003г. составил 78,477 млрд.долл. (13,5% ВВП), что определило его снижение на 0,5% по сравнению с показателем конца пред.г. — 78,891 млрд.долл. (13,3% ВВП). В этот же период внешний долг

частного сектора Мексики снизился на 2,2% и составил 61,422 млрд.долл. (9,7% ВВП).

Динамика и структура внешнего долга Мексики, в млрд.долл.

	2001г.	2002г.	2003г.*
Внешний долг (полный)	147,632	141,692	139,899
Госсектор	82,697	78,891	78,477
в % ВВП	13,9	13,3	13,5
- долгосрочный	79,252	74,672	74,896
- краткосрочный	3,445	4,219	3,581
Частный сектор	64,935	62,801	61,422
в % ВВП	10,1	10,1	9,7
- банковский	10,911	6,397	6,918
- небанковский	54,024	56,404	54,503

* — период янв.- сент.

Основными кредиторами Мексики по внешнему долгу в 2003г. являлись: США — 47,1% долга, международные финорганизации — 21,9%, Англия — 7,8%, Япония — 7,2%, Германия — 6,7%. Акциями в области внешней задолженности, реализованными мексиканским правительством в III кв. 2003г., стали досрочное, полное погашение в 1,267 млрд.долл. гособлигаций Bonos Brady, срок действия которых истек 31 дек. 2019г., и досрочная выплата 506,5 млн.долл. с закрытием кредита в 1,375 млрд.долл., взятого Мексикой в мае 2003г. на цели досрочного погашения Bonos Brady.

На конец сент. 2003г. внутренний долг федерального правительства составил 986,927 млрд. песо (15,6% ВВП), что на 9,2% выше показателя конца 2002г. Дефицит платежного баланса по текущим операциям за первые три квартала 2003г. составил 5,729 млрд.долл. (1,25% ВВП) против 9,281 млрд.долл. (1,95% ВВП) в аналогичный период 2002г.

По планам правительства бюджет 2004г. предполагается сформировать так, чтобы добиться максимально возможного роста мексиканской экономики и одновременно компенсировать имевшее место отставание от плановых показателей бюджета 2003г. Не имея существенных возможностей повлиять на улучшение доходной части будущего бюджета за счет поступлений из пр. источников, мексиканское правительство стало планировать это улучшение за счет большей собираемости налогов.

Динамика доходов и расходов мексиканского бюджета, в трлн.песо
в % ВВП

	2002г.	2003г.*	2004г.**	2002г.	2003г.*	2004г.**
Бюджетные поступления	1,515	1,603	1,595	22,4	23,3	22,5
Нефтяные	0,452	0,536	0,503	6,7	7,8	7,1
Ненефтяные	1,063	1,067	1,091	15,7	15,5	15,4
правительственные	0,790	0,787	0,804	11,7	11,4	11,3
налоговые	0,677	0,696	0,704	10	10,1	9,9
Неналоговые	0,113	0,091	0,101	1,7	1,3	1,4
От организаций и фирм	0,273	0,280	0,288	4	4,1	4,1
Бюдж. расходы (полные)	1,573	1,651	1,637	23,2	24	23,1
Расх. по облуж. долга	0,196	0,203	0,217	2,9	2,9	3,1
Основные расходы	1,376	1,449	1,420	20,3	21,1	20

* — ожидаемое, ** — планируемое

Источник: El Financiero

Весь III кв. 2003г. партийные фракции в конгрессе вели ожесточенные дискуссии по вопросу изменения Закона о налоге на добавленную стоимость (IVA) и Закона о налоге на доходы (ISR). В ответ на объявленное правительством намерение в 2004г. снизить действующую ставку IVA с 15% до 10% и распространить его применяемость на необлагаемые ныне продтовары, медтовары и ус-

луги, книги и периодические издания, услуги по образованию, гостранспорт, театральную деятельность финкомитет революционно-институционной партии внес на рассмотрение палаты депутатов свой популистский контрпроект, предусматривающий применение IVA к продовольственным и медицинским товарам не более 5%.

Предложение было дополнено проектом о пересмотре ставки ISR с ее снижением для физлиц — до 25% и для юрлиц — до 30%, а также о полном от него освобождении граждан, чей доход составляет менее пяти минимальных зарплат. По мнению разработчиков проекта, предлагаемые изменения ставки ISR позволять обеспечить больший приток денежных средств в казну за счет лучшей собираемости налога, что является тем более важным в условиях планируемого снижения ставки IVA. По данным минфина, действующий Закон о подоходном налоге пришел в противоречие с реальной экономической ситуацией в стране. На 30 сент. 2003г. регистр плательщиков ISR, содержал 527 тыс. фирм, что на 14,5 тыс. фирм меньше, чем их было зарегистрировано год назад. Налогооблагаемая база юрлиц в этот период снижалась на 51 фирму в день, в то время как за первые 9 мес. 2002г. она ежедневно возрастала на 126 фирм.

Главной причиной тому стал подпольный бизнес, в который уходят не только рабочие, но и фирмы, потерявшие надежду на возможность организации рентабельного производства в рамках легальных экономических схем. Число фирм представивших налоговую декларацию в 2003г. сократилось до 31,9%, против 43,7% в 2002г. Средний размер налоговых платежей от одного юрлица, составлявший в конце сент. 2002г. 406,73 тыс. песо, за прошедший год возрос до 570,14 тыс. песо. Налоговая нагрузка на фирмы, подавшие декларации, возросла на 34,7% и стала не соответствовать реалиям экономического роста в стране. Обрабатывающая промышленность, представленная в национальном ВВП 18,6%, обеспечивает 30% собираемого в стране ISR, сектор финуслуг, имеющий 12,9% ВВП, платит 23,3% ISR. Одновременно сельское хозяйство и рыбная ловля, создающие 4% ВВП, платят 0,5% ISR, а транспорт, создающий 11,1% ВВП, платит 6% ISR.

Правительство полагает, что, с учетом реформирования налоговой системы, Мексика в 2004г. сможет добиться следующих макроэкономических показателей: рост ВВП 4,2%; инфляция 3%; % ставки (средние) 6,5%; дефицит платежного баланса по текущим операциям 2,6%.

Международные квалификационные агентства не изменили своего заключения, сделанного в начале 2003г., и продолжают оценивать текущее состояние мексиканской экономики как устойчивое с медленным ростом. В III кв. 2003г. уровень рискованности страны для Мексики, определенный через бонусы госказначейства США (Indice EM-VI+), продолжал снижаться, достигнув своего исторического минимума в сент. 2003г.

По мнению аналитиков Межамериканского банка развития, Мексика продолжает пользоваться доверием международных рынков. Некоторая неустойчивость мексиканской финсистемы не вызывает серьезной озабоченности у иноинвесторов, считающих, что проводимая мексиканским правительством экономическая политика остается неизменной. Госдефицит эффективно контролируется,

а дефицит платежного баланса по текущим операциям в большей своей части финансируется через поступающие в страну прямые иностранные инвестиции.

Что касается перспектив дальнейшего экономического роста, то он будет зависеть от усиления госинститутов. Страна нуждается в структурных реформах в секторе энергетики, в области налогообложения, в снижении зависимости бюджетных поступлений от продажи нефти.

Конкурентоспособность

По заключению Всемирного экономического форума (WEF) в подготовленном им «Отчете о состоянии мировой конкурентоспособности 2003-04», составленного на базе 120 стран, мексиканская экономика по конкурентоспособности в 2003г. заняла 47 место (1 место — Финляндия) против 53 места, которое она имела в пред.г., и 2 место среди стран Латинской Америки после Чили. Конкурентоспособность Мексики в области торговли в этом году также улучшилась, переместившись с 55 места на 48. По части макроэкономической стабильности Мексика заняла невысокое 73 место, а по состоянию своей финансовой системы — 28.

Первые 9 мес. 2003г. внешняя торговля Мексики завершила с отрицательным сальдо торгового баланса в 3018 млн.долл., что в сравнении с показателями за первые три квартала 2002г. демонстрирует снижение торгового дефицита на 33,6%. Товарооборот страны составил 245,91 млрд.долл.

С янв. по сент. 2003г. мексиканский экспорт составил 121,446 млрд.долл., что на 1,6% выше показателя аналогичного периода пред.г. Экспорт нефтяных товаров снизился на 1,2%, а нефти и нефтепродуктов возрос на 30,4% и составил 13,791 млрд.долл. Структура экспорта в этот период была следующей: товары обрабатывающей промышленности — 85,4%, нефтяные товары — 11,4%, с/х продукция — 3% и нефтяная продукция добывающей промышленности — 0,3%. По сравнению с первыми 9 мес. пред.г. наблюдался рост экспорта с/х товаров на 21,1% и товаров добывающей промышленности — на 20,9%. В то же время снизился экспорт товаров обрабатывающей промышленности на 2%.

Главными позициями экспортной номенклатуры в III кв. 2003г. являлись: продовольствие, напитки и табак, оборудование профессиональное и для научных целей, продукция химическая и пластмассовая, минералы неметаллические, машины и оборудование электротехническое и электронное, продукция автомобилестроения, текстиль.

За янв.-сент. 2003г. мексиканский импорт достиг 124,464 млрд.долл., что на 0,4% выше показателей аналогичного периода пред.г. Структура импорта была следующей: сырье и комплектующие — 76,1%, импорт основных средств — 11,8% и потребительские товары — 12,1%. По сравнению с первыми 9 мес. 2002г. возросли закупки потребительских товаров — на 1,8%, сырья и полуфабрикатов — на 0,9%, снизился на 4,7% импорт основных средств.

Ситуация с добычей и экспортом нефти, газа и продукции нефтехимии в янв.-сент. 2003г. складывалась для Мексики весьма удачно. Средняя цена на мексиканскую смесь, державшаяся в I пол. 2003г. на уровне 24,64 долл. за баррель, в III кв. 2003г. возросла до 24,73 долл. за баррель, что на 6,38 доллара выше цены, заложенной в бюджете страны.

По данным государственной нефтяной компании «Пемекс» добыча нефти в Мексике за первые 9 мес. 2002г. держалась на уровне 4,632 млн. баррелей в день, что на 4% выше уровня ее добычи в аналогичный период 2002г. Добыча натурального газа в этот период также увеличилась на 1% и составляла 4,476 млрд. куб.м. в день, а производство жидкого газа — 414 тыс. бар. в день.

Производство продукции нефтепереработки в янв.-сент. 2003г. составляло 1,577 млн. бар. в день против 1,507 млн. бар. в день в тот же период 2002г. Полное производство нефтехимической продукции за первые 9 мес. 2003г. увеличилось на 3,5% и достигло 7,658 млн.т. против 7,401 млн.т., произведенных за тот же период пред.г.

Экспорт нефти в рассматриваемый период составлял 1,829 млн. бар. в день, что на 9% выше показателей пред.г. В т.ч. экспортировалось в день: тяжелой нефти — 1,599 млн. бар., легкой нефти — 22 тыс. бар. и сверхлегкой нефти — 208 тыс. бар. Экспорт продукции нефтепереработки находился на уровне 174 тыс. бар. в день, а продукции нефтехимии — 582 тыс.т.

Рост экспортных доходов стал следствием увеличившейся на международных рынках средней цены на мексиканскую смесь, возросших объемов экспорта нефти и падения курса национальной валюты по отношению к доллару США.

Импорт натурального газа за первые три квартала 2003г. составил 739 млн. куб.м. (571 млн. куб.м. в 2002г.), продукции нефтепереработки — 352 тыс. б/д (392 тыс. б/д в 2002г.), продукции нефтехимии 454 тыс.т. в день (195 тыс.т. в день в 2002г.).

Сложной остается ситуация в соцсфере. На протяжении первых 9 мес. 2003г. безработица в Мексике имела устойчивые тенденции к росту. Ухудшение ее показателей продолжалось, несмотря на принимаемые правительством меры, вызывая нарастающее социальное недовольство в обществе.

По данным официальной статистики среднее значение открытой безработицы в янв.-сент. 2003г. достигало 3,18% экономически активного населения против 2,87% по итогам I пол. 2003г. В этот период не имело работы 3,05% мужчин и 3,4% женщин. По подсчетам независимых организаций уровень безработицы в стране в рассматриваемый период был выше и достигал 3,81%.

За первые 9 мес. 2003г., занятость мексиканского населения ухудшалась по всем статистическим показателям, в т.ч. показатель занятости с критически низкой оплатой труда вырос до 9,13%, а показатель частичной занятости населения — до 4,49%. По утверждению аналитиков, за время правления администрации В.Фокса страна потеряла в открытой экономике в общей сложности 486 тыс. рабочих мест.

В III кв. 2003г. занятость среди экономически активного населения составляла 96,13%. Из них 38,3% работали в секторе услуг, 26,2% — в обрабатывающей и добывающей промышленности, в электроэнергетике и строительстве, 22,1% — в торговле, 6,4% — на транспорте и в связи, 7% — в пр. секторах.

Официальной причиной роста безработицы считается медленный рост экономического развития страны. По мнению экспертов, действенным «лекарством» в борьбе с растущей безработицей может стать реформа трудового законодательства, которая должна предоставить большую правовую

защиту инвестициям, направляемым на создание новых производств; позволить предприятиям применять гибкие схемы оплаты труда для стимулирования роста производительности; обеспечить внедрение новых технологий и повышение образовательного уровня работников.

Несмотря на то, что мексиканские политики причисляют свою страну к числу 15 наиболее развитых стран мира, зарплата ее населения значительно отстает от международных стандартов (минимальная зарплата составляет 41,53 песо в день, средняя зарплата в обрабатывающей промышленности 166,35 песо в день, что эквивалентно 15,12 долл.), что делает для мексиканцев значимым такой источник доходов, как выезд на работу за рубеж в США. По данным Банка Мексики в янв.-сент. 2003г. 20 млн. мексиканцев участвовало в отправке или получении 31 млн. денежных переводов из-за границы, что на 40% превосходит показатель того же периода пред.г. В среднем, сумма каждого перевода равнялась 320 долл. При этом тарифные расходы по переводу денежных средств за последние 3г. снизились с 15% до 7%.

С учетом показателей, достигнутых страной за первые 9 мес. 2003г., Банк Мексики был вынужден внести коррективы в ранее опубликованный им прогноз экономического развития на 2003г. который стал выглядеть следующим образом.

	По плану правительства		По оценке Банка Мексики с учетом результатов за	
	на 2003г.	янв.-март	янв.-июнь	янв.-сент.
Годовой рост ВВП.....	3%	2,4%	2%	1,5%
Инфляция.....	3%	3%	3%	3,1%
Дефицит платежного баланса по текущим операциям.....	2,8% ВВП	3% ВВП	2,2% ВВП	2,2% ВВП

Экономика

В 2003г. внешняя политика Мексики была полностью ориентирована на создание условий, которые позволили бы стране справиться с нарастающими негативными явлениями в национальной экономике.

Приняв 10 лет назад в качестве стратегического пути своего развития идею глобализации, сегодня Мексика «пожинает ее плоды». Первоначально высокие темпы экономического роста, достигнутые через приток иностранных инвестиций, стали постепенно сменяться нарастающими кризисами в промышленности, сельском хозяйстве, банковской и социальной сфере. Производительные силы страны, обслуживающие в первую очередь иностранных потребителей, не имея достаточных финансовых, энергетических и трудовых ресурсов, все больше обслуживают внутренний рынок по «остаточному принципу», что ведет к его медленному развалу. Одновременно, мексиканская экономика, выросшая на иностранных инвестициях, стала болезненно реагировать на малейшие изменения в мировой экономической ситуации. Не успела Мексика преодолеть последствия мирового экономического кризиса, порожденного событиями 11 сент. 2001г., как ее экономическая стабильность вновь подверглась серьезным испытаниям в следствие ближневосточного военного конфликта.

В сложившихся условиях мексиканское правительство путем активной внешнеэкономической политики усиленно искало пути к расширению притока капитала, пытаясь преодолеть спад тем-

пов развития экономики. В 2003г. мексиканские делегации, возглавляемые президентом страны, приняли участие в работе всех крупнейших международных форумов, встречались и вели многочисленные переговоры с лидерами стран, ведущими бизнесменами и банкирами Америки, Европы и Азии, с руководителями различных международных организаций. Главными темами обсуждения на этих встречах оставались торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество.

Несмотря на столь активную политическую деятельность, объем привлеченных в 2003г. инвестиций был недостаточным, что не позволило стране выполнить в полном объеме многие запланированные программы своего экономического и социального развития.

Подводя итоги 2003г., мексиканские экономические обозреватели определили прошедший год, как еще один год упущенных возможностей. По их мнению, Мексика не может вырваться из замкнутого круга, в котором нерешительность правительства в проведении структурных экономических реформ оборачивается снижением притока иностранных инвестиций, а это не позволяет стране добиться необходимых темпов экономического роста. Имея рост ВВП на уровне 1% против запланированных 3%, Мексика не способна на должном уровне развивать и обновлять свое производство, увеличивать конкурентоспособность своих товаров на международных рынках, улучшать использование имеющихся у нее ресурсов, эффективно бороться с бедностью и обеспечивать социальную защищенности своего населения.

С подобным мнением согласился и М. Родате, генеральный директор Центра экономических исследований для частного сектора, заявивший, что если бы мексиканское правительство согласилось на проведение только одной всеобщей налоговой реформы, предложенной ему еще три года назад, то в 2003г. Мексика могла бы иметь рост национального ВВП в 4-4,5%.

Макроэкономические показатели развития Мексики в 2003г.

и их правительственный прогноз на 2004г.

	2003г.	2004г.
ВВП		
- реальный годовой рост, %.....	1,5	3,1
- номинальный, млрд. песо.....	6 595,8	7 086,2
Инфляция, %.....	3,8	3
Средний обменный курс, песо/долл.....	10,7	11,2
Среднегодовая процентная ставка по гос. ценным бумагам (Cetec28)		
- средняя номинальная, %.....	6,5	6,5
- реальная, %.....	2,7	3,6
Дефицит плат. баланса по текущим операциям		
- млрд.долл.....	9,15	16,420
- % ВВП.....	1,5	2,6
Дефицит госбюджета, в % ВВП.....	0,7	0,3

Расчет этих показателей был произведен с ориентировкой на следующие сопутствующие условия. В 2004г. реальный рост ВВП США составит 3,8%, инфляция в США — 1,8%, средняя цена на нефть («мексиканская смесь») — 20 долл. за баррель при среднем объеме экспортных поставок — 1,959 млн.бар. в день против 1,86 млн.бар. в день в 2003г., ставка Libor — 2.5%.

По данным Нацинститута статистики, географии и информатики (INEGI) рост национального ВВП в 2003г. составил 1,3%, по сравнению с показателем 2002г. По планам мексиканского правительства годовой рост ВВП в 2004г. должен был составить 3%.

Динамика роста ВВП Мексики, в %: 1997г. — 6,8; 1998г. — 4,9; 1999г. — 3,7; 2000г. — 6,6; 2001г. — (-)0,3; 2002г. — 0,9; 2003г. — 1,9. Аккумулированный за 2003г. объем составил 6,005 трлн. песо (в ценах 1993г.).

Доля отраслей экономики в ВВП

	млн. песо, цены 1993г.	% от ВВП	годовой рост
Сельское хозяйство и рыбная ловля	347 706	5,8	3,9
Добывающая промышленность	80 826	1,3	3,7
Обрабатывающая промышленность	1 186 933	19,8	-2
Строительство	248 302	4,1	3,4
Электричество, газ и вода	101 847	1,7	1,1
Торговля, рестораны и отели	1 289 483	21,5	1,3
Транспорт, хранилища и связь	723 387	12	3,3
Финанс. услуги, страхов., аренда недвиж.	1 045 391	17,4	4,3
Коммунальные и социальные услуги	1 186 412	19,8	0,5

Источник: INEGI

Рост объемов производства был зафиксирован во всех отраслях экономики за исключением промышленного производства (сюда включены добывающая и обрабатывающая промышленности, строительство и производство электроэнергии, воды и газа), в котором уже третий год подряд наблюдается их падение.

Падение промышленных объемов производства, преобладавшее в экономике на протяжении всего 2003г., к его концу достигло 0,8% по сравнению с показателями пред.г. и определялось, прежде всего, падением объемов производства в обрабатывающей промышленности, которое составило 2%.

В добывающей промышленности объемы производства за 2003г. возросли на 3,7%, в основном, за счет увеличившегося производства железа и стали. В строительстве рост объемов производства достиг 3,4%, в производстве электроэнергии, воды и газа — 1,1%. Наиболее динамично развивающимися секторами экономики Мексики в 2003г. стали финансовые услуги, сельское хозяйство, транспорт и связь.

Финансовые услуги, у которых рост объемов производства в 2003г. составил 4,3%, оказали существенное влияние на развитие всего сектора услуг Мексики, добившегося в этот период роста на 2,1%. Неожиданными для экономистов стал рост на 3,3%, который был достигнут сектором транспорта и связи в условиях сниженного динамизма на внутреннем рынке Мексики, в то время когда мексиканская внутренняя торговля имела рост всего на 1,3%, а также рост объемов производства (вопреки ожидавшемуся) на 3,9%, достигнутый мексиканским сельским хозяйством за счет хорошего урожая кукурузы, пшеницы, сои, картофеля, лука, зеленого перца, яблок, апельсинов, лимонов, авокадо, ананасов и др., а также за счет возросшей добычи морепродуктов.

В обрабатывающей промышленности наибольшее падение объемов производства отмечалось в секторе текстиля, одежды и изделий из кожи — на 9,5%, в производстве продуктов металлообработки, машин и оборудования — на 6,6%, в деревообрабатывающем секторе — на 1,17%, в производстве бумаги и полиграфии — на 0,83%.

Доля различных секторов в обрабатывающей промышленности

	млн. песо, в ценах 1993г.	% ВВП
Обрабатывающая промышленность	1 186 933	100,00
Продовольственные товары, напитки, табак	317 275	26,7
Текстиль, одежда, изделия из кожи	82 568	7
Деревообрабатывающая, изделия из дерева	29 671	2,5

Производство бумаги, изделий из

бумаги, полиграфия, книгоиздательство	51 890	4,4
Химпродукты, продукты нефтепереработки, каучуки и пластмассы	179 302	15,1
Полезные ископаемые (не металлические)	85 026	7,2
Базовая металлургия	59 195	5
Продукты металлообработки, машины, оборуд.	349 333	29,4
Прочие обрабатывающие производства	32 673	2,8

Источник: INEGI

Президент Наблюдательного совета Национальной палаты перерабатывающей промышленности К.Фиш, президент Мексиканской палаты строительной промышленности Х.Видегарай и директор Национальной палаты производителей одежды Р.Гарсия, отвечая на вопросы журналистов, освещавших экономические результаты, достигнутые Мексикой в 2003г., назвали главными причинами, породившими кризис в мексиканской промышленности, следующие:

— отсутствие финансовых ресурсов, высокие налоговые и кредитные ставки, что лишает промышленное производство необходимой поддержки, не дает ему развиваться и порождает рост безработицы;

— сегодня в Мексике нет программ поддержки промышленности, которые позволили бы ей наращивать свою конкурентоспособность. За последние 10 лет промышленность лишилась 60% своих национальных предприятий, а оставшиеся производства загружены на 50% проектной мощности. В т.ч. за последние 3 года из 11200 компаний занятых производством одежды загружены на полную мощность не более 60%, что повлекло потерю в секторе 185 тыс. рабочих мест и притока инвестиций на 242,2 млн.долл. В строительстве, которое является лучшим барометром мексиканской экономики, т.к. в нем задействованы 37 из 73 национальных производств, большинство реализованных в 2003г. проектов финансировались за счет налоговых ресурсов в объеме не превышавшем 60% от необходимого, а инвестиции из частного сектора составили 40%.

Финансы

В 2003г. Мексике удалось значительно улучшить состояние своего платежного баланса по текущим операциям. По данным Банка Мексики в 2003г. его дефицит оказался самым низким за последние 6 лет и составил 9150 млн.долл. (1,46% ВВП), что на 34,9% ниже показателя пред.г.

В зависимости от того, насколько успешно в 2004г. будет проходить реализация в жизнь основных реформ, в первую очередь, налоговой, отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям может варьироваться в пределах 3% ВВП.

Динамика дефицита платежного баланса по текущим операциям

	млн.долл.	% ВВП
1996г.	2 508	0,75
1997г.	7 665	1,91
1998г.	16 072	3,81
1999г.	14 001	2,91
2000г.	18 167	3,13
2001г.	18 158	2,92
2002г.	14 053	2,17
2003г.	9 150	1,46

В 2003г. Мексике не удалось удержать инфляцию на уровне запланированных 3%. В этот период инфляция достигла: открытая инфляция

(определенная на базе потребительских цен) — 3,9800%; скрытая инфляция — 3,6644%; инфляция базовой корзины — 4,7100%.

Динамика уровня открытой инфляции в Мексике, в %

1995г. 1996г. 1997г. 1998г. 1999г. 2000г. 2001г. 2002г. 2003г.
51,9727,7015,7318,0612,329,034,405,703,98

В 2003г. основным инструментом для сдерживания инфляции и удержания роста цен в запланированных пределах оставались «корто» (изъятие из обращения денежной массы). В 2003г. Банк Мексики провел три «корто» на 1,875 млрд. песо.

В 2003г. Мексике не удалось удержать среднегодовой обменный курс песо в пределах запланированного показателя — 10,1 песо за 1 долл. Реальный среднегодовой обменный курс песо составил **10,792 песо**.

Падение курса национальной валюты к доллару США, имевшее место в 2003г. и составившее за год 7%, можно считать удовлетворительным по сравнению с показателями предг., когда песо обесценился на 14%.

Обменный курс песо к доллару США в 2002-2003гг.

	2002г.	2003г.
январь.....	9,161	10,599
февр.....	9,101	10,931
март.....	9,081	10,925
апр.....	9,132	10,616
май.....	9,490	10,249
июнь.....	9,738	10,500
июль.....	9,798	10,446
авг.....	9,826	10,756
сент.....	10,043	10,929
окт.....	10,096	11,173
нояб.....	10,200	11,127
дек.....	11,173	11,256

По данным минфина размер внешнего долга Мексики в 2003г. возрос на 0,28% по сравнению с показателями 2002г. и составил 141146 млн.долл., в т.ч. задолженность госсектора возросла на 0,58% и составила 79274,5 млн.долл.

Задолженность мексиканского правительства по внутреннему долгу составила 1011889,2 млн. песо, что определило ее реальный годовой рост на 6,7%.

Динамика внешнего долга Мексики, в млрд.долл.

	Внешний долг			
	Всего	Госсектор	Част. небанк. сектор	Комбанки
2001г.	145,055	80,339	55,101	9,615
		..12,3% ВВП.....	9,2% ВВП.....	1,6% ВВП
2002г.	140,756	78,818	55,927	6,011
		..12,4% ВВП.....	9,4% ВВП.....	1% ВВП
2003г.	141,146	79,275	54,519	7,352
		..12,9% ВВП.....	9,3% ВВП.....	1,3% ВВП

Источник: минфин

Крупнейшими кредиторами госсектора Мексики в 2003г. традиционно оставались США, на долю которых приходится 48% из полученных средств и международных финансовые организации — 22,3%. Далее следовали Англия — 7,5%, Германия — 6,7%, Япония — 6,3%.

В 2003г. политика мексиканского правительства в управлении внешним долгом сводилась к реструктуризации пассивов, с целью поиска возможности их улучшения в условиях меняющейся обстановки на международных финансовых рынках, и к получению выгодных условий по текущей оплате долга. Самой значительной мерой по обслуживанию внешнего долга, предпринятой мексиканскими правительством, стала, проведенная в IV кв. 2003г., новая эмиссия государственных

долговых обязательств на 1 млрд.долл., сроком на 10 лет, с фиксированной годовой ставкой в долларах в 5,875%. Полученные за счет эмиссии средства будут использованы правительством на нужды рефинансирования внешнего долга в 2004г.

График ежегодных выплат по внешнему долгу, в млн.долл.

	Сальдо на		Выплаты		
	31.12.03	2004г.	2005г.	2006г.	2006г.*
Всего.....	79274,5	11887,7	7752,6	6664,8	52967,4
- по гособлигациям.....	48806,2	3667,7	3036,1	3015,9	39087,1
- по банковским обяз.....	3406,9	1017,6	1049,7	810,4	529,5
- междунар. фин. организ.....	17450,8	1928,3	2019,4	2084,6	11418,5
- по внешней торговле.....	5620,7	2188,5	1261,4	397,3	1773,5
- на реструктуризацию.....	1453,4	551,7	386,0	356,6	159,1
- прочие.....	2536,5	2536,5	0,0	0,0	0,0

* после 2006г.

Источник: минфин

В 2004г. Мексика продолжала накапливать свои золотовалютные резервы. Третий год подряд их стабильно нарастающие объемы характеризуются мексиканской статистикой как исторические. Если за 2001г. объем золотовалютных резервов возрос на 6,5 млрд.долл. и достиг 40,091 млрд.долл., то за 2002г. эти резервы возросли на 7,9 млрд.долл., составив 47,984 млрд.долл., а к концу 2003г. золотовалютные резервы Мексики увеличились на 8,1 млрд.долл. и оценивались в 56,086 млрд.долл.

Столь высокий объем золотовалютных резервов, находящихся на хранении в Банке Мексики и других финансовых органах страны, а также в международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организациях, являлся на протяжении предг. главным аргументом в правительственных переговорах о получении кредитов и привлечении иностранных инвестиций. Основными источниками накопления золотовалютных резервов для страны, как и прежде, продолжали оставаться доходы от внешней торговли и продажи нефти.

По заявлению минфина дефицит госбюджета в 2003г. снизился на 47,2% по сравнению с показателями предг. и составил 0,7% от ВВП, или 41737,2 млн. песо.

Динамика основных статей в бюджете Мексики, в млн. песо

	2002г.	2003г.
Дефицит бюджетного баланса.....	75 606,6	41 737,2
Поступления (всего).....	1 387 235,5	1 599 797,2
Нефтяные.....	410 037,6	534 079,6
- от федерального правительства.....	260 006,1	357 928,4
- от ПЕМЕКСА.....	150 031,6	176 151,2
Ненефтяные.....	977 197,8	1 065 717,6
- от федерального правительства.....	729 347,4	775,255,8
налоговые.....	616 062,4	678 539,5
неналоговые.....	113 285,0	96 716,2
- от организаций и предприятий.....	247 850,5	290 461,9
Расходы (нетто).....	1 459 951,1	1 643 829,3
- программируемые.....	1 060 771,8	1 211 647,0
- непрограммируемые.....	339 179,3	432 182,3

Источник: минфин

Хорошая конъюнктура, сложившаяся в 2003г. на мировом нефтяном рынке, позволила Мексике обеспечить поступления в бюджет в 1599797,2 млн. песо, что на 126240,3 млн. песо выше планового показателя. По сравнению с предг. полные поступления в бюджет в 2003г. возросли на 10,3%. Его главными доходными статьями в этот период оставались налоги, собираемость которых за год увеличилась на 5,3% и обеспечила бюджету 42,4% поступивших средств, и нефть, доходы от которой за год увеличились на 24,6%, а поступившие средства составили 33,4%.

Бюджетные расходы в 2003г. составили 1643829 млн. песо, что на 7,7% выше показателей пред.г., в т.ч. запрограммированные расходы возросли на 9,3%, а непрограммируемые — на 3,6%.

Мексиканское правительство с гордостью объявило, что в 2003г. бюджетные расходы на нужды социальной сферы возросли на 9,6%, в т.ч. расходы на здравоохранение увеличились на 23,8%, на жилищное строительство — на 7%, на нужды сельского хозяйства — на 40,3%, на развитие науки и технологии — на 21,9%.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в 2003г. продолжали оставаться для Мексики главной движущей силой ее экономики. Мексиканское правительство, как и в предыдущие годы, прилагало огромные усилия по их поиску и привлечению. Удачное стратегическое положение Мексики на американском континенте, последовательная политика по заключению соглашений о свободной торговле с максимально возможным числом стран, дополненных соглашениями о поощрении и взаимной защите инвестиций, отсутствие глубоких экономических кризисов, подобных латиноамериканским, делают Мексику страной привлекательной для иностранного капитала.

По данным минэкономики и Банка Мексики в 2003г. объем полученных Мексикой ПИИ был одним из самых низких за последние 10 лет и составил 10,731 млрд.долл., что на 25,7% ниже ПИИ, полученных страной в пред.г., в т.ч. объемы новых ПИИ сократились на 63,9%. Из них 24,7% являлись новыми инвестициями, 21,6% — реинвестициями, 35,4% приходились на расчеты между фирмами и 18,3% являлись инвестициями в предприятия «макиладорас». Распределение ПИИ по секторам экономики: 48,1% ПИИ поступило в обрабатывающую промышленность, 19,4% — в сектор финансовых услуг, 16,2% — в транспорт и связь, 8,6% — в сектор торговли, на долю прочих секторов промышленности пришлось 7,7% ПИИ.

Главным донором мексиканской экономики в 2003г. продолжали оставаться страны НАФТА, от которых Мексика получила 55,8% всех ПИИ, в т.ч. от США — 54,1% и от Канады — 1,7%, а также ЕС, на долю которого пришлось 37,3% ПИИ, в т.ч.: Испания — 14,6%, Англия — 9%, Голландия — 5%, Франция — 3,2%, Германия — 2,9%, Швейцария — 3,4%. Среди стран азиатского континента лидировала Япония, ПИИ которой составили 1,1%.

Снижение активности в промышленности оказало серьезное влияние на уровень занятости ее населения. Общественность страны подвергало правительство резкой критике, упрекая его за неспособность разработать и провести в жизнь новую трудовую политику, которая обеспечила бы стране стабильное создание необходимого количества новых рабочих мест взамен утраченных при закрытии предприятий.

По данным INEGI трудовые ресурсы Мексики в 2003г. составляли: население старше 12 лет — 77,5% от полного населения страны, в т.ч.: экономически активное население (ЭАН) — 55,6%, в т.ч.: мужчины — 73,5%, женщины — 39,3%.

В 2003г. уровень открытой безработицы в стране составил 3,25% ЭАН против 2,76% в 2002г. Мужская безработица достигала 3,12%, а женская — 3,46% против 2,73% и 2,8%, соответственно, в

2002г. Среди зарегистрированных безработных квалифицированные кадры составляли 86,7% и неквалифицированные — 13,3% от полного числа безработных.

Динамика занятости населения по секторам экономики.

	млн.чел.	% от общего
Добывающая пром., сельское хоз. и рыбол.	7,4	16,9
Промышленное производство.....	10	24,5
Сектор услуг.....	22,8	58,3
Прочее.....	0,13	0,3

Источник: INEGI

По данным независимых исследований уровень безработицы в Мексике был выше и составлял 3,88% (3,39% в 2002г.), а временной безработицы — 4,67%.

В 2003г. мексиканское правительство вело борьбу с безработицей путем реализации многочисленных социальных программ, включающих выдачу пособий по безработице, помощь в поиске работы, помощь поденщикам, реализацию инвестиционных проектов по созданию новых рабочих мест, создание бирж труда, открытие новых видов производства, организацию миграции населения в поисках работы.

Большинство этих программ, где упор делался на то, чтобы дать безработному возможность самостоятельно создать для себя рабочее место (autoempleo), в 2003г. ожидаемого влияния на рост занятости не оказали. В 2003г. из 1,92 млн.чел., охваченных подобными программами, смогли создать себе рабочее место не более 23%, кроме того, правительственные ассигнования на эти цели, и без того недостаточные, сократились с 892,7 млн. песо в 2002г. до 797,7 млн. песо в 2003г.

Положение с минимальной зарплатой также вызывало сильное раздражение низкооплачиваемых слоев населения. Если в пред.гг. ее годовой рост доходил до 10%, то в 2003г. рост дневной минимальной зарплаты составил всего 4,5%, и это в условиях растущей инфляции потребительской корзины. Расчетный уровень дневной зарплаты на 2004г. составляет 43,297 песо, т.е. повысится по отношению к зарплате 2003г. всего на 4,25%.

Динамика роста минимальной дневной заработной платы

	зарплата в песо	годовой рост, %
1999г.	31,91	0,0
2000г.	35,12	10,0
2001г.	37,57	6,99
2002г.	39,74	5,78
2003г.	41,53	4,5

Неудовлетворительное состояние экономики и промышленности Мексики явилось следствием негативного воздействия внутренних и, в большей степени, внешних факторов. Снижение ряда макроэкономических показателей Мексики было связано с негативной тенденцией общемирового экономического развития, к которым следует отнести экономический кризис, порожденный военными действиями в Ираке, кризисные явления в экономике ряда латиноамериканских стран, отсутствие стабильных темпов роста в США, являющихся основным торговым партнером и крупнейшим инвестором Мексики.

На развитие экономической ситуации в стране, а также на ее международный авторитет значительное влияние оказал ряд внутренних проблем. К ним можно отнести несбалансированность бюджета, не позволившую профинансировать в достаточном объеме необходимые государственные программы, а также пробуксовку основных госу-

дарственных реформ, представленных на обсуждение конгрессу страны. Политическая жизнь проходила в острой внутрипартийной борьбе, осложнявшейся серьезными разногласиями как между правительством и конгрессом, так и между представителями различных партий внутри высшего законодательного органа страны. В Конгрессе шли дебаты по поводу проведения налоговой, энергетической и трудовой реформ, а также о внесении изменений в конституцию Мексики по реформированию нефтегазовой и энергетической отраслей, сопровождавшиеся значительными расхождениями во взглядах между представителями различных партий и движений. Как и ранее безуспешно закончились попытки правительства провести конституционные изменения, позволяющие присутствию частного капитала в топливно-энергетическом комплексе страны.

1 сент. 2003г. состоялся третий ежегодный доклад президента В.Фокса, в котором исполнительная власть отчитывалась перед конгрессом за текущее состояние страны. Подобные доклады являются прежде всего политическим мероприятием и преследуют главную цель — поддержать положительные имидж действующего правительства. Как и в двух предыдущих докладах, разделы, относящиеся к международному положению, к состоянию национальной экономики и к жизни народа, были проиллюстрированы обобщенными, положительно ориентированными цифрами. В разделах отсутствовал серьезный анализ ситуации и перспективы ее дальнейшего развития. Главным выводом доклада являлось утверждение, что мексиканская экономика, несмотря на текущие трудности, находится в хорошем состоянии и способна обеспечить дальнейший рост национально-благосостояния.

Внешняя торговля

Основным источником валютных поступлений страны является внешняя торговля, экспортная составляющая которой, в последние годы, держится на уровне 30% ВВП. В 2003г. динамика внешней торговли характеризовалась определенной нестабильностью. **Товарооборот возрос на 2% с 329441,2 млн.долл. в 2002г. до 336313,5 млн.долл. в 2003г.**

В 2003г. экспорт товаров из Мексики возрос по сравнению с пред.г. на 2,9% и составил 165355 млн.долл., что явилось следствием значительно возросших (на 28,7%) продаж мексиканской нефти. В то же время рост ненефтяного экспорта в пред.г. составил всего 0,3%, по сравнению с показателями 2002г.

Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в рассматриваемый период снизился на 0,4%, что явилось результатом снижения экспорта товаров на 0,5% — произведенных «макиладорас» и на 0,4% — произведенных прочими обрабатывающими предприятиями. В группу товаров, экспорт которых претерпел значительное снижение, вошли: текстиль, изделия из древесины, приборы оптические и фотографические, автомобильные запчасти и комплектующие. Одновременно, возросли экспортные продажи промышленного оборудования, продукции из пластмасс и каучука, продукции базовой металлургии, профессионального и научного оборудования, электротехнических и электронных товаров, продовольствия, напитков и табака.

Что касается нефтяного экспорта, то его объемы в 2003г. составили 18634 млн.долл., или возросли на 28,7% по сравнению с пред.г., при этом средняя цена на экспортируемую нефть составила 24,75 долл./бар против 21,58 долл./бар в 2002г.

Структура экспорта в 2003г. оставалась традиционной: 85,5% — промпродукция, 11,3% — нефть и нефтепродукты, 2,9% — продукция сельского хозяйства и 0,3% — продукция ненефтяной добывающей промышленности.

Объем импортных закупок в 2003г. также увеличился на 1,4%, поднявшись до 170958 млн.долл. По сравнению с показателями пред.г. импорт сырья и полуфабрикатов возрос на 2,1% и составил 129212 млн.долл. Импорт этих изделия для предприятий «макиладорас» снизился на 0,4%, в то время как для остальной промышленности он возрос на 4,4% по сравнению с показателями 2002г.

Импорт потребительских товаров в 2003г. вырос на 1,6% и составил 21509 млн.долл. Значительно возросли закупки текстиля, электронного и электротехнического оборудования и газа (бутана и пропана). Одновременно снизился импорт бензина и автомобилей. Импорт основных средств по сравнению с пред.г. снизился на 3,6% и составил 20237 млн.долл. Структура импорта в 2003г.: сырье и полуфабрикаты составили 75,6%, импорт основных средств — 11,8%, потребтовары — 12,6%.

Торговый баланс Мексики в 2003г. был сведен с отрицательным сальдо в 5603 млн.долл. против 7916 млн.долл. в пред.г. Снижение на 29,2% торгового дефицита явилось следствием возросших экспортных поставок нефти.

Что касается перспектив развития внешней торговли на 2004г., то, по мнению специалистов, уровень внешнеторгового оборота несколько превысит показатель 2003г.. Примерные объемы экспорта и импорта удержатся на уровне 170 и 175 млрд.долл. при дефиците торгового баланса в пределах 8 млрд.долл. Это при условии, что начнется процесс поступательного развития экономики США.

Внешнеэкономсвязи

Мексика продолжала осуществлять активную внешнеэкономическую политику, направленную на создание положительного имиджа страны в глазах мировой общественности и поиск новых источников инвестиций. Мексиканские делегации, возглавляемые президентом В.Фоксом, приняли участие в работе всех крупнейших международных форумов.

23-30 янв. 2003г. состоялся рабочий визит В.Фокса в Европу. В ходе визита президент принял участие в работе Всемирного экономического форума, проходившего в г.Давосе, Швейцария, после чего посетил Голландию и Германию. В мексиканской политике Европе отводится роль мощного и еще недостаточно охваченного Мексикой источника инвестиций. Одновременно Мексика надеется увеличить объемы своего экспорта в европейские страны и предпринимает к этому все усилия. По официальным заявлениям в последние 2г. мексикано-европейская торговля выросла на 28%, а мексиканский экспорт — на 45%.

По мнению В.Фокса, встреча в Давосе позволила лидерам стран обменяться точками зрения и найти новые возможности развития деловых отношений Мексика-Европа, стимулировать «бизнес»

нальное» сотрудничество и расширить обязательства, принятые странами на Мадридском саммите 2002г., с учетом предстоящей 3 Встречи на высшем уровне глав государств и правительств стран Латинской Америки, Карибского бассейна и Европейского Союза, которая должна состояться в Мексике в 2004г. В Давосе В.Фокс выступил перед участниками Форума с речью, в которой говорил об изменениях, ожидающих мир в XXI в., и призвал страны направить экономический потенциал на демократические и социальные преобразования, на объединение усилий в борьбе с бедностью.

В Швейцарии В.Фокс встретился со своим швейцарским коллегой – президентом Паскалем Коучепином (Couchepin), с которым помимо мировых политических проблем обсудил вопросы двусторонних торгово-экономических отношений, в т.ч. создание в Швейцарии инвестиционной компании *Perspectivas Mexico*, призванной обеспечить привлечение мексиканских инвестиций в Швейцарию. Состоялись многочисленные встречи президента с деловыми кругами Швейцарии, на которых обсуждались проблемы мексиканского рынка и перспективы кратко- и среднесрочного экономического роста в Мексике, возможности осуществления инвестиции в Мексику в области научных исследований, развития фармацевтики и образования, а также в различных мексиканских экономических проектах, в т.ч. и таких, как инвестиции частного капитала в энергетическую промышленность Мексики (в сотрудничестве с Федеральной комиссией по электричеству), в проектах по развитию городских и междугородних транспортных систем Мексики.

Посетив 27-28 янв. Голландию, В.Фокс встретился и имел беседу с королевой Беатрис и премьер-министром Жаном Питером Балкенендом, на которой обсуждались: текущее состояние двусторонних отношений, ключевые вопросы глобальной политики и возможности дальнейшего развития сотрудничества между Мексикой и Голландией в различных областях.

29 янв. 2003г. В.Фокс, по приглашению немецкого президента Иоханнеса Рау, прибыл в Берлин. Политическая и экономическая повестка дня в Берлине была насыщенной и включала в себя встречи В.Фока с президентом и канцлером Германии, министром иностранных дел Йозефом Фишером, президентом бундестага Волфгангом Тиерсом, а также с председателями ведущих политических партий. Экономическая часть визита состояла из встреч президента с представителями частных предприятий, входящих в Немецкую конфедерацию промышленности. На встречах обсуждались вопросы дальнейшего развития двустороннего сотрудничества, согласовывались сроки и повестка дня ответного визита в Мексику канцлера Герхарда Шредера, а также совместные действия двух стран на форумах ООН.

После Берлина В.Фокс прибыл в Мюнхен, где встретился с премьер-министром Баварии Эдмундом Стойбером, а также бизнесменами этой наиболее промышленно развитой области Германии.

Результатом германского турне В.Фока стали обещания, полученные им от немецких компаний, в основном работающих в области автомобилестроения. Фирма *Rexroth*, входящая в группу *Bosch*, подтвердила свое намерение инвестировать в I пол. 2003г. до 25 млн.долл. в мексиканское авто-

мобилестроение и производство шин. Фирма *Hemmelrath Lackfabrik*, контролирующая 80% европейского рынка автомобильной краски, проявила интерес к развитию своего производства в Мексике. Фирма *TTV Termoplastische Beteiligungs* заинтересована в создании в Мексике цеха тонкого литья. Фирма *Conti Teves*, входящая в *Grupo Continental*, рассматривает возможность инвестирования 15 млн.долл. в мексиканское производство электротехнических изделий и автозапчастей. Фирма *Volkswagen* подтвердила готовность продолжить процесс модернизации своего завода в мексиканском штате Пуэбла с инвестициями до 1,5 млрд.долл. в 2003-05гг. Также заявили о заинтересованности в будущих инвестициях *Mercedes Benz*, *Krupp Metalurgica*, *Hella KG Hueck*, *Ronal*, *Bayer*.

Значимым событием 2003г. стала для Мексики 5 Министерская конференция ВТО, состоявшаяся 10-14 сент. 2004г. в г.Канкуне, на которой страны-участницы ВТО должны были продолжить поэтапную реализацию Договоренностей, принятых в нояб. 2001г. на Форуме ВТО в г.Дохе (Катар). Мексика, как принимающая сторона, стала готовиться к конференции задолго до ее начала и предприняла все усилия, чтобы обеспечить проведение Форума на самом высоком уровне. В рамках подготовки к этому событию был создан мексиканский Организационный комитет. Официальные и деловые круги страны активно анализировали текущую экономическую ситуацию в стране, принимали живое участие в предварительных международных консультациях, вели разработку мексиканских предложений, направленных на либерализацию торгово-экономических отношений развивающихся стран с остальным мировым сообществом. В работе конференции приняли участие 150 министров из стран-членов ВТО. Руководил работой конференции, в качестве ее председателя, министр иностранных дел Мексики Луис Э.Дербес.

До начала конференции мексиканская пресса распространила заявление своего президента о том, что «на предстоящей конференции ВТО в Канкуне Мексика намерена защищать позицию развивающихся стран по вопросу снижения субсидий в производстве сельхозпродукции». Как один из возможных вариантов в решении «мировой сельхозпроблемы» Мексика предложила, чтобы на данном этапе развитые страны взяли на себя обязательства установить конкретные сроки и размеры сокращения субсидий в производство своей сельхозпродукции с тем, чтобы, как это было намечено в г.Дохе, проблема могла быть успешно решена к 1 янв. 2005г.

С первых часов работы Конференции стали оправдываться самые мрачные прогнозы аналитиков. За пять дней работы ее участники так и не смогли придти хотя бы к частичному согласию по обсуждаемому вопросу. Единственным документом, принятым конференцией, стало краткое заявление министров, в котором отмечается «значительный прогресс, достигнутый в переговорах», и намерение сохранить наметившуюся степень взаимопонимания на последующих стадиях переговорного процесса. Председателю генсовета ВТО и гендиректору ВТО было поручено не позднее 15 дек. 2003г. провести заседание генсовета на уровне старших должностных лиц с тем, чтобы «принять необходимые меры для успешного и своевременного завершения переговоров текущего раунда».

В рамках Конференции Мексика провела ряд двусторонних встреч, на которых обсуждались политические и экономические вопросы взаимного сотрудничества.

Значимой для Мексики стала встреча ее министра экономики К.Кларионда с китайским коллегой Л.Фуйюном. Сегодня Китай стал самым сильным конкурентом Мексики как на рынке США, так и на внутреннем мексиканском рынке. На встрече стороны приняли решение начать переговоры на высшем уровне по вопросу противодействия контрабанде и договорились обменяться списками и объемами экспортно-импортной продукции, что, по их мнению, должно способствовать ограничению нелегальной торговли. Также планируется создание смешанной рабочей группы, задачей которой станет определение товаров, наиболее страдающих от контрабанды (текстиль, одежда, обувь).

Вторая китайско-мексиканская встреча состоялась 12 дек., когда В.Фокс принял прибывшего в Мексику с официальным визитом премьер-министра Китая В.Джибао. Во время переговоров оба лидера констатировали глубокое удовлетворение результатами, достигнутыми их странами за 32г. сотрудничества, в сфере политических, дипломатических, экономических, научно-технических и культурных отношений и согласились с необходимостью их дальнейшего развития. Каждая из стран занимает ключевую позицию в своем регионе, поэтому сближение взаимных интересов явится мощным стимулом к росту экономики и благосостояния в них. Для решения этой стратегической задачи стороны договорились о создании Двусторонней комиссии, задачей которой будет осуществление диалога между странами направленного на расширение сотрудничества с перспективой будущей экономической интеграции. Лидеры подтвердили, что их правительства сделают все от них зависящее, чтобы Комиссия начала работу в самом ближайшем будущем. Из прочих тем обсуждались: научное, техническое и культурное сотрудничество в различных сферах, включая сельское хозяйство, гидроресурсы, метеорологию, биотехнологию, телекоммуникации, медицину, кинематографию. Результатом переговоров стало подписание Программы сотрудничества в области культуры и образования на 2004-06гг.

18-21 окт. 2003г. В.Фокс принял участие в работе очередной Встречи на высшем уровне стран АТЭС в Таиланде. На форуме лидеры стран АТЭС обсуждали положение, сложившееся к тому моменту в мировой экономике и пытались найти взаимоприемлемые решения по таким вопросам как расширение международной торговли через отмену таможенных пошлин, производство национальных товаров без госсубсидий, рост инвестиций, экономический рост и снижение безработицы во всех странах Союза.

В Таиланде В.Фокс имел беседы с премьер-министром этой страны Т.Шинаватра, президентом США Д.Бушем, президентом Китая Х.Джинтяо, премьер-министром Малайзии М.бин Мохамедом, президентом Чили Р.Эскобаром, премьер-министром Австралии Д.Ховардом, премьер-министром Новой Зеландии Х.Кларк и премьер-министром Сингапура Гох Чок Тонгом, на которых центральной темой являлись вопросы двустороннего экономического сотрудничества и перспек-

тивы его дальнейшего развития как в рамках международных договоров, так и путем двусторонних договоренностей. В вопросах международного положения присутствовали темы Ирака и борьбы с терроризмом.

На переговорах с тайским премьер-министром было подтверждено, что Мексика рассматривает Таиланд как стратегического партнера в регионе в вопросах торговли и инвестиций. Стороны пришли к согласию о необходимости расширения торговли высокотехнологичной продукцией, электроникой, автомобильными комплектующими и продовольствием, а также в совместном производстве автомобилей.

31-3 июня 2003г. состоялся рабочий визит В.Фокса в Европу, во время которого он принял участие в расширенной Встрече на высшем уровне Большой восьмерки, проходившей в г.Эвиан (Франция), и посетил с официальным визитом Швецию.

На Европейском форуме лидеры ведущих стран мира обсуждали в ходе общих и двусторонних встреч важнейшие темы мировой политики, связанные с экономическим и социальным развитием и борьбой с бедностью. На Встрече В.Фокс выступил с инициативой, представляющей интерес для Мексики, стран Латинской Америки и других развивающихся стран. Он предложил предоставить развивающимся странам возможность участия в дискуссии по вопросам контроля над процессами глобализации, что, по его мнению, создаст условия большего равноправия для всех народов. В.Фокс провел двусторонние встречи с главами делегаций Франции, Англии, Китая и России, на которых обсуждались вопросы борьбы с бедностью и либерализации торговли.

Прибыв с официальным рабочим визитом в Стокгольм, В.Фокс встретился с Премьер-министром Швеции Г. Рерсоном, с которым обсудил вопросы двустороннего сотрудничества, выполнение ССТ Мексика-ЕС, перспективы Встречи на высшем уровне Латинская Америка-ЕС, которая состоится в Мексике в мае 2004г., а также с лидерами деловых кругов, объединенных в Промышленную конфедерацию Швеции, где стороны проанализировали перспективы развития взаимной торговли, по объемам которой Швеция занимает 8 место среди стран ЕС (и шестое место по объемам инвестиций в мексиканскую экономику).

В сент. 2003г. В.Фокс встретился с руководством Ассоциации международных финансовых организаций (AIFI), созданной на базе Международного клуба банкиров в конце 1995г. Сегодня членами AIFI являются 67 самых больших и могущественных финансовых организаций мира, таких как Deutsche Bank, J.P. Morgan, Credit Lyonnais, осуществляющих свою деятельность в области корпоративного финансирования и банковских инвестиций.

На встрече президент информировал банкиров о текущем положении дел в мексиканских финансах и о долгосрочной политике, проводимой его правительством в этой области, отметил, что Standard & Poor's, квалифицируя девять ведущих банков Мексики, присвоило таким банкам как ING Bank, J.P. Morgan, Deutsche Bank Mexico у Vanatex рейтинг (AAA), остальным шести банками — (BBB). Стороны обсудили международный опыт, накопленный AIFI, и возможность его примене-

ния мексиканскими банками в деле развития, модернизации и регулирования финансовой системы Мексики.

В фев. 2003г. состоялась встреча В.Фокса с премьер-министром Канады Жаном Кретьеном, посетившим Мексику с официальным визитом. В ходе состоявшихся переговоров стороны рассмотрели результаты взаимного сотрудничества в рамках НАФТА и определили их как положительные.

В мае В.Фокс встретился с бывшим президентом США Д.Бушем-старшим, находившимся в Мексике с частным визитом. Политики обменялись взглядами о перспективах международного экономического развития, главным образом относящихся к Мексике в части привлечения в страну иностранных инвестиций, и обсудили вопросы развития двусторонних экономических отношений между Мексикой и США.

В июне в г.Нашвилль, США, состоялась 42 межпарламентская встреча Мексика-США, главной темой которой стало обсуждение вопросов, связанных с эмиграцией в США мексиканцев, ищущих работу.

В окт. состоялась встреча президента В.Фокса с делегацией Совета губернаторов США, возглавляемой губернатором Арканзаса М. Хакаби. На встрече стороны обсудили вопросы двустороннего сотрудничества между странами, в первую очередь связанные с эмиграцией мексиканцев в США в поисках работы, и обменялись взглядами на создание механизмов сотрудничества в деле образования, что, по мнению В.Фокса, является весьма важным для мексиканской общины в США. Стороны рассмотрели выполнение взаимных обязательств по НАФТА и обсудили возможные меры по устранению возникающих разногласий.

В окт. Мексику с ответным визитом посетил экс-президент США Д.Картер. Целью его визита была презентация инвестиционного проекта по строительству жилья для неимущих слоев населения в мексиканских штатах Пуэбла и Веракруз, который планируется начать в 2004г.

В окт. состоялся третий рабочий визит в Мексику вице-премьер-министра и министра финансов Канады Д.Манлея.

По-прежнему одним из ключевых направлений внешнеполитических и экономических интересов Мексики оставалось укрепление связей с латиноамериканскими странами и странами Карибского бассейна. В 2003г. В.Фокс провел встречи практически со всеми лидерами центрально и южноамериканских стран, а также с участниками Центральноамериканского парламента, проводившего пленарное заседание в Мехико, а также с членами Европейского парламента по вопросам отношений ЕС со странами Центральной Америки и Мексикой.

В рамках 17 Встречи на высшем уровне стран Группы Рио, состоявшейся в мае 2003г. в г.Куско (Перу), мексиканская делегация проводила работу по усилению политического диалога и расширению экономического сотрудничества со странами Латинской Америки и Карибского бассейна, которые рассматриваются Мексикой в качестве приоритетных партнеров. Лидеры стран, используя механизм политических консультаций, обсудили темы, представляющие взаимный интерес, связанные с усилением и расширением региональных торговых отношений. В мае пред.г. В.Фокс выступил перед участниками открывшейся в Мехико встречи предпри-

нимателей: Латинская Америка-ЕС-Мексика-Центральная Америка, на которой лидеры деловых кругов обсуждали возможности расширения торговых отношений и инвестиционного сотрудничества в указанных регионах, пути разрешения социальных проблем. В сент. В.Фокс принимал участие в работе 14 Пленарной ассамблеи предпринимательского совета Латинской Америки, на которой обсуждались такие темы как анализ системной конкурентоспособности с целью успешного включения предпринимательского корпуса Латинской Америки в процессы глобализации.

Проделанная работа позволила Мексике подписать ряд важных для нее политических и торгово-экономических документов. В 2003г. развитие торгово-экономических отношений с другими странами Мексика продолжала осуществлять на основе подписания с ними Соглашений о свободной торговле (ССТ). В 2003г. Мексика работала над заключением ССТ с Японией и Уругваем, а также активно участвовала в процессе объединения всех стран американского континента (за исключением Кубы) в единый торгово-политический союз АЛКА (в испанской аббревиатуре) – Всеамериканское соглашение о свободной торговле (Acuerdo de Libre Comercio de las Americas – ALCA).

Что касается Японии, то за счет сближения с этой страной, Мексика намерена, прежде всего, обеспечить приток иностранных инвестиций в создание на своей территории новых производств по выпуску высокотехнологичных товаров и расширить, таким образом, номенклатуру мексиканского экспорта, а также получить новые рынки сбыта для мексиканских товаров, прежде всего, для товаров сельскохозяйственного производства. Через ССТ Мексика желала бы получить от Японии помощь в развитии своих малых и средних предприятий путем оснащения их японским оборудованием и технологиями, дополненными обучением мексиканских специалистов.

Мексика стала прилагать максимум усилий для включения в текст будущего Соглашения условий, позволяющих ей расширить экспорт своей сельскохозяйственной продукции. Однако японская сторона, опасаясь ущерба, который может нанести отдельным отраслям ее сельского хозяйства наплыв дешевого мексиканского сельхозпродукции, отказалась принять мексиканские предложения о немедленном и полном освобождении от пошлин этих товаров. По этой причине переговоры на протяжении всего периода носили крайне напряженный характер. Каждая из сторон не желала уступать своих экономических интересов и стремилась извлечь из будущего ССТ максимум выгод, прежде всего для себя. Состоявшийся 14-18 окт. 2003г. официальный визит В.Фокса в Японию, главной темой которого должно было стать подписание ССТ, закончился безрезультатно. Конечные переговоры вновь зашли в тупик из-за нежелания каждой из сторон принять условия оппонента. Как результат, планировавшееся подписание Соглашения не состоялось из-за неготовности его текста.

15 нояб. 2003г. президенты Мексики и Уругвая во время проведения Иberoамериканской встречи на высшем уровне в г.Санта Крус, Боливия подписали ССТ между своими странами, работа над которым началась еще в 2002г. Текст ССТ содержит правила, регулирующие взаимный обмен товара-

ми и услугами между странами, и механизмы, стимулирующие и развивающие инвестиционную деятельность.

Несмотря на то, что доля торговли с Уругваем относительно невелика и составляет в полном товарообороте Мексики всего 0,6% (около 200 млн.долл. в 2002г.), Соглашение преследует цель в ближайшие пять лет увеличить его в два раза, а также стать первым шагом в создании зоны свободной торговли между Мексикой и Меркосуром.

В ходе переговоров Мексике удалось добиться выгодного для себя полного освобождения от таможенных пошлин 240 видов своей сельскохозяйственной продукции и одновременно избежать применения условий ССТ к торговле такими важными для Мексики культурами как кукуруза, фасоль, мясо птицы и животные жиры. В соответствии с достигнутыми договоренностями будет освобождена от таможенных сборов большая часть промышленной продукции, в т.ч. важные для Мексики товары химпроизводства, автомобили и их комплектующие. Данное Соглашение стало первым ССТ, заключенным администрацией В.Фокса.

ПанАмИнтеграция

Идея объединения всех стран американского континента в единый торгово-экономический союз АЛКА была выдвинута США в 1994г., как противовес происходящей консолидации европейских стран в ЕС и нарастающей экономической мощи азиатских стран во главе с Китаем и Индией. Весь переговорный процесс по созданию текста Соглашения и его подписание планируется закончить к янв. 2005г.

Принимая во внимание, что в переговорном процессе одновременно принимает участие большое число стран, имеющих значительные различия в политических и экономических потенциалах, из которых каждая отстаивала свои чисто национальные интересы, становиться понятным, с каким трудом продвигались переговоры, а достижение общих договоренностей постоянно находилось на грани срыва. Поведение американских государств и их роль в создании АЛКА четко определяется экономической мощью каждой из них. США совместно с Канадой, не имеющие конкурентов на американском континенте, являются идейной и направляющей силой данного проекта. Мексика, Бразилия и Аргентина – достаточно экономически развитые страны Южной и Центральной Америки, ищут в будущем союзе для себя наиболее выгодной позиции по отношению к США. Прочие американские страны, со слабой экономикой, ждут от АЛКА возможности к получению новых дотаций, субсидий, инвестиций. И если в 2003г. США, задающие тон и направление всему ходу переговоров, вместе с несколькими наиболее развитыми американскими странами концентрировали работу на инструментах развития торговли (виды товаров, размеры и сроки освобождения от таможенных пошлин, возможность вхождения на рынок США), то большинство американских стран, находящихся на уровне развивающихся, прежде всего, интересовали объемы и очередность в распределении предстоящих североамериканских инвестиций и уже во вторую очередь – возможности к расширению своего экспорта, как правило, с/х продукции.

В 2003г. самую сильную оппозицию предложениям США в переговорном процессе занимала Бразилия, которая в обмен на свое согласие на вступление в АЛКА пыталась получить от них экономические уступки в двусторонней торговле (снизить таможенные пошлины на бразильскую сталь, прекратить протекцию США своих производителей стали, сахара и цитрусовых). США были вынуждены использовать все средства для привлечения Бразилии на свою сторону: от призывов проявить добрую волю и найти точки соприкосновения с правительством США и обещаний снизить таможенные тарифы для бразильской стали и пересмотреть размер субсидий в сельское хозяйство, до угрозы подписать двусторонние соглашения о свободной торговле с ограниченным числом латиноамериканских стран.

Перед Мексикой на переговорах стояла непростая задача. С одной стороны, «мексиканское экономическое чудо» полностью базируется на НАФТА и, как следствие, у страны нет политической воли спорить с США, с другой стороны, экономические отношения с северным соседом не могут полностью удовлетворить нарастающие потребности мексиканской экономики, которая требует новых рынков, в первую очередь среди стран ближайшего окружения. Мексику пугает тот факт, что сегодняшние соседи-партнеры с созданием АЛКА автоматически становятся ее конкурентами на рынке США и в вопросах распределения американских инвестиций. В сложившейся ситуации Мексика на переговорах стремилась ни с кем не обострять отношений, придерживалась тактики полного присоединения к курсу США с одновременным участием в дискуссии по отдельным вопросам на стороне латиноамериканских стран.

Связи с США

Установленная в начальный период президентства В.Фокса атмосфера доверительности и динамичного диалога с Вашингтоном, близкая отношениям «стратегического партнерства», в 2003г. заметно охладилась, сменилась на сухой, формальный тон общения с близким, но «обиженным» соседом. Первые признаки отчуждения между «друзьями-ковбоями», вызванные событиями 11 сент. и ослаблением внимания американского руководства к насущным нуждам мексиканцев, отчетливо проявились в ходе развертывания дискуссии по иракской проблематике. Реакцией северного соседа стало постепенное свертывание контактов высокого и высшего уровня, растущее давление на Мексику в деле создания надежного южного заслона на пути проникновения терроризма, наркобизнеса, нелегальной миграции.

Администрация В.Фокса вынуждена выстраивать новую шкалу своих приоритетов в отношениях с США. Не отступая от своей принципиальной линии в пользу легализации статуса проживающей в США многомиллионной армии незаконных мигрантов, мексиканцы в то же время фактически согласились с тезисом о неактуальности кардинального, комплексного решения данной проблемы в ближнесрочной перспективе, признали первоочередность задачи совместного укрепления пограничных рубежей, в т.ч. и на своей южной границе с Гватемалой (т.е. по периметру стран-членов НАФТА), а также наращивания взаимодействия по линии силовых структур.

В этих целях все более активно задействуется созданный еще в марте 2002г. в Монтеррее основной механизм сотрудничества в сфере безопасности — программа «мексикано-американского пограничного альянса» («программа создания умных границ»). Документом предусмотрены 22 направления взаимодействия по укреплению режима пересечения американской границы и борьбы с терроризмом, в т.ч.: разработка совместных планов по защите ключевых объектов инфраструктуры, действиям пограничных и таможенных служб в пунктах въезда-выезда, обмен данными о выдаваемых визах, а также предварительное уведомление о пассажирах авиалиний, создание совместных рабочих групп по противодействию преступности в крупных приграничных городах, финансирование США проектов технической модернизации контрольно-пропускных пунктов, переподготовки мексиканских таможенных кадров.

Миграционная политика в отношении США с учетом усилившихся негативных подходов к миграции со стороны американских законодательных и судебных органов сейчас концентрируется на пробивании небольших по значимости, но конкретных уступок для улучшения положения «брасерос». Прогресс здесь ожидается в плане упрощения процедуры и расширения выдачи виз для временно занятых рабочих, получения вида на жительство лицами с высоким цензом оседлости. Заметно возросла активность мексиканских консульских учреждений: многими американскими банками, а также полицией ряда муниципалитетов, особенно приграничных, фактически признаются выдаваемые мексиканцам консульские удостоверения личности. Под вопросом, правда, остается судьба созданной в 2001г. рабочей группы высокого уровня по миграционной проблеме, заседания которой не проводились уже больше года.

Приоритетным направлением развития двусторонних связей остается торгово-экономическая сфера, диалог с Вашингтоном по проблематике совершенствования НАФТА. С учетом зависимости от американского рынка (более 85% всего внешнеторгового оборота приходится на долю США), процесса дальнейшей либерализации торгового режима, перед мексиканскими властями стоят непростые задачи по защите своего товаропроизводителя, особенно аграриев, находящихся с начала 2003г. под растущим прессингом свободного наплыва более дешевой, щедро субсидируемой американской сельхозпродукции. Ряд предпринятых мексиканцами протекционистских мер, в т.ч. ужесточение фитосанитарного контроля, привносит новые элементы соперничества. Беспокоит Мексику и нерешенность застарелого спора о доступе мексиканских грузовиков на территорию США, созданные для «дальнобойщиков» жесткие, дискриминационные, по мнению мексиканцев, условия технического контроля на границе.

Характерной чертой мексиканского подхода к НАФТА является традиционный призыв к ее модернизации с конечной целью приближения североамериканского договора к более тесной модели сотрудничества, действующей на ЕСсовском пространстве. Мексиканцы осознают, что нынешняя схема соглашений о свободной торговле, замыкающаяся на чисто торгово-экономических и инвестиционных вопросах, вряд ли обеспечит кардинальный поворот в решении сложных внутренних

проблем страны. Не питая особых иллюзий в отношении глубокого реформирования договора, Мексика хотела бы уже в ближайшей перспективе добиться некоторого обновления НАФТА (здесь оно трактуется в виде НАФТА-Плюс). Включения в ее сферу действия ряда актуальных для страны проектов социальной направленности: подъема занятости среди крестьянства, строительства жилья, совершенствования социальной инфраструктуры, улучшения системы денежных переводов для своих мигрантов. Не ставя открыто вопрос о пересмотре соглашения, сыгравшего роль «катализатора» экономического прогресса страны в последнее десятилетие, мексиканцы стремятся продвигать ряд других действующих двусторонних механизмов помощи развитию, закреплению их роли в качестве неотъемлемого приложения к НАФТА. Речь идет об интересе Мексики к расширению подписанной в 2001г. программы «партнерства в целях процветания», проектов развития приграничных и наиболее экономически отсталых районов страны через государственно-частное инвестирование.

Связи с ФРГ

Германия является одним из главных партнеров Мексики на европейском направлении. За последние 2г. состоялись визиты канцлера ФРГ Г.Шредера в Мексику (фев. 2002г.) и президента В.Фокса в Германию (январь-фев. 2002г.). Страны занимают близкие позиции по ключевым проблемным вопросам международной повестки дня. Будучи постоянными членами СБ ООН, и Мехико и Берлин во время иракского кризиса высказывались в пользу политико-дипломатических путей его урегулирования, не поддержали силовую акцию США и их союзников против Ирака.

В двустороннем диалоге существенное внимание уделяется таким темам, как содействие демократизации жизни в Мексике, проведению здесь широкомасштабных структурных преобразований, правозащитной проблематике. Отмечая существенный прогресс в данных вопросах, немецкая сторона, обращает внимание мексиканцев и на ситуацию в Чиапасе.

Мексиканская сторона большее внимание хотела бы сосредоточить на развитии торгово-экономического сотрудничества с Германией, которая здесь воспринимается в качестве «мотора европейской интеграции». ФРГ является четвертым торговым партнером Мексики (после США, Японии и Канады). Объем взаимной торговли за последние 5 лет вырос в полтора раза и составил в 2002г. 7,3 млрд.долл., причем у Мексики сохраняется значительное отрицательное сальдо в товарообмене с Германией (4,8 млрд.долл.). Причину такого положения здесь видят в закрытости рынка ЕС для мексиканских с/х товаров, поэтому основные усилия Мексика хотела бы сосредоточить на вопросах либерализации международной торговли продукцией агросектора. В данном контексте Берлин рассматривается в качестве естественного союзника, заинтересованного в снижении цен на импортные сельхозтовары. Однако мексиканцам дают понять, что процесс снятия барьеров на пути движения продукции сельского хозяйства будет постепенным и небыстрым.

ФРГ занимает 3 место по объему капиталовложений в экономику Мексики среди европейских стран. Пробуксовка в вопросе о реформировании

энергетического сектора, его открытию для иностранных инвестиций, существенным образом сдерживает приток капиталов из-за рубежа, в т.ч. и из Германии. По оценке немецких экспертов, положительные подвижки в данном вопросе, могли бы обеспечить поступление в Мексику до 15 млрд.долл. прямых немецких капвложений (прежде всего, в нефтехимию).

Связи с Японией

Мексика ведет активные переговоры по заключению Соглашения о свободной торговле (ССТ) с Японией. В середине 2002г. стороны закончили протокольные переговоры по данному вопросу и приступили к разработке и согласованию текста и условий будущего ССТ. Первый раунд переговоров о состоялся в нояб. 2002г. В этот момент стороны считали, что смогут разрешить все технические вопросы подготовительного характера и подпишут Соглашение в окт. 2003г., во время визита в Японию президента В.Фокса.

Мексиканские экономисты стали высказывать радужные надежды на то, что Япония, которая на протяжении последних лет не сумела преодолеть внутренний кризис в своей экономике, заинтересована в открытии мексиканского рынка для своих промтоваров и высоких технологий, что у Японии появятся новые возможности в развитии торговли с теми 32 странами, с которыми Мексика уже заключила ССТ, а, следовательно, японские инвесторы направят свою деловую активность на более выгодный мексиканский рынок и увеличат капиталовложения в мексиканскую экономику. Мексика же с подписанием ССТ получит до 10% японского продовольственного рынка.

Большинство вопросов, относящихся к политическим и дипломатическим отношениям, двустороннему сотрудничеству, кооперации в развитии конкурентоспособности, экспорту промтоваров и услуг, инвестициям, изменению таможенного законодательства были согласованы относительно быстро, кроме экспорта сельскохозяйственной продукции. Для Мексики расширение экспорта своей сельхозпродукции в Японию является важным. Со своей стороны Япония, после очередного несогласия Мексики с предлагаемым японцами вариантом сельхозэкспорта, обвинила мексиканское правительство в антидемократическом и недипломатическом подходе к переговорам.

В категорию «нерешаемых» вопросов перешли экспорт мексиканской свинины и риса и японской стали. Нежелание освободить от таможенных пошлин экспорт мексиканской свинины японцы объясняют необходимостью защиты национального свиноводства, в котором за последние 10 лет численность поголовья сократилось с 27 до 9 тыс. голов, а темпы восстановления стада держатся на уровне 55% от достаточного.

Япония потребляет 1,6 млн.т. свинины в год, импортируя 800 тыс. т., из них 32% — из США, 31% — из Дании, 25% — из Канады, 5% — из Мексики, остальное из других стран. Мексика не желает открывать свой рынок японской стали, будучи уверенной, что в действительности экспортироваться будет продукт произведенный в других странах.

В сложившейся ситуации посол Японии в Мексике М.Нишимура, отвечая на вопросы журналистов о вероятности подписания ССТ в ходе визита В.Фокса, выразил мнение, что стороны не

должны придавать слишком большого значения несогласованным положениям ССТ. Соглашение следует подписать, а спорные вопросы будут урегулированы в ходе дальнейших переговоров. С подписанием ССТ Мексика станет единственной страной в мире, которой Япония разрешит свободный ввоз на свою территорию 90% с/х продуктов, за исключением свинины и риса, а мексиканский сельхозэкспорт, занимающий сегодня не более 0,3% японского рынка, расширится до 10%.

За неделю до начала визита в Японию В.Фокса в Токио состоялась очередная 11 раунд переговоров по подготовке ССТ, на котором стороны в очередной раз пытались найти взаимоприемлемые решения по сельскому хозяйству, без видимых результатов. По окончании раунда ни один из его участников не выразил уверенности, что ССТ будет подписан во время предстоящей встречи лидеров двух стран, т.к., по их утверждению, документ был согласован не более чем на 80%, а для его окончательной доработки требуется еще не менее полугода.

15-18 окт. 2003г. состоялся официальный визит В.Фокса в Японию. В поездке его сопровождала большая группа ведущих мексиканских политиков, банкиров и промышленников. К этому времени стало ясно, что подписать ССТ не удастся, столь сильными остались разногласия в вопросах экспорта сельхозпродукции, стали и обуви. Поэтому на проходящих переговорах стороны сместили акценты и в ходе встреч, не затрагивая сроки подписания ССТ, отмечали важность готовящегося документа в деле дальнейшего развития мексикано-японских торгово-экономических отношений и свою полную заинтересованность в его подписании. Президент Мексики и премьер-министр Японии обменялись новыми, уточненными предложениями по оставшимся несогласованным пунктам предстоящего ССТ и публично призвали чиновников, занятых его созданием, усилить работу по их скорейшему согласованию, чтобы подготовить Соглашение к подписанию в возможно короткий срок.

В.Фокс использовал свое пребывание в Японии, чтобы еще раз подчеркнуть преимущества, которые может предоставить им мексиканский рынок и призвал их смелее инвестировать средства в мексиканскую экономику. В заключение переговоров министры иностранных дел двух стран подписали совместную мексикано-японскую программу о сотрудничестве с третьими странами, названную как горизонтальное сотрудничество.

Нидерланды

Экономика

В 2003г., несмотря на предпринимаемые правительством усилия, голландская экономика не смогла оправиться от экономического спада и находилась в более тяжелом состоянии по сравнению с другими странами Европы и США.

При среднем росте ВВП стран Еврозоны в 2003г. в 1,6%, ВВП Голландии уменьшился на 0,75%. Инфляция в Нидерландах в 2003г. составила 2,1% (по данным Евростат, инфляция в Еврозоне, в 2003г. составила 1,8%). 2003г. отмечен в экономике Нидерландов продолжающимся уменьшением притока инвестиций и нулевым ростом экспорта, что обусловило уменьшение расходов на формирование основного капитала (на 3,7% по сравнению с уровнем 2002г.).

Открытость и интегрированность в мировое хозяйство делает голландскую экономику крайне чувствительной ко всем изменениям экономического климата в мире. Экономическая ситуация в Голландии усугублялась и тем, что начиная с 1997г. рост стоимости рабочей силы в Голландии значительно опережал рост рабочей силы других стран Еврозоны, что снижало ее конкурентоспособность и привело к потере определенной доли мирового рынка.

Общественно-политическая жизнь голландского общества в 2003г. началась с участия в парламентских выборах, которые явились результатом коллективной отставки кабинета министров в окт. 2002г. в результате внутренних разногласий по экономическим вопросам.

Новые парламентские выборы прошли 22 янв. 2003г. И 150 мест в парламенте распределились: Христианские демократы (партия CDA) – 44 места; Рабочая партия (PvdA) – 42 места; 28 мест у представителей либеральной партии (VVD); 9 мест получила социалистическая партия (SP); 8 мест удалось сохранить популистской партии (LPF); 8 мест у экологов-партии зеленых (GroenLinks); 6 мест досталось либеральным демократам (D66); 3 места – у христианского союза (ChristenUnie); 2 – у протестантских фундаменталистов (SGP).

В марте 2003г. сформировано коалиционное правительство, в которое вошли представители партии CDA, VVD, D66. Для формирования нового правительства потребовалось 125 дней, что косвенно указывает на наличие серьезных разногласий в голландском обществе по вопросам реформирования экономики и путей преодоления экономического кризиса.

Определенную роль на состояние общества оказали и муниципальные выборы, которые прошли 6 марта 2003г. Муниципальные выборы в Голландии играют важную роль, принимая во внимание, что роль муниципалитетов в решении экономических вопросов общества неуклонно растет. На муниципальных выборах местные, независимые политические партии получили каждое четвертое место. В 489 голландских муниципалитетах было назначено 1,679 старшин (aldermen), 30% принадлежит Христианско-демократической партии (CDA), 23% находится у местных независимых партий, Рабочая партия (PvdA) контролирует 18% мест, а Либеральная партия (VVD) – 16.

Итоги социально-экономического развития Нидерландов в 2003г. По оценкам Центрального бюро статистики Нидерландов (ЦБС), ВВП составил по итогам 2003г. 440 млрд. евро или 27 тыс. евро на душу населения. По этому показателю Нидерланды занимают первое место среди стран, членов ЕС (средний показатель в Евроне – 24 тыс. евро на душу населения). Тем не менее, этот показатель оказался хуже сделанных ранее прогнозов. По данным ЦБС, ВВП Нидерландов сократился в 2003г. на 0,75% по сравнению с пред.г.

Наряду с падением ВВП отмечалось ухудшение и других экономических показателей. Объем промышленного производства снизился по сравнению с 2002г. на 0,75%.

Макроэкономические показатели Нидерландов, в млрд. евро

	2002г.	2003г.
Численность населения, млн.чел.	16,1	16,25
ВВП	445	440
ВВП на душу населения, тыс. евро	27,5	27

Объем промышленного производства	396,7	392,8
Оборот внешней торговли	437	434
Совокупный экспорт	226	224
Совокупный импорт	211	210
Сальдо внешней торговли	15	14
Золотовалютные резервы	18,6	17,4

Источник: Бюро экономического анализа Нидерландов

Уровень потребления в Нидерландах в 2003г. снизился на 0,75% по сравнению с 2002г., что является наихудшим показателем за период с 1983г. Причиной этого явилось сокращение совокупного дохода домашних хозяйств, вызванное ростом пенсионных отчислений и расходов на здравоохранение.

Несмотря на предпринятые меры, голландскому правительству не удалось сдержать рост дефицита госбюджета, который составил 13 млрд. евро или 3% ВВП (в 2002г. дефицит бюджета составил – 1,6% ВВП или 7,1 млрд. евро). Госдолг страны составил в 2003г. 202 млрд. евро или 53,5% ВВП.

Инфляция в Нидерландах в 2003г. составила 2,1% (на 1,8% меньше, чем в пред.г.). Сильное влияние на темпы инфляции во второй половине года, как и в предыдущие месяцы, оказало изменение цен на свежие овощи и автомобильное топливо.

Основные экономические показатели Нидерландов, в %

	2002г.	2003г.	2004г.*
ВВП	0,2	-0,75	1
ВВП на душу населения	-0,4	-1,5	0,1
Объем промышленного производства	0,2	-0,75	1
Уровень занятости населения	0,75	-0,75	-1
Уровень безработицы	3,9	5,25	7
Инфляция	3,9	2,1	1,5
Импорт	-0,2	0,5	3
Экспорт	0,1	0	3,75

* прогноз

Источник: Бюро экономического анализа Нидерландов

Последствия экономической стагнации, имеющей место с начала 2002г., негативно сказались на голландском рынке труда. Количество работающих в частном секторе снизилось по отношению к пред.г. на 1%. Безработица растет прогрессирующими темпами. В 2003г. число безработных составило 424 тыс.чел., а уровень безработицы увеличился до 5,25% по сравнению с 3,9% в 2002г.

В 2003г. в Нидерландах продолжался рост банкротств частных предприятий малого и среднего бизнеса. По данным ЦБС, в 2003г. о своем банкротстве заявило 8700 голландских предприятий, что на 13% больше чем в 2002г. (6800).

Внешняя торговля. В 2003г. внешнеторговый оборот Нидерландов составил 434 млрд. евро, т.е. остался на уровне 2002г.

В 2003г. структура внешней торговли Нидерландов не претерпела существенных изменений. Половину объема голландского импорта составляют металлы, значительно меньший объем имеют продукты питания, энергоносители и химическая продукция. Доля в импорте других товаров составляет 17,5%. Структура экспорта Нидерландов в значительной степени коррелирует по распределению категорий продукции со структурой голландского импорта. Наибольший сегмент структуры экспорта формируют металлы, за ними следуют продукты питания, химическая продукция и энергоносители. Доля иных товаров составляет 14,3%. Основными торговыми партнерами Нидерландов являются Германия, Бельгия/Люксембург, Великобритания, Франция и США.

Географическая структура голландского товарооборота,

в янв.-окт. 2003г., в млн. евро

	Импорт	Доля в имп.	Экспорт	Доля в эксп.
Всего	168958	100	193623	100
Страны ЕС	95678	56.6	145947	75.3
США	12943	7	9588	4.9
Россия	3702	2.2	2286	1.2

Инвестиционный климат. В целом уровень инвестиций в голландскую экономику 2003г. сократился на 4,75% по сравнению с 2002г. Голландские предприятия инвестировали в развитие промпроизводства на 1% меньше, чем в 2002г. Общий объем инвестиций в промышленность в 2003г. составил 7.6 млрд. евро.

Ситуация на инвестиционном рынке имеет устойчивую тенденцию сдерживания. Предыдущие 2г. характеризовались падением объема инвестиций, что вынудило инвестиционные институты прекратить ранее начатые инвестиции и воздержаться от новых. Основной причиной явились неблагоприятные ситуации в экономике, наличие достаточных производственных мощностей на рынке, которые превышают потребности производства.

Объем привлеченных иностранных инвестиций в экономику Нидерландов на протяжении последних двух лет сокращается. По итогам 2003г. объем иноинвестиций упал почти на 5%. В процентном отношении, распределение иноинвестиций по странам-инвесторам находится на уровне прошлых лет. Основной объем инвестиций поступил из стран Евросоюза и составил почти 48% от общего объема. Среди зарубежных стран США остаются самым значимым инвестором, на долю которого приходится более 40% общего объема инвестиций.

Прогноз экономического развития. В 2001-04гг. в экономический рост Голландии не превысит по оценкам Бюро экономического анализа Нидерландов 0,5% в год. В 2004г. прогнозируется незначительный рост ВВП — на уровне 1%.

Основные показатели голландской экономики.

Итоги и прогнозы на 2002-04гг. включительно.

Изменения в процентном отношении к аналог. периоду предг.

	2002		2003		2004	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Уров. потребл.	0.75	-0.75	0.75	1	0.75	-0.75
Объем инвестиций,						
резиденты	-3.75	1.75	3.75	-3	-4.5	-0.75
Объем инвестиций,						
нерезиденты	-6	-4.75	-2.75	-4.25	-7.5	-5
Экспорт						
исключ. энергетику	0	-0.25	4.25	-2.5	2.25	-0.5
Госрасходы	3.5	1.25	-0.5	3	3.25	2
Импорт	-1	0.25	3	-3	1	0.25
ВВП	0.25	-0.75	1	0.5	0	-0.75
Уров. занятости	0.75	0.75	-1	1.25	0.25	-0.5

Данные Центрального Аналитического Бюро Голландии. 4/2003

Согласно предварительным макроэкономическим прогнозам Центрального планового бюро Нидерландов в 2004г. рост голландской экономики может составить 1% (ранее прогнозировался рост 1,25%). Одной из причин снижения прогнозируемых темпов роста экономики, по оценке ЦПБ, является курс правительства на всемерную экономию.

Несмотря на эти, в общем, положительные показатели, предполагается, что покупательная способность населения снизится на 0,5%, а безработица возрастет и достигнет 540 тыс.чел. (7% трудоспособного населения). В 2004г. безработица

прогнозируется на уровне 425. тыс.чел. Занятость населения, уверенно возрастающая в последние годы, в 2004г. снизится на 0,75%. Предпринимаемые правительством меры по сокращению бюджетных расходов не смогут полностью остановить рост госдолга. В 2004г. он возрастет с 53,5 до 54,4% от национальных доходов.

Цены в 2004г. могут вырасти на 1,5%, на столько же предполагается и рост зарплат в производственном секторе. Дефицит госбюджета Нидерландов составит 2,4%, что на 0,1% ниже показателей, заложенных в межпартийном коалиционном соглашении, заключенном при формировании нынешнего правительства страны. 22 авг. 2003г. правительство Нидерландов достигло соглашения по вопросам дополнительного сокращения госбюджета на 2004г. на 3,9 млрд. евро.

В состав предложенного пакета входят такие меры, как увеличение налога на транспортные средства, что должно принести в бюджет дополнительно 200 млн. евро, увеличение налога на покупку автомобиля (за счет включения в сумму всех аксессуаров), сокращение общинных и провинциальных фондов на 350 млн. евро. Социальные программы будут сокращены на 500 млн. евро, 1,2 млрд. даст в бюджет реорганизация раннего выхода на пенсию. 300 млн. евро намечено сэкономить на программах здравоохранения, а повышение налога на табачные изделия принесет 500 млн. евро дополнительно.

Ограничение роста зарплаты чиновничьего аппарата даст в бюджет 250 млн. евро. Замораживание зарплат в бюджетной сфере не планируется, но решено определить их уровень на 1% ниже рыночного. Реально это означает в 2004г. нулевой прирост зарплаты в госсекторе. В 2005г. данная мера будет отменена.

Цели Правительства по выводу страны из экономической стагнации весьма амбициозны. Планируется свести к нулю госдолг в течение последующих 25 лет и, в соответствии с пактом Евросоюза «Стабильности и Роста», сократить дефицит бюджета минимум на 0.5% в 2004г. В этих целях правительство приняло решение сократить ряд расходов и увеличить налоговые сборы.

Проект нового госбюджета предусматривает ряд мер по сокращению бюджетных расходов. Одной из основных целей правительственных предложений является удержание дефицита госбюджета в 2004г. в пределах 2,5% ВВП и выход в 2007г. на уровень 0,5% ВВП. Общий объем предполагаемых сокращений расходов государства должен составить 13 млрд. евро при планируемых инвестициях в 3 млрд. евро.

Меры, предусмотренные бюджетом 2004г., в млрд. евро,
по сравнению с бюджетом 2003г.

Бюджет 2004

Общая экономия	- 10,9
Содействие развитию рынка труда	- 1,3
Стимулирование роста производительности труда	- 3,1
Международная и иммиграционная политика	- 0,8
Ограничение бюрократии и снижение регулирования экономики	- 1
Ограничение государственных субсидий	- 1,9
Ограничение выплат по медицинскому страхованию	- 1,7
Другие	- 1,2
Инвестиции	3,9
Наука	0,5
Общественный порядок	0,5
Транспортная инфраструктура	0,5
Социальное обеспечение	1,3

Основными приоритетами в экономической политике на предстоящий период будут: наукоемкая экономика и инновации (расходы на научные исследования и внедрение их результатов в промышленность должны составить не менее 3% от ВВП, в наст.вр. менее 2%); конкуренция и динамика (корректировка законодательной и нормативной базы с целью создания прозрачности на рынке энергии, в страховой и социальной сфере, устранения препятствий для начала предпринимательской деятельности, улучшения доступности публичного сектора); простор для предпринимательской деятельности (создание благоприятных условий для создания новых предприятий, устранение административных барьеров, снижение административных расходов предприятий, борьба с криминалитетом, содействие развитию экспорта).

Сокращение бюджетных расходов планируется достичь посредством структурной перестройки экономики и стимулирования рынка труда. Планируется увеличить инвестиции в науку и образование. Важным элементом в этом направлении является сокращение дефицита учителей и улучшение технического и материального оснащения школ. Профобразование получит более тесную увязку с запросами промышленности. Более эффективное функционирование системы социального обеспечения должно сократить существующие в настоящее время очереди на обслуживание и лечение.

В целях стабилизации экономики страны, сокращения дефицита ВВП, на 2003-04гг. в целом, предусматривается привлечение дополнительных средств в казну государства в 17,25 млрд. евро. За счет сокращения госрасходов планируется высвободить 8,75 млрд. евро, а за счет роста налогов — 8,5 млрд. евро. Правительство планирует улучшить конкурентные позиции страны. В 2007г. страна должна снова войти в число лидеров среди европейских стран, а темпам роста экономики даже превосходить другие страны.

В интересах содействия развитию экспортных направлений экономики правительством Нидерландов разработан ряд специальных программ, таких как «Содействие предприятиям, начинающим внешнеэкономическую деятельность», «Содействие проектам по экономическому сотрудничеству».

Госструктуры

Королевство Нидерландов является конституционной монархией. Европейская территория страны вместе с Нидерландскими Антильскими островами и о-вом Аруба, которые являются самоуправляющимися территориями, образуют Королевство Нидерландов. Новая конституция принята парламентом страны 17 фев. 1983г.

Глава государства — королева Беатрикс (династия Оранских-Нассау), находится у власти с 30 апр. 1980г. Согласно конституции королева наделена широкими полномочиями, но фактически ее власть ограничена парламентом. Законодательная власть осуществляется монархом (номинально) и парламентом, исторически именуемым Генеральными штатами. Право законодательной инициативы имеет также Государственный совет (высший консультативный орган при монархе).

Генеральные штаты Нидерландов представляют собой двухпалатный парламент. Он избирается отдельно по палатам сроком на 4г. Избирательное право предоставлено гражданам с 18-летнего возраста, право быть избранным с 21г.

Первая палата нидерландского парламента (сенат) состоит из 75 депутатов, избираемых Провинциальными штатами на основе пропорционального представительства, т.е. непрямым путем. Вторая палата включает 150 депутатов, которых избирают путем прямых выборов при всеобщем, равном и тайном голосовании также на 4г.

Последние парламентские выборы прошли 22 янв. 2003г. 150 мест в парламенте распределились: 28 мест у представителей либеральной партии (VVD), 9 мест получила социалистическая партия (SP), 8 мест удалось сохранить популистской партии (LPF), 8 мест у экологов — партии зеленых (GroenLinks), 6 мест досталось либеральным демократам (D66), 3 места у христианского союза (Christen Unie) и 2 места у протестантских фундаменталистов (SGP).

Государственный совет. Является высшим консультативным органом, на рассмотрение которого выносятся все законопроекты. Королева, как глава государства, является председателем Совета. В него входят также зампред, на которого возлагается повседневное руководство и 28 членов. Члены Совета назначаются пожизненно, но с условием увольнения в отставку по достижении 70-летнего возраста. Принц-наследник престола по достижении 18 лет также принимает участие в заседаниях Госсовета.

Исполнительная власть возложена на Кабинет министров (правительство). Глава правительства — премьер-министр Я.П.Балкенде (с мая 2003г.). Министры назначаются королевой. Их кандидатуры выдвигает и представляет королеве форматор (лицо, формирующее кабинет). Как правило, форматор является лидером победившей на парламентских выборах партии и премьер-министром нового кабинета. Но поскольку ни одна из политических партий не достигает в парламенте абсолютного большинства, правительство каждый раз формируется коалиционным путем. Министры не могут быть одновременно и членами парламента. В правительстве 2002г. насчитывалось 14 министров, в новом кабинете образца мая 2003г. — 15. Кроме министров, возглавляющих конкретные министерства, в Нидерландах практикуется назначение министров без портфеля. Они назначаются для того, чтобы поддержать в кабинете политическое равновесие, или в тех случаях, когда считается, что какая-либо область управления госделами требует высокого статуса руководителя, но выделение его в самостоятельное министерство нецелесообразно.

Кабинет назначает статс-секретарей (госсекретарей), которые несут ответственность за важнейшие направления работы министерств. Статс-секретари в качестве советников с совещательным голосом могут принимать участие в обсуждении правительственных решений в кабинете министров.

Муниципальные органы. Нидерланды подразделяются на 12 провинций: Северный Брабант, Зееланд, Утрехт, Лимбург, Гельдерланд, Оверейсел, Гронинген, Дренте, Северная Голландия, Южная Голландия, Фрисланд и Флеволанд.

Делами провинций управляют Провинциальные штаты. Члены Провинциальных штатов избираются сроком на 4г. непосредственно избирателями, проживающими на территории данной провинции.

Местная власть в городах, поселках и сельских общинах представлена выборным муниципальным советом, бургомистром и магистратом (коллегия бургомистра и советников муниципалитета). Нидерланды одно из немногих государств, где право участвовать в таких выборах предоставляется и иностранцам, легально проживающим в стране не менее 5 лет. Из своих рядов муниципальный совет выбирает советников, входящих в магистрат. В обязанности магистрата входит подготовка и исполнение решений, принимаемых правительством, провинциальными властями и муниципальным советом в отношении данного города или поселка. Председателем магистрата является бургомистр, назначаемый правительством на 6 лет.

Юридическая система Нидерландов основана на гражданском праве. В 1992г. пересматривалась значительная часть гражданского кодекса, особенно касательно права собственности и контрактного права. Это было предпринято в связи с тем, чтобы привести национальную законодательную базу в более полное соответствие с правовыми принципами и нормами Европейского Союза, членом которого являются Нидерланды.

Судебная власть независима. Во всех судебных коллегиях заседают судьи, назначаемые пожизненно. В Нидерландах отсутствует институт присяжных заседателей.

Политические партии и профсоюзы. Всего в стране зарегистрировано 70 политических партий, что фактически представляет собой сосуществование в политической и общественной жизни организаций, стремящихся к одной и той же цели, но расходящихся по своему мировоззрению. Радикальные перемены не свойственны Нидерландам и страна характеризуется стабильным политическим климатом.

Наиболее массовыми и влиятельными партиями являются.

– Христианско-демократический призыв CDA. Создан в 1977г. как избирательный блок трех христианских партий, объединение которых в партию произошло в 1980г.

– Партия труда PvdA. Создана в 1946г. на базе Социал-демократической партии, член Социал-демократической партии.

– Народная партия за свободу и демократию VVD (праволиберальная). Создана в 1948г.

– Партия Демократы-66' D66 (леволиберальная). создана в 1966г. Состоит в основном из представителей интеллигенции.

– Зеленые левые GL. Объединение нескольких малых левых партий, в которые вошли: Коммунистическая партия Нидерландов (распущена на основании решения партийного съезда в июне 1991г.), Партия зеленых, Пацифистская социалистическая партия и Партия политических радикалов, а также Евангелическая народная партия и Независимые.

Профсоюзы в Нидерландах объединяют 25% трудящихся. В стране существует несколько профессиональных объединений, крупнейшими из которых являются Федерация нидерландских профсоюзов и Нидерландское национальное объединение христианских профсоюзов.

Внешняя политика. Одним из самых существенных моментов в нидерландской внешней политике было проявление страной большого и активного интереса к развитию международного права. Первые Мирные конференции (1899 и 1907гг.) состоялись в Гааге, постоянный Международный арбитраж и постоянный Международный юстиционный суд, впоследствии замененный Международным судом, тоже располагаются в Гааге во Дворце Мира.

Нидерланды проводят политику мира. Нидерланды сторонник разоружения, защиты прав человека и ликвидации расовой дискриминации. Нидерланды являются членом ООН и НАТО, представлены в Европейском парламенте и Совете Европы. Страна также активно участвует в деятельности ОЭСР, МВФ и ВБ. Нидерланды плодотворно участвуют во многих других международных организациях и ассоциациях, в частности таких, как Всемирная организация здравоохранения, Международная организация труда.

Образование в 1958г. Европейского экономического сообщества (ЕЭС) было очень выгодно нидерландской экономике. Это значительно облегчило сбыт сельскохозяйственных и промышленных товаров странам-партнерам. Либерализация взаимной торговли в рамках Сообщества дала нидерландской экономике новые импульсы, она в большой степени способствовала экономической экспансии, происшедшей в 60гг.

Еще одним благоприятным последствием этой интеграции стало повышение и без того уже важной транзитной функции Нидерландов. Доступность со стороны Северного моря делает район Дельта **воротами Европы**, здесь размещен **крупнейший в мире торговый порт Роттердам**.

В фев. 1992г. в голландском городе Маастрихт был заключен исторический для западноевропейских стран договор. На базе Европейского сообщества родился Европейский союз. С 1 нояб. 1993г. Маастрихтский договор вступил в силу и на его основе осуществляется программа развития Европейского союза.

При непосредственном участии Нидерландов, осуществляется обширный комплекс мер по развитию экономического и валютного Союза, формированию единых систем безопасности, внешней и экономической политики, а также по сотрудничеству в социальной и культурной областях.

Предпринимательство

Фирмы. Торговые, сервисные, производственные и иные фирмы в Нидерландах, как правило, создаются в форме частных или общественных юрлиц, имеющих статус ограниченной ответственности. Наиболее распространенной формой коммерческого предприятия является общество с ограниченной ответственностью закрытого типа BV (аналогами являются английская частная акционерная компания категории Ltd, немецкая GmbH или французская SA). Российские аналоги – акционерные общества закрытого типа и общества с ограниченной ответственностью (АОЗТ и ТОО). Предприятия второго типа – анонимные акционерные общества NV – аналогичны общественным компаниям, корпорациям или акционерным обществам открытого типа в большинстве других стран.

По голландскому законодательству общественные и частные фирмы с ограниченной ответствен-

ностью являются полномочными юридическими лицами, действующими от собственного имени и обладающими всеми вытекающими отсюда правами и обязанностями. Ответственность акционера ограничена его долей в уставном капитале предприятия. В обществе закрытого типа (BV) передача акций (долей) регулируется уставными документами, которые ограничивают свободное движение акций.

Партнерства. Партнерство общего типа (VOF) предусматривает, что все партнеры имеют неограниченную ответственность, совместно и в отдельности отвечают за все обязательства и долги предприятия. В качестве партнеров могут выступать любые частные или юрлица, независимо от национальной принадлежности. Хотя название (торговое имя), задачи и место нахождения партнерской компании должны быть зарегистрированы в торговой палате, само соглашение о партнерстве, которое может быть документом любого неформального вида, не заносится в регистр. Партнерство не обязано публиковать свое финансовое положение или предоставлять его для публичного изучения.

Партнерство с ограниченной ответственностью или командитное партнерство (CV) предусматривает, наряду с основными, лично ответственными компаньонами (комплементерами), которые отвечают по обязательствам предприятия всем своим состоянием, наличие партнеров, ответственность которых ограничена размером их пая в капитале (командитистов).

Коммерческие агентства. Большинство импортеров создает коммерческие агентства, способствующие конкурентному проникновению на рынок Нидерландов, Агентское соглашение рассматривается как исключительное, если его условиями агенту предоставляется исключительное право на конкурентную территорию и предоставляется четко определенная категория заказчиков (клиентов). Агентам может быть предоставлено право на получение комиссии в срок до одного года с момента расторжения агентского контракта.

Во всех случаях рекомендуется иметь письменный контракт с агентами, причем составленный с помощью профессиональных юридических консультантов. Если речь идет о деятельности на территории Нидерландов, обычно применяется голландское законодательство. Однако при составлении агентского соглашения должны приниматься во внимание также правила ЕС. Альтернативой услугам голландского агентства в качестве дистрибутора инофирма может использовать свои собственные кадры и средства. Некоторые фирмы создают склады внутри страны и на ближайших соседних территориях. Другие фирмы создают полнокровные отделения или дочерние компании для распределения продукции или ее производстве в Нидерландах.

Отделения иностранных фирм. Отделение (представительство) инофирмы подлежит регистрации в торговой палате. В регистре должна содержаться определенная информация, относящаяся как к отделению, так и к самой, открывающей его фирме, включая условия, связывающие данное представительство с его создателем. Последний несет ответственность за все действия и обязательства своего отделения в Нидерландах. Открытие инофирмами своих отделений и осуществление через них операций характерно для начального этапа коммерческой деятельности в Нидерландах. В дальней-

шем избираются другие организационные формы, например, создание дочернего предприятия.

Дочерние предприятия. Главное различие, не касаясь вопроса налогов, между дочерним предприятием и отделением заключается в юридической ответственности, принимаемой на себя головной инофирмой, осуществляющей через них свою деятельность в Нидерландах. Головная фирма несет неограниченную ответственность по обязательствам своего отделения, в то время как ответственность дочернего предприятия ограничивается стоимостью выпущенных акций.

Формальности, касающиеся работы как отделения, так и дочернего предприятия, просты. Все предприятия должны быть зарегистрированы в регистре фирм соответствующей торговой палаты, что требует предоставления определенной информации относительно их структуры и работы, а также об их уполномоченных официальных лицах.

Совместные предприятия. Совместные предприятия могут создаваться как единственное дело иностранных и голландских партнеров или как новое предприятие уже действующих фирм. Деятельность совместного предприятия иногда сопряжена с большими сложностями. Поэтому необходимы юридические и финансовые консультации, относящиеся к таким вопросам, как управление, вклады в капитал, методы покрытия убытков. Консорциумы в форме совместной деятельности многих СП обычно являются временными и не становятся отдельными юридическими лицами.

Индивидуальное предпринимательство. Если в коммерческой или иной деятельности не применяется структура корпорации и она не осуществляется в форме партнерства, то такое предприятие рассматривается как индивидуальное предпринимательство (в буквальном переводе с голландского — «единособственническое» дело). Это предприятие, основанное на персональной собственности и ответственности. Собственность распространяется на все имущество (недвижимость, оборудование), продукцию и складские запасы. Владелец лично несет полную ответственность по всем претензиям и обязательствам предприятия. Не зависимо от того, проживает ли собственник в Нидерландах или представлен здесь другим лицом, именно он является главным нанимателем и управляющим. Такое предприятие должно быть официально зарегистрировано, но никаких требований по аудиторским или финансовым отчетам к нему не предъявляется. Результаты работы включаются в возврат налогов собственника (владельца).

Кооперативные общества являются объединениями, которые допускают как свободное вступление, так и выход членов. Полное название такого общества должно включать слово кооператив, а также содержать указания об основной деятельности (например, закупка и продажа молочных продуктов). Кроме того, в него включается конкретная аббревиатура, указывающая на юридическую ответственность членов общества: WA — неограниченная ответственность, VA — ограниченная ответственность, UA — никакой ответственности.

Этот тип делового общества особенно часто используется в таком виде коммерческой деятельности, как торговля с/х продукцией. Некоторые кооперативные общества в Голландии являются

очень крупными и сами поддерживают другие организации в их производственной и рыночной деятельности. Особенно это касается тех, которые вовлечены в производство молочных продуктов, овощей и цветов. Первичная цель создания кооперативов – коллективно представлять интересы своих членов. Они реже других предприятий прибегают к привлечению посторонних инвесторов. Кооператив является самостоятельным юрлицом и создается посредством нотариальной процедуры. Факт создания кооператива должен быть опубликован в Правительственной газете («Стаатскурант»).

Регистрация компании

Для создания предприятия его учредитель должен иметь формализованный документ, заверенный нотариусом и одобренный министром.

Каждое новое деловое лицо должно быть зарегистрировано в регистре фирм (также называемом торговым или коммерческим регистром) того района, в котором это лицо имеет официальный адрес или постоянное зарегистрированное место жительства. Это условие применяется к назначению торговых агентов и созданию агентств, которые получают полномочия заключать контракты от имени иностранных принципалов (главные лица – владельцы).

Регистр компаний находится в офисе соответствующей региональной Торговой палаты. В Нидерландах имеется 36 торговых палат, которые, в свою очередь, содержат 39 офисов в крупных городах. Торговая палата имеет также регистр фондов и ассоциаций, являющийся открытым для публичного ознакомления.

Информация, которая подлежит занесению в регистр, включает:

- копию на голландском языке статей уставных документов о создании предприятия с указанием его названия (торгового имени), целей деятельности и адреса регистрации;
- данные об уставном и оплаченном акционерном капитале (если не все выпущенные акции оплачены полностью, тогда ежегодно составляется список всех акционеров с их именами и адресами, с указанием количества принадлежащих и оплаченных акций до тех пор, пока все акции не будут оплачены);
- список имен, адресов, национальной принадлежности (гражданства) и других данных, касающихся управляющих директоров и Наблюдательного совета;
- перечень границ полномочий каждого из управляющих директоров в части представления предприятий в деловых отношениях с другими предприятиями (например, если на фирме два или больше таких директоров, может ли один принимать решения самостоятельно или только совместно с другими).

Каждое изменение в зарегистрированной ранее информации должно сообщаться в местную торговую палату и вноситься в регистр фирм. За нахождение в регистрационном списке взимается ежегодная плата. Каждая новая фирма должна также регистрироваться в местном офисе прямых налогов, косвенных налогов и социальной защиты. Акции, выпущенные организацией закрытого типа (BV), должны быть зарегистрированы.

Минимальный, официально выпущенный и полностью оплаченный капитал организации закрытого типа BV установлен в 40 тыс. голландских

гульденов. На момент своего создания организация открытого типа NV должна выпустить и полностью оплатить акционерный капитал в минимальном размере 100 тыс. гульденов.

На момент создания компании никаких специальных требований как в части раскрытия, так и проведения проверки финансовых данных в Голландии не предъявляется. Исключение составляет проверка имущественных взносов в акционерный капитал. Вносимое в качестве такого взноса имущество должно быть расписано и представлено аудитору для получения подтверждения о соответствии стоимости этой собственности объявленной акционером суммы взноса (его подписке на акции).

Налоги

Нидерландское правительство взимает следующие основные виды налогов: прямые налоги – на доход корпораций, подоходный налог, налог на дивиденд; косвенные налоги – налог на добавленную стоимость, налог на капитал, налоги на наследство и подарки, налог на недвижимость, налог на инвестиции.

Прямые налоги. Взимание налога на доход корпорации и подоходного налога регулируется парламентом через отдельные законодательные акты. При определении налогооблагаемого делового дохода, большой разницы между ними нет. Корпорация, созданная в Нидерландах, подлежит, за некоторыми исключениями, налогообложению на все виды прибыли. Иностранная компания подлежит налогообложению в Нидерландах только на некоторые виды дохода из голландских источников. Налог на корпоративный доход составляет 34,5%. На первые 22689 евро налогооблагаемой суммы установлена ставка налога в 29%.

Физические лица-резиденты в Нидерландах подлежат подоходному налогообложению на все виды доходов. Физические лица-нерезиденты подлежат подоходному налогообложению в Нидерландах на доход из некоторых голландских источников. Индивидуальный подоходный налог взимается со следующих типов дохода: деловой доход; доход от оказания личных услуг; доход от инвестиций; доход от некоторых периодических платежей; доходы, полученные от распределения акций основным акционером (прочие доходы от капитала, получаемые индивидуальным лицом, как правило, налогом не облагаются).

Резидент и нерезидент – получатели дивидендов или процентов от приносящих доход облигаций, выпущенных корпорацией резидента, подлежат налогообложению на дивиденд, которое осуществляется выплачивающей корпорацией. Налоги не взимаются с процентов или роялти, а также с перевода прибылей голландских отделений инокомпаний.

Косвенные налоги. Налог на добавленную стоимость (БТВ). Общий налог на потребление, взимается за доставку товаров и оказание услуг в Нидерландах, а также импорт товаров в Нидерланды. С 1 янв. 2001г. – 19%.

Налоги на подарки и наследство. Взимается от 5 до 68% в зависимости от условий. Наследуемая или даримая собственность подлежит обложению налогом на наследство или подарок, если в момент смерти и передачи передающий был: резидентом Нидерландов; нерезидентом гражданином Нидерландов, но до этого был резидентом в течение 10 лет.

Приобретение недвижимости, находящейся в Нидерландах, облагается налогом на перевод недвижимости. Его ставка – 6% от стоимости недвижимости.

Налог на вложение капитала (инвестиции). Покупка акций голландской резидентной компании с оплатой наличными или иначе облагается налогом на вложение капитала. Его ставка – 1%. При соблюдении определенных условий, например при объединении или реорганизации, налог не взимается.

Нидерландами заключено 75 налоговых соглашений с другими государствами. Они связаны правилами ЕС и его постановлениями.

Определение облагаемой налогом прибыли. Если не требуется других специфических налоговых изменений для целей налогообложения, закон предусматривает, что сумма годовой прибыли корпорации определяется на основе открытой бухгалтерской практики. Налогооблагаемые суммы обычно совпадают с суммами открытой финансовой отчетности. Например, для налоговых целей не разрешаются занижения, даже если эти занижения в финансовых отчетах обычно основаны на изменении ценностей. Для налоговых расчетов налогоплательщик может использовать другие бухгалтерские методы, нежели использованные для составления отчетности; совпадение не требуется. Если это не влечет конфликта при налогообложении, изменение бухгалтерских методов обычно разрешается. Применение налогообложения расчетов наличностью не разрешается, за исключением отдельных случаев для определенных малых предприятий. Прибыль должна выражаться в голландских гульденах.

Дивиденд включается в налогооблагаемый доход, и корпорации не могут кредитовать его при корпоративном налогообложении прибыли, из которой они получают дивиденд. Между обычным доходом и доходом от капитала разницы не предусмотрено.

Освобождение при участии в акционировании. Дивиденды, полученные от реализации капитала при распределении акций, образующих квалифицированное участие, не включают в облагаемую корпоративным налогом прибыль. Квалифицированным участием является владение акциями, соответствующее следующим условиям: акции представляют не менее 5% номинала оплаченного капитала; если акции принадлежат нерезидентной корпорации и она облагается местным налогом на прибыль (ставка налога на прибыль во внимание не принимается); акции резидентной или нерезидентной корпорации не образуют текущую ценность для изначальной цели перепродажи, такие как акции компаний, которые представляют финансовую ценность для покупки и продажи банковскими институтами; акции нерезидентной корпорации не могут являться портфельными инвестициями во владении головной корпорации (с 1 янв. 1992г. это условие может не приниматься во внимание, если дочернее предприятие образовано в государстве-участнике ЕС).

Согласно специальному закону, если нерезидентное дочернее предприятие не является инвестиционной компанией, но активно занимается делами, освобождение от налога может иметь место, только если головное предприятие осуществляет активную холдинговую деятельность. Правилами предусматривается освобождение от нало-

га, если головное предприятие вовлечено в управление, планирование или финансирование от имени дочернего предприятия.

Расходы по иностранному участию обычно не вычитаются. Эти расходы могут вычитаться головной голландской компанией, если компания может представить свидетельства, что расходы прямо или косвенно связаны с налогооблагаемой в Нидерландах прибылью. Предусматривается, что расходы по обслуживанию займов, представленных в шестимесячный период, предшествующий получению процентов от участия, будут считаться связанными с процентом участия, если налогоплательщик не докажет обратного.

Налогообложение зарубежных доходов. Все виды доходов, полученные компаниями зарегистрированными в Нидерландах, являются объектом голландского налогообложения. Нидерланды предотвращают двойное налогообложение посредством применения многочисленных соглашений по освобождению от налогов, а также руководствуясь Постановлением об избежании двойного налогообложения.

Постановление является односторонним национальным документом и, в принципе, применяется только к налогоплательщикам-резидентам. Постановление можно применять только в случае, если отсутствуют другие акты по избежанию двойного налогообложения, например соглашения.

Освобождение от налогов. Даже если вся прибыль, полученная где-либо голландской резидентной компанией, в принципе, подлежит налогообложению, она не платит налогов с определенных видов своих иностранных доходов. Если это не подпадает под соглашение, то можно обратиться за освобождением от налога с дохода иностранного происхождения, обложенного налогом в иностранном государстве.

Освобождение от налога относится к: прибыли дочернего предприятия за рубежом; доходу от недвижимости за рубежом; правам на прибыль от нерезидентского бизнеса.

Технически, освобождением от налога на доход иностранного происхождения является вычет налога, который в противном случае был бы уплачен (не принимая во внимание налога на инвестиционный кредит). Сумма такого вычета рассчитывается умножением ставки налога на часть дохода, числителем которой является общий доход компании иностранного происхождения, а знаменателем весь полученный доход, уменьшенный на сумму понесенных убытков.

Специальный закон предусматривает, что освобождение дохода иностранного происхождения от налога относится только к доходу, который заявлен за рубежом и поэтому в принципе подлежит там налогообложению. Даже если доход голландской резидентной компании состоит исключительно из дохода дочерней заграничной компании, он может облагаться налогом в любой реализуемой в Нидерландах валюте потому, что голландское предприятие должно вести свою бухгалтерию в голландских гульденах, а получение дохода в иностранной валюте не может быть достаточной причиной рассматривать этот доход как доход иностранного происхождения с целью получения освобождения от налога. Соглашения по налогам могут предусматривать различные виды освобождения от налогообложения доходов иностранного происхождения.

Налоги нерезидентам. Следующие доходы голландского происхождения нерезидентных иностранных компаний подлежат налогообложению в Нидерландах: прибыль, принадлежащая постоянно действующему в Нидерландах предприятию; доход от недвижимости, находящейся в Нидерландах; доход от капитала, полученный в результате распространения акций голландской резидентной компании, если получатель владеет акциями, обеспечивающими участие (по крайней мере, треть выплаченного капитала) в голландской компании и акции не могут рассматриваться в качестве деловых накоплений капитала.

Квоты на импорт

Применение страновой квоты по импорту товаров в Нидерланды основывается на Резолюции Евросоюза №519/94 от 7 марта 1994г. (Общие правила по импорту из некоторых третьих стран) и Резолюции Евросоюза №520/94 от 7 марта 1994г. (применение количественных квот) и других документах регулирующих импортные операции стран-членов Евросоюза.

Для защиты национального рынка в Нидерландах применяется система контроля за качеством сельхозпродукции, которая основывается на многоступенчатой системе контроля от производителя к потребителю. Если экспортируемая продукция не отвечает одному из требований, предусмотренных системой кодов она не допускается на местный рынок.

Примером организации контроля служит одна из основных систем, используемых в Нидерландах – система контроля качества мяса (ИКВ, Integrated Chain Control). Система гарантирует соблюдение всех требований по выращиванию продукции, включая качество, место происхождения, безопасность сельхозпродукта.

Данная система гарантирует полный доступ к информации от места выращивания (фермерское хозяйство) до места реализации, включая режим питания и вид используемых кормов. Служба контроля за питанием птиц и скота и ветеринарная служба, являются составными частями системы ИКВ. Каждое звено цепи системы предусматривает соответствие коду GMP (Good Manufacturing Practice) или коду GVP (Good Veterinarian Practice). Система ИКВ включает в себя возможность оперативного контроля на любой из стадий выращивания и производства, включая кормление, гигиену, использование медикаментов, транспортировку, условия содержания.

Экспортное право

Внешнеэкономическая политика Нидерландов носит открытый, экспорто-ориентированный характер. Незначительное количество национальных и региональных барьеров, наряду с благоприятным инвестиционным и налоговым климатом, делают Нидерланды крайне привлекательными для иностранного бизнеса и капитала. Почти все существующие торговые барьеры обусловлены членством Нидерландов в ЕС и политикой проводимой Евросоюзом в отношении защиты внутреннего рынка.

Важной особенностью национального голландского законодательства является недискриминационность. Не существует серьезных различий в регулятивном режиме для резидентских и иностранных компаний.

Будучи членом ОЭСР, Нидерланды в полной мере проводят в жизнь положения Рекомендаций ОЭСР в сфере инвестиций и Международной конвенции об урегулировании инвестиционных разногласий, а также являются членом Международного центра по разрешению инвестиционных споров. В Нидерландах запрещены или ограничены иностранные инвестиции лишь в национальные институты и сектора экономики, являющиеся государственными (общественными) монополиями, а именно: в Центральный банк Нидерландов, железные дороги, систему радиовещания, воздушные перевозки, в добычу, транспортировку и хранение газа, а также в водное хозяйство. Благоприятному инвестиционному климату способствует то, что Нидерландами заключены договоры об избежании двойного налогообложения с 60 странами.

В интересах содействия развитию экспортных направлений экономики правительством Нидерландов разработан ряд специальных программ, таких как «Содействие предприятиям, начинающим внешнеэкономическую деятельность», «Содействие проектам по экономическому сотрудничеству», «Ограничение рисков». Основными мерами в этом направлении являются предоставление государственных субсидий и гарантий, оказание организационной и информационной поддержки на начальном этапе деятельности предприятий.

В 2003г. вступил в силу Закон о добыче природных ископаемых, который отменил 14 ранее действовавших нормативно правовых актов, в т.ч. Закон о разработке недр, действовавший более 200 лет. С принятием этого Закона была достигнута цель по созданию единой системы контроля использования природных ресурсов, как на территории Нидерландов, так и на континентальном шельфе.

Финансовое законодательство Нидерландов соответствует законодательству ЕС в части положений, касающихся предоставления финансовых услуг. Зарубежные компании, действующие в сфере финансовых услуг, находятся в равном положении с голландскими банками, т.к. минфинансов и Центральный банк в полной мере предоставляют зарубежным компаниям национальный режим. Кроме того, в Нидерландах не осуществляется контроль операций с инвалютой.

С 1 апр. 2001г. в Нидерландах применяется новая налоговая политика, реализуемая посредством «предварительных налоговых соглашений» (Advance Tax Rulings или ATR) и «предварительных ценовых соглашений» (Advance Pricing Agreements или APA). ATR являются средством создания заблаговременной определенности в отношении налоговых последствий планируемых сделок или коммерческих операций. APA связаны с установлением для компаний условий трансфертного ценообразования (transfer pricing), т.е. распределения доходов для налоговых и иных целей между частями мультинациональной компании, происходящего посредством взаимных покупок и продаж. Применение ATR и APA регламентируется двумя соответствующими постановлениями минфина Нидерландов.

В 2001 был принят новый Закон о налоге на доходы по индивидуальным доходам, вводящий более гибкий налоговый режим в части подоходного налога. В соответствии с новым подходом действует три различных категории (т.н. «ящика») налого-

облагаемых доходов. Если по одной из категорий доход является отрицательной величиной, это не может быть засчитано при обложении дохода, относящегося к другой категории. Допустимым является зачет убытков при обложении налогом положительной величины дохода в рамках одной категории за прошедшие или за будущие годы.

В Нидерландах также действует Закон о налоге на доходы корпораций. Согласно изменениям, внесенным в этот нормативно-правовой акт в 2001г. ставка налога на прибыль компаний в Нидерландах составляет 34,5%.

Наряду с двусторонними соглашениями с другими странами об избежании двойного налогообложения, голландские налоговые органы руководствуются Постановлением об избежании двойного налогообложения. Постановление является односторонним национальным документом и применяется только к налогоплательщикам-резидентам. Постановление можно применять только в случае, если отсутствуют другие акты по избежанию двойного налогообложения, например соглашения.

В ходе пятого заседания российско-нидерландской МПК, прошедшей 8-9 дек. 2003г. в Гааге, было принято решение о проведении в I кв. 2004г. консультаций экспертов по подготовке нового двустороннего Соглашения о взаимной защите капиталовложений.

В соответствии с действующим законодательством в Нидерландах существует широкий спектр финансовых льгот для малого и среднего бизнеса, таких как субсидии и специальные налоговые вычеты, которые применимы как в отношении голландских, так и в отношении иностранных инвесторов. Данные льготы предоставляются за такую деятельность, как совместное осуществление проектов в сфере высокотехнологичных исследований и разработок (R&D), участие в проектах по энергосбережению и защите окружающей среды, деятельность в сфере занятости, профессиональной подготовки кадров и деятельность в сфере инноваций. Льготы часто предоставляются в форме индивидуально подобранного пакета субсидий, состоящего из различных схем и льгот. Дополнительным фактором развития МСБ являются развитые системы лизинга и ипотеки недвижимости.

В действующих нормативно-правовых актах по налогообложению юридических и физических лиц предусмотрены положения, стимулирующие развитие МСБ и защищающие интересы инвесторов. По существующим положениям предприниматель имеет возможность значительно сократить долю налогооблагаемой прибыли через систему вычетов средств, направляемых на страхование жизни, создание пенсионных фондов, оплату труда, инвестиции в основной капитал компании, на погашение убытков предыдущих лет, на использование автотранспорта, как личного, в служебных целях, так и служебного, на образовательную деятельность.

Система организационно-правовых форм предприятий, которая закреплена в Гражданском кодексе Нидерландов, является продуманной и общепризнанной на уровне международного делового сообщества. Наиболее распространенной формой коммерческого предприятия, в области МСБ является общество с ограниченной ответственностью закрытого типа (BV). Учредители BV при регистрации компании вносят в уставной капитал минимальную сумму в 18000 евро. Предпри-

ятия второго типа – анонимные акционерные общества (NV) – аналогичны общественным компаниям, корпорациям или акционерным обществам открытого типа в большинстве других стран. Эта форма обычно подразумевает увеличение открытого акционерного капитала независимо от того, котируются ли акции на бирже или нет. При регистрации компаний типа NV учредители обязаны внести в уставной капитал 45000 евро. Все созданные компании подлежат регистрации в торговой палате по месту юридического адреса с указанием основного вида деятельности.

Для учреждения представительства или филиала в Нидерландах не требуется получение предварительного разрешения со стороны госорганов – иностранные юрлица могут осуществлять деятельность на территории Нидерландов через свои представительства без предварительной их аккредитации. Однако, в случае учреждения представительства в Нидерландах любые иностранные компании обязаны осуществлять деятельность в соответствии с законодательством Нидерландов и уплачивать установленные налоги с доходов от деятельности своих представительств. Представительство подлежит государственной регистрации в Торговом реестре (Handelsregister) региональной Торгово-промышленной палаты (Kamer van Koophandel en Fabrieken) в зависимости от места нахождения.

В 2003г. Комитетом по корпоративному управлению Нидерландов был опубликован проект Голландского кодекса корпоративного управления. Появление этого документа знаменует собой новый этап в истории корпоративной культуры Нидерландов и предполагает существенную модернизацию системы корпоративного управления, ранее действовавшей в Нидерландах. Главная задача Кодекса – содействие восстановлению доверия инвесторов к добросовестности, последовательности и прозрачности поведения компаний, а также приведение корпоративных правил и обычаев Нидерландов в соответствие со стандартами, действующими в западном мире.

В 1998г., следуя общемировой практике, Нидерланды активизировали проведение в жизнь конкурентной политики, направленной в первую очередь на пресечение картелей и либерализацию ряда секторов экономики. Нормативно-правовой основой конкурентной политики Нидерландов является Закон о конкуренции, принятый в указанном году. Закон о конкуренции основан на доктрине конкурентного права ЕС и во многом следует его нормам. Закон предполагает применение системы контроля, которая основывается на запрете ограничивающих конкуренцию действий и, в значительной степени следует положениям Статей 81 и 82 Договора о ЕС. Регулирование естественных монополий осуществляется на основании норм Закона об электроэнергетике от 1998г. и Закона о газе, принятого в 2000г.

Нидерланды активно проводят в жизнь политику защиты потребителей от недобросовестной рекламы. Соответствующие положения, ограничивающие право производителей и распространителей на содержание рекламных объявлений в СМИ, содержатся в Постановлении по рекламе, Постановлении по сравнительной рекламе, Гражданском кодексе, а также Рекламном кодексе. Основная часть ограничений касается алкогольной и табачной продукции.

В последние годы в Нидерландах идет процесс модернизации системы контроля безопасности продуктов питания. В основу обновленной системы была заложена концепция, основанная на оценке, анализе и управлении рисками. В 2002г. для реализации этих функций был создан специальный орган – Голландское ведомство по контролю продовольственных и непродовольственных товаров (VWA), в состав которого входят Инспекторат по защите здоровья и ветеринарным вопросам общественного здоровья (KvW) и Национальная инспекционная службы по крупному рогатому скоту и мясной пищевой продукции (RVV). Реформирование действующей системы направлено на повышение санитарно-эпидемиологической безопасности, защиту прав потребителей и совершенствование контроля за продукцией, содержащей генетически модифицированные организмы (ГМО).

Законы и подзаконные акты Нидерландов в сфере регулирования внешней торговли: Гражданский кодекс (Civil Code); Закон о налоге на доходы (Income Tax Act); Административный кодекс (General Administrative Law Act); Закон о товарах (Commodities Act); Закон о конкуренции (Competition Act); Закон о несостоятельности (Insolvency Act); Закон о добыче полезных ископаемых (Mining Act); Закон о газе (Gas Act); Закон об электроэнергии (Electricity Act); Закон о качестве сельскохозяйственной продукции (Agricultural Quality Act); Закон о контроле за мясной продукцией (Meat Inspection Act); Закон об управлении природными ресурсами (Water Management Act); Закон о контроле окружающей среды (Environmental Management Act); Закон о защите авторских прав (Copyright Act); Закон о защите торговых наименований (Tradename Act); Закон об иностранных гражданах (Foreign Nationals Act); Постановление о регулировании лизинговой деятельности (Decree on Lease Regulation); Постановление о ветеринарном/медицинском контроле товаров животного происхождения (Regulation on veterinary/health control for foods of animal origin).

Акты рекомендательно-нормативного характера; Корпоративный кодекс (Corporate Code); Рекламный кодекс (Advertising Code).

Военный экспорт

Современная ситуация в области безопасности, особенно в плане противодействия международному терроризму, требует, по оценкам голландцев, активных мер, включая политические, экономические, финансовые, юридические и, в случае необходимости, военные, с одновременным проведением мероприятий превентивного характера. Считается, что применение военных средств за пределами зоны ответственности НАТО имеет целью защитить страны альянса от угрозы извне и избежать переноса конфликта на территорию стран-членов блока. В данном контексте современная национальная военная стратегия определяет в качестве одной из задач нидерландских ВС мониторинг кризисных ситуаций в мире, а также деятельность по их предупреждению, локализации и урегулированию, с целью не допустить нанесения ущерба национальным интересам.

Такая деятельность предусматривает активное привлечение ВС Нидерландов для участия совместно с союзниками в операциях по поддержанию мира, оказанию гуманитарной помощи и урегулированию военных конфликтов. Голландский во-

енный контингент участвует в составе международных сил СФОР в Боснии и Герцеговине, с 1 авг. 2003г. – в составе Международных сил по стабилизации обстановки в Ираке, а также являлся важной составной частью МССБ в Афганистане.

Голландцы выступают сторонниками реформирования военных и командных структур НАТО, в частности, создания сил реагирования НАТО, и выражают готовность выделить в них свои военные подразделения. В Гааге активно поддерживают процесс расширения НАТО, полагая, что прием в альянс новых членов позволит усилить роль организации в обеспечении, как военной безопасности, так и политической стабильности в Европе.

Из союзников по НАТО, приоритетное внимание Нидерланды уделяют расширению военного и военно-технического сотрудничества с США, ФРГ, Великобританией, Францией и Бельгией. Особое значение придается всестороннему развитию отношений с США, которые доведены до уровня «стратегического партнерства» и базируются на общей платформе, выработанной совместно с другими странами ЕС, а также на основе союзнических обязательств в рамках НАТО и двусторонних соглашений.

Нередко открыто проамериканская позиция Нидерландов подвергается критике со стороны европейских партнеров как позиция, наносящая ущерб общеевропейскому единству. Политика Нидерландов в отношении США основывается на осознании факта значительного отрыва Америки от Европы в финансовом, экономическом и технологическом аспектах. Как следствие, голландцы испытывают опасения относительно возможности отставания в развитии собственного научно-технического потенциала при ограничении сотрудничества только европейскими рамками, в то время как тесное сотрудничество с США открывает нидерландским фирмам, в т.ч. предприятиям ВПК, прямой и постоянный доступ к современным технологиям.

Политика Нидерландов по вопросам ВТС с зарубежными странами. Военное и военно-техническое сотрудничество с США успешно развивается в совместной оперативной и боевой подготовке, закупке голландцами современных образцов оружия и военной техники, преимущественно авиационных, а также в участии специалистов ВПК в американских военных НИОКР. Нидерланды участвуют в американской программе по созданию нового боевого самолета JSF, что фактически означает закупку данного самолета для переоснащения национальных ВВС после 2010г. и замену американских F-16. В перспективе это позволит предприятиям голландского ВПК активно участвовать в крупных военных контрактах, связанных с передовыми научно-техническими разработками.

С 2002г. Нидерланды являются полноправным участником американской программы создания нового многоцелевого истребителя-бомбардировщика F-35 JSF (Joint Strike Fighter). Бывший статс-секретарь МО Нидерландов Х. Ван Хооф и командующий ВВС страны генерал-лейтенант Д. Берлэйн являются представителями Нидерландов в Совете Chief Executive Officers Board – органе, ответственном за военное и промышленное сопровождение данного проекта.

Начало поступления новых истребителей-бомбардировщиков JSF F-35 на вооружение ВВС Нидерландов (на замену F-16) запланировано на

2010г. Всего предполагается закупить от 85 до 100 самолетов. Признавая приоритетную роль США в вопросах ВТС, Нидерланды продолжают считать европейский рынок вооружений весьма перспективным, а в двусторонних военных контактах основное внимание уделяют поддержанию высокого уровня отношений с партнерами по ЕС, и, прежде всего с ближайшими соседями.

Наиболее интенсивные связи в области ВТС сложились с Великобританией, ФРГ, Норвегией и Францией. Так, в рамках наращивания боевого потенциала НАТО, а также реализации Европейской политики в области безопасности и обороны (ЕП-БО), страна активно участвует в программах по созданию новых видов оружия и боевой техники, а также в развитии доктрин и военного искусства в интересах как европейских ВС, так и ОВС НАТО.

В 2003г. продолжались работы в рамках западноевропейской программы создания РЛС обнаружения и целеуказания воздушного базирования Sostar (Stand-Off Surveillance And Target Acquisition Radar). В ходе первой фазы проекта Sostar-X в 2001-05гг. проводятся НИОКР и создание демонстрационно-технологической модели. В проекте участвуют Нидерланды, ФРГ, Франция, Италия и Испания.

В июле 2003г. в Нидерланды начали поступать БТР германо-голландского производства «Феннек». В течение последних лет Германия предоставляет ВС Нидерландов свои учебные полигоны. В этом же направлении осуществляется военное и военно-техническое сотрудничество Нидерландов и Великобритании. Голландская морская пехота, а также десантный вертолетный корабль-док «Роттердам» (L800) регулярно участвуют в оперативной и боевой подготовке 3 дивизии морской пехоты ВМС Великобритании. В Великобритании проводится доподготовка экипажей и технического персонала эскадрилий транспортных вертолетов ВВС Нидерландов. Великобритания и Голландия осуществляют совместные работы по проектированию и созданию военных госпиталей.

Значительное место в вопросах ВТС Нидерландов занимают отношения с Бельгией и Люксембургом. С 1985г. действует рабочая группа на уровне начальников главных штабов (штаба обороны) ВС Бенилюкса по вопросам военной интеграции. В рамках этих соглашений действует объединенный оперативный штаб ВМС Нидерландов и Бельгии, осуществляется взаимодействие ВВС, мероприятия оперативной и боевой подготовки и материально-технического обеспечения. Продолжается сотрудничество ВМС Нидерландов и Бельгии в рамках ООС «Бенилюкс».

Международные режимы экспортного контроля. Правительство Нидерландов исходит из того, что с окончанием «холодной войны» характер глобальных угроз миру и безопасности кардинально изменился. Главные вызовы сейчас исходят от опасности распространения ОМП, эскалации локальных конфликтов, непредсказуемых действий отдельных государств. Все это требует, по мнению голландцев, новых стратегических оборонных концепций, которые должны укреплять, а не подрывать безопасность и стабильность.

Относительно Договора по ПРО Нидерланды придерживаются мнения о необходимости обсуждения проблемы между союзниками по НАТО и Россией. При этом предметом диалога должны стать совместное определение реально суще-

ствующих и потенциальных угроз, а также разработка единого подхода к их нейтрализации либо противодействию им. В случае принятия решения о развертывании европейской ПРО, голландцы видят свое участие в ней путем создания на первоначальном этапе объединенной системы ПРО-ПВО Нидерландов и Германии с использованием стоящих на вооружении комплексов «Патриот».

Голландия является последовательным сторонником режима нераспространения. Она выступает за скорейшее подписание и ратификацию всеми государствами Договора о запрещении ядерных испытаний, а также за прогресс в вопросах сокращения тактического ядерного оружия и запрещения производства оружейных расщепляющихся материалов.

В отношении режима контроля за ракетными технологиями Гаага добивается одобрения проекта «Кодекса поведения» в этой области, как путем двусторонних усилий, так и в рамках различных международных институтов, включая ООН. Особое внимание голландцы уделяют странам «третьего мира», предположительно имеющим собственные ракетные программы. Их участие в Кодексе считается неотъемлемым условием его принятия.

Нидерланды играют заметную роль в усилиях международного сообщества по контролю за уничтожением химического оружия. В качестве весомого вклада в этот процесс голландцы рассматривают активное техническое и финансовое участие в международных программах мониторинга в данной области, а также тот факт, что в Гааге располагается Организация по запрещению химического оружия (ОЗХО).

Голландия активно поддерживает планы создания Организации по запрещению биологического оружия и лоббирует привлечение в Гаагу ее штаб-квартиры. В случае принятия такого решения голландцы готовы принять на себя обязательства по подготовке в короткие сроки материально-технической базы организации, а также активно участвовать в финансовом обеспечении ее деятельности. Как депозитарий Договора об обычных вооруженных силах в Европе Голландия поддерживает его скорейшее вступление в силу. Вместе с тем, Нидерланды занимают согласованную в НАТО позицию, в соответствии с которой акцент делается на проблеме фланговых ограничений в России.

Гаага выполняет все взятые на себя обязательства по реализации Договора по «открытому небу». В июле 2003г. в рамках выполнения Договора были осуществлены полеты над территорией Голландии группы российских военных инспекторов. Серьезное внимание в Нидерландах уделяется борьбе с нелегальным распространением легкого стрелкового оружия. Голландцы выступают за скорейшее принятие юридически обязательного международного документа в этой области.

Торговля оружием и военной техникой. Нидерланды активно участвуют в международной торговле оружием и военной техникой. Рынок оружия и военной техники в Нидерландах характеризуется достаточно малой емкостью, поскольку полным циклом военно-промышленного производства обладает только судостроительная отрасль. В связи с этим голландский экспорт вооружения в последние годы ограничивался в основном продажей выведенной из эксплуатации или боевого состава техники, находящейся на складах длительного хранения.

Основным органом, координирующим взаимодействие министерства обороны и предприятий, занятых в военном производстве, является Комиссариат военной продукции в составе Генерального директората по вопросам производства министерства экономики Нидерландов. Ответственность за взаимодействие с фирмами-производителями в МО возложена на Центр по вопросам экспорта Управления оружия и военной техники, а также Отдел вооружения Управления информации.

В интересах оптимального привлечения голландских производителей для выполнения заказов министерства обороны и обеспечения участия в компенсационных заказах все предприятия ВПК Нидерландов объединены в Нидерландскую ассоциацию военных производителей (НИИД), насчитывающую около 160 членов. В рамках Ассоциации выделяются несколько секций по различным направлениям деятельности. Наиболее крупными являются: секция средств связи и управления, секция тренажеров и симуляторов, секция авиационной продукции.

Секция средств связи и управления представляет интересы крупнейших компаний Нидерландов в области разработки и производства средств передачи информации и данных, систем управления огнем, информационно-управляющих систем. В ней представлено более 60 компаний, в т.ч.: «Алкатель телеком Недерланд», «Компак», «Фоккер Спейс», «Хьюлет Паккард Недерланд», «КПН Телеком», «Сторк Аэропейсгруп», лаборатории ТНО.

Секция тренажеров и симуляторов объединяет разработчиков и производителей тренажеров для национальных ВС, а также ВС союзников по НАТО. В секцию входят 30 компаний, таких как «Филиппс компонент», «Сименс Недерланд», ТНО, «Сторк Аэропейсгруп», «Фоккер Спейс», Технический университет г.Делфт.

Секция авиационной продукции создана в 1996г. в интересах обеспечения участия нидерландских производителей в производстве авиационной техники, которая должна в будущем заменить самолеты F-16 национальных ВВС. В секции представлены более 30 компаний, производящих авиационную продукцию и компоненты, среди них: «Сторк Аэропейсгруп», «Филиппс компонент», «Интертурбине», «Фоккер Спейс», «Делфт инструментс», ТНО. При продаже излишков вооружения МО руководствуется требованиями, выдвигаемыми голландским правительством в отношении выбора покупателя и одновременно стремится к максимальной коммерческой выгоде. Существенная часть выручки от продажи техники поступает в военный бюджет.

В 2003г. Нидерланды продолжали прилагать значительные усилия для того, чтобы сохранить конкурентоспособность на мировом рынке бывшего в использовании вооружения. В вопросе продажи оружия в развивающиеся страны Нидерланды проводят дифференцированную политику, не допускающую поставку вооружений воюющим государствам, а также режимам, оказывающим поддержку международному терроризму. В случае выражения этими странами заинтересованности в приобретении выведенной из эксплуатации в ВС Нидерландов техники, каждая возможная сделка согласовывается с министерством иностранных дел страны.

Выставки-2004

Одним из условий, обеспечивающих привлечение инвестиций голландских компаний в российскую экономику и расширение экспорта наукоемкой продукции российских компаний в Голландию, является участие российских организаций в международных выставках, проводимых в крупнейших выставочных центрах Нидерландов. К ним относятся: выставочный комплекс RAI в г. Амстердаме, Международный выставочный центр МЕСС в г. Маастрихте и Международный выставочный центр Jaarbeurs в г. Утрехте.

Выставки в Нидерландах в 2004г.

Место проведения: Amsterdam RAI. Europeplein, NL-1078 GZ Amsterdam, тел. (3120) 549-1212, ф. 646-4469, mail@rai.nl, www.rai.nl (название события и время проведения/ описание/ адрес):

1. Fietsral, 27/2-2/4 2004г. Выставка велосипедов, мопедов, запчастей к ним, аксессуаров и отдых на велосипеде, fietsrai@rai.nl, www.fietsrai.nl;

2. Intertraffic, 30/3-2/4 2004г. Международная торговая выставка по дизайну, управлению и техническому обслуживанию транспорта и его инфраструктуре, intertraffic@rai.nl;

3. The ICT & Networking Event, 20/4-22/4 2004г. Крупнейшая выставка ИТ и СТ в Бенилюксе, info@tine.nl, www.tine.nl;

4. Aquatech, 28/9-1/10 2004г. Международная торговая ярмарка по использованию водных ресурсов, переработке и экологическим технологиям, aquatech@rai.nl, www.aquatechtrade.com

Место проведения: Jaarbeurs Utrecht, Jaarbeursplein 6, NL-3521 AL Utrecht, тел. (3130) 295-2700, ф.-2701, info@jem.nl, www.jem.nl (название события и время проведения/ описание/ адрес):

1. Vakantie-Beurs, 13/01-18/01 2004г. Туризм и отдых. (3130) 295-2705, ф.-2708, info@vakantiebeurs.nl, www.vakantiebeurs.nl, www.wereldwijdweg.nl;

2. VSK, 09/02-13/02 2004г. Международная торговая ярмарка по отопительным, санитарным системам, воздушное охлаждение. (3130) 295-2745, ф.-2803, hubertsagwm@jem.nl, www.vsk.nl;

3. Esef, 16/03-20/03 2004г. Европейская ярмарка по субконтрактам и машиностроению. (3130) 295-2720, ф.-2804, esef@jem.nl, www.esef.nl;

4. Techni-Show, 16/03-20/03 2004г. Торговая ярмарка промышленных технологий. (3130) 295-2748, ф.-2804, technishow@jem.nl, www.technishow.nl;

5. Viv Europe, 10/6-13/6 2004г. Международная ярмарка. Выращивание и переработка кур. (3130) 295-2754, ф.-2809, viv.europe@jem.nl, www.viv.net;

6. Autumn Fair/Trade Mart, 05/09-8/09 2003г. Торговая ярмарка не пищевых товаров. (3190-05) 227-2387, ф. (3130) 295-2815, info@trademart.nl, www.trademart.nl;

7. Aandrijf-Techniek, 05/10-08/10 2004г. Передача энергии, автоматизация производства и контроль движения. (3130) 295-2720, ф.-2804, aandrijftechniek@jem.nl, www.aandrijftechniek-online.nl;

8. Macropak, 05/10-08/10 2004г. Упаковочные материалы, автоматизация снабжения и упаковочное оборудование. (3130) 295-2764, ф.-2805, info@macropak.nl, www.macropak.nl.

Место проведения: МЕСС Maastricht, Forum 100, NL-6229 GV, тел. (3143) 383-8383, ф.-8300, info@mecc.nl, www.mecc.nl (название события и время проведения/ описание/ адрес):

1. Mems, 26/1-29/1 2004г. Международная конференция по ИТ системам электронному инженерингу, (3149) 939-8115;

2. Air Traffic Control Exhibition (ATC), 10/2-12/2 2004г. Выставка по управлению воздушным движением. (44-208) 987-7974, ф. 995-8584;

3. Air Traffic Control Conference (ATC), 11/2-12/2 2004г. Конференция по вопросам управления воздушным движением. (44-208) 700-3933, ф. 763-0277.

Выставки-2003

В Нидерландах с янв. 2003г. по июнь 2004г.

1. Место проведения – Амстердам. Amsterdam RAI, Europaplein. NL-1078 GZ Amsterdam, т. +3120-549-1212, ф. +3120-646-4469, www.rai.nl, mail@rai.nl.

Horecava. 6/1-9/1.2003. Международная торговая ярмарка по отельному бизнесу и ресторанному делу, horecava@rai.nl, www.horecava.nl.

Spe/Iadc Drilling Conference. 19/2-21/2.2003. Конференция, организованная инженерами по нефти, т. +44 207 408 4466, ф. +44 207 408 2299, cgill@spe.org, www.spe.org.

Fietsral. 7/3-10/3.2003. Выставка велосипедов, мопедов, запчастей к ним, аксессуаров и отдых на велосипеде, fietsrai@rai.nl, www.fietsrai.nl.

The Ict & Networking Event. 15/4-17/4.2003. Крупнейшая выставка ИТ и СТ в Бенилюксе, info@tine.nl, www.tine.nl.

International Veterinary Congress De voorjaarsdagen. 25/4-27/4.2003. Ветеринарный конгресс «Весенние дни», т. +31 20 679 3411, ф. +31 20 673 7306, voorjaarsdagen@eurocongres.com.

Inta's 125th Annual Meeting. 4/5-7/5.2003. Ежегодное собрание Международной ассоциации по торговым маркам, т. +1 212 768 9887, ф. +1 212 768 7796, online-liaison@inta.org, www.inta.org.

Sustain. 13/5-15/5.2003. Выставка и конференция, посвященные устойчивому развитию в области энергетики, www.sustain2003.com.

Ecotech. 13/5-15/5.2003. Ярмарка по использованию водных ресурсов, переработке и экологическим технологиям, m.sterel@rai.nl, www.ecotechexpo.com.

International Broadcast Convention, IBC. 12/9-16/9.2003. Международный съезд по вопросам радио и телевидения (радио, тв, спутниковая и кабельная связь, фильм), т. +44 207 611 7500, ф. +44 207 611 7530, show@ibc.org.

Intertraffic. 30/3-2/4.2004. Выставка по дизайну, управлению и техническому обслуживанию транспорта и его инфраструктуры, intertraffic@rai.nl.

Bouwrai. 30/3-2/4.2004. Торговая выставка по городскому развитию, bouwrai@rai.nl, www.rai.nl.

The Ict & Networking Event. 20/4-22/4.2004. Выставка ИТ и СТ в Бенилюксе, info@tine.nl, www.tine.nl.

Issa/Interclean Amsterdam. 20/4-22/4.2004. Выставка по производственной уборке, обслуживанию и служб здания. interclean@rai.nl, www.issa-interclean.nl.

Allergology & Clinical Immunology Congress. 12/6-16/6.2004. Конгресс по аллергии и клинической иммунологии, т. +46 8 459 6600, ф. +46 8 661 9125.

2. Место проведения – Маастрихт. Mecc Maastrihcht, Forum 100, NL-6229 GV, т. +3143-383-8383, ф. +3143-383-8300, www.mecc.nl, info@mecc.nl.

BBB. 27/1-30/1.2003. Общепит и продовольствие, bbb@mecc.nl, www.bbbmaastricht.nl.

Air Traffic Control Exhibition (ATC). 18/2-20/2.2003. Выставка по управлению воздушным движением, т. +44 208 987 7974, ф. +44 208 995 8584

Air Traffic Control Conference (ATC). 19/2-20/2.2003. Конференция по вопросам управления воздушным движением, т. +44 208 700 3933, ф. +44 208 763 0277.

Mems. 26/1-29/1.2004. Международная конференция по ИТ системам электронному инженерингу, т. +31499 398 115.

Air Traffic Control Exhibition (ATC). 10/2-12/2.2004. Выставка по управлению воздушного движения, т. +44 208 987 7974, ф. +44 208 995 8584.

Air Traffic Control Conference (ATC). 11/2-12/2.2004. Конференция по вопросам управления воздушным движением, т. +44 208 700 3933, ф. +44 208 763 0277.

BBB. 26/2-29/2.2004. Ярмарка по общественному питанию и продовольственному сектору, bbb@mecc.nl, www.bbbmaastricht.nl.

3. Место проведения – Утрехт. Jaarbeurs Utrecht. Jaarbeursplein 6, NL-3521 AL Utrecht, т. +3130 295 2700, ф. +3130 295 2701, info@jem.nl, www.jem.nl.

Aandrijf-Techniek. 05/10-08/10.2004. Передача энергии, автоматизация производства и контроль движения, т. +3130 295 2720, ф. +3120 295 2804, aandrijftechniek@jem.nl, www.aandrijftechniek-online.nl.

AGF Detail. 23/03-26/03.2003. Картофель, овощи, фрукты. т. +3130 295 2799, ф. 295 2814, info@nationalefoodweek.nl, www.nationalefoodweek.nl.

Autumn Fair/Trade Mart. 07/09-10/09.2003. Торговая ярмарка не пищевых товаров, т. +31900 522 72387, ф. +3130 295 2815, info@trademart.nl, www.trademart.nl.

Dranken/ Pakket Expo. 2003. Ярмарка алкогольных напитков, рекламных подарков, устройство вечеринок, т. +3120 697 7677, ф. +3120 697 2774, info@promotionprojects.com, www.drankenpakketexpo.nl.

Elektro-Techniek. 29/09-3/10.2003. Электроэнергия, т. +3130 295 2748, ф. +3130 295 2804, elektrotechniek@jem.nl, www.elektrotechniek-online.nl.

Esef. 16/03-20/03.2004. Европейская ярмарка по субконтрактам и машиностроению, т. +3130 295 2720, ф. +3130 295 2804, esef@jem.nl, www.esef.nl.

Interstore. 08/09-10/09.2003. Торговая ярмарка по дизайну магазинов и маркетингу розничной торговли, т. +3130 295 2765, ф. +3130 295 2818, retail@jem.nl.

It in Retail. 08/09-10/09.2003. Торговая ярмарка по ИТ в розничной торговле, т. +3130 295 2765, ф. +3130 295 2818, retail@jem.nl.

Machevo. 05/10-08/10.2004. Оборудование, автоматизация и технологии, т. +3130 295 2802, ф. +3130 295 2805, info@machevo.nl, www.machevo.nl.

Macropak. 05/10-08/10.2004. Упаковочные материалы, автоматизация снабжения и упаковочное оборудование, т. +3130 295 2764, ф. +3130 295 2805, info@macropak.nl, www.macropak.nl.

Powder & Bulk Solids Europe. 08/04-10/04.2003. Торговая ярмарка по хранению, международной транспортировке и обработке порошкообразных и твердых веществ, т. +3130 295 2831, ф. +3130 295 2810, pbse@jem.nl, www.pbse.nl.

Techni-Show. 16/03-20/03.2004. Торговая ярмарка промышленных технологий, т. +3130 295 2748, ф. +3130 295 2804, technishow@jem.nl, www.technishow.nl.

Vakantie-Beurs. 07/01-12/01.2003. Туризм и отдых, т. +3130 295 2705, ф. +3130 295 2708, info@vakantiebeurs.nl, www.vakantiebeurs.nl.

Viv Europe. 28/10-31/10.2003. Международная ярмарка инновационных продуктов животного происхождения и их переработка, т. +3130 295 2754, ф. +3130 295 2809, viv.europe@jem.nl, www.viv.net.

VSK. 09/02-13/02.2004. Международная торговая ярмарка по отопительным, санитарным системам, воздушное охлаждение, т. +3130 295 2745, ф. +3130 295 2803, hubertsagwm@jem.nl, www.vsk.nl.

Сайты по экономике

Министерства и ведомства Нидерландов: www.postbus51.nl Министерство по общим вопросам /Ministry of General Affairs/RVD/Royal Family; www.minbzk.nl МИД /Ministry of Foreign Affairs/Ministry of Development Cooperation; www.minbiza.nl МВД/Ministry of the Interior (Dutch only); www.minez.nl Минэкономики/Ministry of Economic Affairs; www.minfin.nl Минфин/Ministry of Finance; www.minvenw.nl Министерство транспорта, общественных работ и водных ресурсов/Ministry of Transport, Public Works and Water Management; www.minvws.nl Министерство здравоохранения, соцобеспечения и спорта/Ministry of Health, Welfare and Sport; www.minocw.nl Министерство образования, культуры и науки/Ministry of Education, Culture and Science; www.minszw.nl Министерство труда и социального развития/Ministry of Social Affairs and Employment (Dutch only); www.minjust.nl Минюст/Ministry of Justice; www.minlnv.nl Министерство сельского хозяйства, природопользования и рыболовства/Ministry of Agriculture, Nature Management and Fisheries; www.mindef.nl Минобороны/Ministry of Defence; www.minvrom.nl Министерство жилищного хозяйства, специального планирования и охраны окружающей среды/Ministry of Housing, Spatial Planning and the Environment; Министерство по развитию сотрудничества/Ministry for Development Cooperation; Министерство иммиграции и интеграции/Ministry for Immigration and Integration.

Агентства при минэкономике: www.hollandtrade.com Агентство по внешней торговле; www.nfia.com Агентство по иноинвестициям; www.crb.nl Бюро по анализу экономической политики; www.cbs.nl Центральное бюро статистики; www.scr.nl Агентство по социальному и культурному планированию; www.ser.nl Совет по социальным вопросам и экономике; www.nufficcs.nl Совет по международному сотрудничеству в области высшего образования; www.senter.nl Координация программ техсодействия.

Банки: www.dnb.nl Dutch Central Bank; www.aex.nl Amsterdam stock exchange; www.abnamro.com ABN Amro bank; www.rabobank.nl Rabobank; www.inggroup.com ING Group.

Норвегия

Экономика

Важнейшим событием явились выборы в местные органы власти, которые состоялись 15 окт. 2003г. Их результаты показали рост доверия избирателей к партии Левых социалистов (+ 4,9% по сравнению с предыдущими выборами) и партии Прогресса (+ 3,9%). Наибольшие потери понесли правящие партии: Консервативная партия Хейре и Христианская народная партия. Несмотря на сни-

жение популярности социал-демократов у избирателей, за Рабочую партию Норвегии проголосовало наибольшее количество избирателей — 25,7%. По итогам этих выборов был сделан вывод о низкой политической активности населения: в них приняли участие менее 60% граждан, имеющих право голоса.

Что касается избранников в высшее законодательное собрание страны — стортинг, то их популярность среди населения по итогам последних опросов общественного мнения заметно изменилась за время, прошедшее с момента проведения последних парламентских выборов в 2001г. На вопрос о том, за кого бы они проголосовали в случае проведения выборов в настоящий момент, симпатии опрошенных распределились (в скобках указано количество депутатов от каждой партии по итогам последних парламентских выборов 2001г.): Норвежская Рабочая партия — 27,5% (43); Консервативная партия «Хейре» — 18,5% (38); Левые социалисты — 17% (23); Христианская народная партия — 7% (22); Партия Прогресса — 20,0% (26); Аграрии — 5% (-); Левые либералы — 2,5% (-); остальные партии — 2,5% (-). Наиболее популярной в стране к концу 2003г. была Норвежская народная партия, опередив лидирующую на протяжении всего года Партию Прогресса, число сторонников которой резко сократилось.

Проводимая правительством страны макроэкономическая политика позволила в 2003г. поддерживать высокий соцуровень. Реальные доходы на душу населения были одними из самых высоких в мире, а уровень безработицы в стране составлял 4,5% от экономического активного населения. Уровень доходов нефтегазового сектора на протяжении ряда последних лет позволяет сохранять высокое положительное сальдо платежного баланса. Определенная правительством в 2001г. налоговая политика формирует базу разумного компромисса между текущим и будущим расходованием средств, полученных от нефтегазовой отрасли.

Темпы экономического роста в 2003г. резко упали до 0,6%. Снижение стало следствием стагнации хозяйства в странах — торговых партнерах Норвегии, а также ухудшения ситуации в денежно-кредитной сфере ввиду значительного роста зарплат и дальнейшего расширения налогообложения. В 2003г. ввиду значительного ослабления инфляционного давления и требований о повышении зарплат, Банк Норвегии последовательно проводил политику по снижению ставки рефинансирования. В 2003г. она сокращалась 9 раз и уменьшилась с 7% в дек. 2002г. до 2,25% в конце 2003г. В янв. 2004г. произошло ее новое понижение до 2%. Такое решение с энтузиазмом было воспринято местными промышленниками. Со стороны населения резко вырос спрос на ипотечные кредиты, поскольку в целом по 2003г. средняя процентная ставка по ним сократилась с 6,5% до 4% (конец янв. 2004г.).

На протяжении всего 2003г. и особенно после открытия 26 сент. очередной осенней сессии стортинга среди политических фракций не утихали острые дебаты при обсуждении проекта новой реформы системы соцобеспечения, подготовленного специально созданной парламентской комиссией во главе с бывшим министром финансов С.Юнсоном. Полемика среди депутатов продолжается. Этот вопрос с каждым годом становится все более актуальным по причине возрастающей доли людей пенсионного возраста.

В традиционном ежегодном аналитическом докладе Международного валютного фонда (МВФ) по экономике Норвегии, подготовленном в дек. 2003г., положительно оценивается развитие норвежского хозяйства. МВФ полагает, что проект госбюджета Норвегии на 2004г. является хорошо сбалансированным, а его параметры учитывают ослабление общей мировой хозяйственной конъюнктуры. Специалисты Фонда предостерегают от использования ожидаемой прибыли государственного нефтяного фонда для покрытия расходов статей.

В проект госбюджета на 2004г. минфин Норвегии заложил оценочные параметры экономического развития страны в 2003г. и прогноз на 2004г. (в % к пред.г.).

	Отчет		Оценка
	2002г.	2003г.	2004г.
Частное потребление	3,6	3,0	3,8
Госпотребление	3,2	0,7	2,0
Валовые инвестиции	-3,6	2,0	2,9
Нефтегазодобыча	-4,6	22,3	11,5
Континентальные отрасли норвежского хозяйства	-6,4	-4,3	0,2
Экспорт	-0,5	0,0	1,7
Сырая нефть и природный газ	0,2	-0,7	0,5
Импорт	1,7	2,4	3,6
Валовый нац. продукт (в млрд.кр.)	1,0	0,6	2,3
Уровень безработицы (в % от трудоспособ. населения страны)	3,9	4,5	4,7
Индекс потребительских цен (темпы инфляции)	1,3	2,5	1,25
Темпы роста зарплаты	5,7	4,5	4,0
Платежный баланс (в млрд.кр.)	200,6	202,3	162,9
Цена барреля сырой нефти марки Brent Blend (в норв.кр.)	198	200	170
Ставка рефинансирования	6,9	4,1	3,2

Источник: Nasjonalbudsjettet 2004, Det Kongelige Finansdepartement, 09.2003

Темпы роста ВВП снизились в 2003г. по сравнению с 2002г. до 0,6%, а в 2004г. прогнозируется его солидный рост на 2,3%. Аналогичные тенденции характеризуют развитие частного и госпотребления. В 2003г. резко улучшилась ситуация с инвестициями в основной капитал, где увеличение произошло, благодаря нефтегазовому сектору страны. Эти тенденции усилятся в 2004г.

Норвежский экспорт прогнозируется в неизменных по сравнению с 2002г. объемах в связи с уменьшением поставок на внешние рынки сырой нефти и природного газа (-0,7%), в то время как импорт, по оценкам минфина, возрастет на 2,4%. 2004г. будет благоприятным для развития внешней торговли страны.

Сохраняется сложная обстановка на рынке труда: безработица увеличилась с 3,9% от трудоспособного населения страны в 2002г. до 4,5% в 2003г. В 2004г. она ожидается на уровне 4,7%.

Темпы инфляции возросли в 2003г. до 2,5% против 1,3% в 2002г. (показатель, которым до недавнего времени очень гордились власти Норвегии), а в 2004г., как полагает норвежский минфин, индексы роста потребительских цен вернутся на уровень 2002г. Цена на нефть в 2004г. в 25 долл. или 21 евро за бар. После высоких темпов экономического роста в конце 90г., хозяйство Норвегии в последние 3г. развивается умеренно. Рост ВВП в континентальных отраслях норвежской экономики (без добычи нефти и газа на норвежском континентальном шельфе,

торгового мореплавания и трубопроводного транспорта) составил 0,5%, а в целом — 0,6%. Его объем достиг 1,6 трлн. крон (242 млрд.долл.).

В соответствии с основополагающими директивами экономической политики страны на среднесрочный период, целью норвежского правительства является постепенное и устойчивое увеличение использования нефтяных доходов. Со временем бюджетный дефицит (без учета доходов нефтяной и газовой промышленности) будет соответствовать реальному доходу государственного нефтяного фонда и составит 4%.

В 2003г., и особенно в последние его месяцы, в хозяйстве Норвегии стали проявляться негативные тенденции, что относится, в первую очередь, к росту безработицы. Усиление дисбаланса на рынке труда происходило по причине сокращения числа занятых на предприятиях и в компаниях сектора услуг (на его долю приходится 40% ВВП страны), в то время как в целом ряде др. отраслей экономики Норвегии сохранялась хроническая нехватка рабочей силы. Напряженность на рынке труда была обусловлена заключенными на текущий год тарифными соглашениями, предполагавшими сохранение высоких темпов роста зарплаты. Их опережение оказало негативное влияние на конкурентоспособность норвежских предприятий. Увеличение зарплаты (в 2002г. на 5%), происходившее в Норвегии в течение ряда последних лет, усугублялось и резким укреплением курса норвежской кроны относительно всех основных мировых валют (долл. США на 23% в янв. 2004г. по сравнению с янв. 2003г., евро — на 7,1%).

По причине высоких мировых цен на углеводородное сырье, особенно во II пол. 2003г., рыночная стоимость Государственного нефтяного фонда Норвегии (ГНФ) возросла в 2003г. на 41,7% и составила 856,6 млрд. крон, в то время как в проекте бюджета на 2003г. правительством была заложена его рыночная стоимость на конец 2003г. в объеме до 670 млрд. крон.

Центробанк Норвегии показывал в своей отчетности по состоянию на 31.8.2003г. международные валютные резервы страны в 255,81 млрд. крон.

Эти средства распределены по четырем портфелям.

1. Портфель ликвидности, средства которого могут использоваться исключительно для проведения валютных интервенций в целях реализации кредитно — денежной политики Норвегии или для поддержания финансовой стабильности страны.

2. Перспективный портфель. Его средства помещаются преимущественно туда, где в долгосрочной перспективе ожидается получение максимально высокой прибыли на вложенный капитал.

3. Буферный портфель, который представляет собой промежуточное звено. В нем аккумулируются средства, переводимые ежемесячно в Государственный нефтяной фонд Норвегии.

4. Т.н. портфель «невосприимчивости», средства которого размещаются с учетом такого же объема рисков в отношении колебаний курса валют и процентов, как и текущая государственная внешняя задолженность.

Удельный вес отдельных отраслей в ВВП Норвегии в 2003г.: сельское хозяйство — 0,8%; лесное хозяйство — 0,2%; рыбное хозяйство, включая товарное выращивание рыбы — 0,7%; добыча нефти и газа, включая предоставление связанных с этим

видом деятельности услуг — 23,5%; горная добыча — 0,2%; промышленность — 9,1%; электроэнергетика — 1,7%; строительство — 3,5%; розничная торговля — 8,1%; гостиничное хозяйство и общепит — 1,1%; трубопроводный транспорт — 1,0%; др. виды транспорта — 3,9%; почта и телекоммуникации — 1,5%; судоходство — 1,7% (в т.ч. торговое мореплавание — 1,6%); банковская и страховая деятельность — 2,9%; жилищно-коммунальные услуги — 5,2%; коммерческое предоставление услуг — 6,3%; предоставление услуг частными лицами — 4,8%; предоставление услуг в сфере госуправления — 14,5%.

Валютное регулирование

Валютное регулирование и валютный контроль, в т.ч. при осуществлении внешнеэкономической деятельности, являются в Норвегии одной из неотъемлемых функций государства. Несмотря на политику постепенной либерализации этой сферы, органы исполнительной власти сохраняют за собой право не только устанавливать перечень требований, которым должны удовлетворять операторы финансового рынка, претендующие на осуществление операций с инвалютой, но и вводить ограничения в этой области.

Основным нормативным актом, определяющим порядок осуществления валютных операций в Норвегии, является «Закон о валютном регулировании» от 14 июля 1950г. Этим актом определяются принципы валютного регулирования и контроля со стороны государства, а также предоставляются достаточно широкие полномочия министру на издание предписаний и инструкций в развитие положений закона. В указанный нормативный акт неоднократно вносились изменения и дополнения. С практической точки зрения существующие правила представляют интерес, поскольку приводят механизмы и процедуры в сфере валютных операций, в т.ч. при осуществлении расчетов по внешнеторговым сделкам.

Основные положения этих правил: запрещается совершать коммерческие операции, связанные с переводом/получением платежей за границу/из-за границы в обход ЦБ Норвегии и норвежских банков, имеющих право на осуществление операций с иностранной валютой. При этом расчеты в иностранной валюте между резидентами разрешаются только путем безналичных перечислений с банковского счета плательщика на счет получателя.

Исключением из этого общего правила является деятельность так называемых «валютных агентов», которым предоставляется право проведения операций с инвалютой, но при условии соблюдения ими определенных требований. Валютные банки обязаны информировать ЦБ Норвегии обо всех платежах, совершаемых как резидентами, так и нерезидентами. Строго регламентируется открытие счетов резидентами в банках-нерезидентах и режим использования таких счетов. Об открытии таких счетов резидент должен информировать ЦБ Норвегии с указанием следующих данных: фамилии и имени, адреса, номера телефона, а также фамилии и имени контактного лица резидента, регистрационного номера физического лица в Норвежском регистре населения или регистрационного номера юридического лица, наименования и адреса банка-нерезидента, описания вида открываемого счета, а также даты открытия счета.

Закон «О финансовых институтах» содержит достаточно жесткие ограничения в отношении нерезидентов. В статье, специально посвященной этому вопросу, закреплено, что «никто иной кроме норвежского гражданина не может владеть пакетом акций, превышающим 10% акционерного капитала финансового института. В компаниях, имеющих акции без права или с ограниченным правом голоса, иностранный гражданин не может в общей сложности владеть пакетом акций, который представляет более 10% голосов. Королю предоставлено право, в особых случаях делать изъятия в отношении названных выше ограничений. Лица, не являющиеся гражданами Норвегии, не могут владеть более 33 1/3% акционерного капитала финансового института. В компаниях, имеющих непривлекательные акции, те, кто не являются норвежскими гражданами, не могут в общей сложности владеть пакетом акций, который представляет более 33 1/3% голосов». Данное ограничение, содержащее элементы дискриминации, касается всех без исключения иностранных граждан и не направлено конкретно против граждан России.

Налоги

Налогообложение юр. и физлиц. В соответствии с госбюджетом Норвегии на 2003г. в качестве прямых налогов (сборов/отчислений) названы: налоги на доходы и имущество (капитал) физических лиц и лиц, обязанных произвести остаточные налоговые платежи (предприятия), налог на земельную собственность, отчисления на социальное страхование и налог на работодателей.

Прямые налоги

Сборы (отчисления) на социальное страхование	
Доходы от заработной платы	7,8%
Доходы от ком. деятельн. в лесном, сельском, рыбном хозяйстве	7,8%
Другие виды доходов от коммерческой деятельности*	10,7%
Налог на сверхдоходы**	
Ставка 1 уровня.....	13,5%
Ставка 2 уровня	19,5%
Подходный налог	
Ставка для физлиц.....	28%
Ставка для физлиц Финмарка и Нур-Трумса.....	24,5%
Для обязанных произвести остаточные платежи (предприятия)	28%
Предельные ставки налогов	
Подходный налог (на обычные доходы)	28%
Совокупный пред. налог на зарплату и доходы от ком. деят.	
в сельском, лесном и рыбном хозяйстве	55,3%
Совокупный пред. налог на др. виды доходов от ком. деят.	55,3%
Налог на работодателей***	
Зона 1	14,1%
Зона 2.....	10,6%
Зона 3	6,4%
Зона 4	5,1%
Зона 5	0%

* ставка 7,8% для доходов свыше 12 G (G — базисная сумма, которая представляет собой расчетный множитель, используемый для исчисления размеров пенсии. Утверждается Стортингом ежегодно. С 1 мая 2002г. она составляет 54.170 крон. В 2000г. ее размер составлял 48.377 норв. крон);

** добавочный налог. Для провинции Финмарк и части провинции Трумс (Нур-Трумс) — 9,5%;

*** нулевая ставка для самых северных провинций с постепенным повышением ее уровня по мере «продвижения» на юг страны.

Ставки имущественного налога колеблются от 0 до 0,7% в зависимости от стоимости имущества. Ставки списаний/амортизационных отчислений (для юрлиц) колеблются от 2% (коммерческие зда-

ния) до 30% (офисное оборудование). Приводятся ставки и размеры вычетов из налогооблагаемой базы по отдельным категориям налогоплательщиков в зависимости от места проживания (различные уровни), социального положения (пенсионеры, семьи с детьми и без детей).

Косвенные налоги (сборы). К этой категории в Норвегии относятся налог на добавленную стоимость (24%, продовольствие – 12%), а также широкий спектр так называемых «специальных сборов» на спиртные напитки, пиво, табачные изделия, шоколад, сахаросодержащие изделия, безалкогольные напитки, тару/упаковку для напитков, документарный сбор, сбор на автотранспортные средства (регистрационный сбор, сбор в зависимости от веса автомобиля, объема и мощности его двигателя, ежегодный сбор, сбор за перерегистрацию), сборы на бензин, дизельное топливо, лодочные моторы, электроэнергию, моторные масла, сбор за выбросы в атмосферу CO₂, за утилизацию отходов, за экологически вредные вещества, например трихлорэтан, хлорфторуглероды.

Уплата налогов. В функции местных отделений налоговой службы входит установление одной из двух альтернативных форм налогообложения доходов предприятия/компании. Таковыми являются: внесение авансовых платежей по налогу; взимание прямых налогов и сборов на социальное страхование.

Владелец компании обязан своевременно обратиться в соответствующее местное отделение налоговой службы с тем, чтобы получить: выписку-подтверждение об уплате авансовых платежей по налогу; налоговую карточку.

Владелец индивидуального предприятия должен сообщить в местное отделение налоговой службы о начале предпринимательской деятельности, заполнив для этого специальную анкету («Сведения для выписки налоговой карточки, подтверждающей применение системы авансовых платежей по налогу»).

Пайщики в обществе с ограниченной ответственностью являются индивидуальными плательщиками налогов, поэтому порядок информирования местного отделения налоговой службы о деятельности общества совпадает с порядком, существующим в отношении индивидуальных предприятий.

Сообщение о начале функционирования акционерного общества подается в отделение налоговой службы по месту осуществления коммерческой деятельности компании.

Местные отделения налоговой службы являются уполномоченными органами по сбору налогов для коммун (административно-территориальная единица Норвегии, соответствующая району) и государства. Налоги на добавленную стоимость и капиталовложения уплачивается заведующему отделом госсборов/налогов.

На основании сведений, представленных местному отделению налоговой службы, индивидуальным предприятиям и обществам с неограниченной ответственностью устанавливаются сроки авансовых платежей по налогу: 4 раза в течение налогового года: 15 марта, 15 мая, 15 сент. и 15 нояб. Из суммы авансовых платежей по налогу при подведении окончательных итогов налогового года производятся соответствующие вычеты/зачеты, если сумма ранее уплаченных в виде авансовых платежей налогов окажется больше установленной законом.

Акционерные общества также платят налоги 4 раза в год. Делается это после определения размеров доходов. Дважды срок уплаты налогов приходится на весенний период («авансовые платежи по налогу»). Размер налога, подлежащего уплате в эти сроки, устанавливается в 1/4 суммы налогов, внесенных по итогам пред.г. В течение 1г. коммерческой деятельности компании размер авансовых платежей по налогу устанавливается на основе расчета предполагаемых доходов. Расчет окончательной суммы налогов производится осенью, когда подведены итоги финансово-хозяйственной деятельности соответствующей компании.

Особое место в системе налогообложения занимает ведение нефтегазодобывающей деятельности, в отношении которой используется специальный налоговый режим, основной особенностью которого является применение помимо налога на прибыль (28%) добавочного налога в 50%, а также трех дополнительных налогов сборов (налог на продукцию, налог на участок месторождения, налог за выбросы в атмосферу CO₂).

Регистрация юрлица

В Норвегии формы предпринимательской деятельности, процедуры создания, функционирования и ликвидации обществ/производственно-коммерческих структур регламентируются рядом специально посвященных этому законодательных актов.

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности в Норвегии являются: индивидуальное предприятие/компания; общество с неограниченной ответственностью; общество с ограниченной ответственностью/акционерное общество.

Помимо этих форм существуют и иные, менее популярные. Публичное (открытое) акционерное общество с ограниченной ответственностью, полное товарищество с пропорциональной ответственностью, партнерское товарищество и некоторые другие.

При выборе формы создания юридического лица принимаются во внимание следующие основные факторы: объем и отношения ответственности, степень свободы действий, налогообложение.

Самой распространенной формой предпринимательской деятельности в Норвегии является общество с ограниченной ответственностью/акционерное общество. Оно может создаваться в двух формах: открытое акционерное общество и закрытое акционерное общество.

Минимальный набор требований, которым должен удовлетворять устав акционерного общества, четко прописан в соответствующем законе. Он должен обязательно содержать следующие сведения о создаваемой акционерной компании: фирменное наименование общества; название норвежской коммуны (административно-территориальная единица Норвегии), в которой будет располагаться офис компании; сфера деятельности компании; размер уставного капитала; номинальная стоимость акции; количество членов правления или максимальное и минимальное количество членов правления; решение о том, должно ли АО иметь несколько управляющих директоров, либо о том, что правлению или собранию компании (предприятия) предоставляется право решать, должно ли АО иметь несколько управляющих директоров, а также о том, что в этом случае упра-

вляющие директора должны исполнять свои функции как коллективный орган управления; вопросы, подлежащие рассмотрению на очередных общих собраниях; регистрация акций компании в Управлении ценных бумаг.

Если акционерное общество не преследует цель получения акционерами компании экономической прибыли в виде дивидендов на акции, то его учредители должны закрепить в своих решениях положения об использовании доходов и имущества компании при его ликвидации.

Минимальные требования, предъявляемые к учредительному документу: имя учредителя или наименование фирмы, адрес и персональный номер по регистру населения (для физических лиц) или регистрационный номер организаций (для юрлиц); количество акций, на которое подписывается каждый из учредителей; сумма, которая должна быть уплачена за каждую акцию; время внесения этой суммы; кто войдет в состав правления акционерного общества, кто будет назначен его ревизором/аудитором.

Информация о создании акционерного общества должна быть в течение 3 мес. после подписания учредительных документов представлена в Бреннейсундский регистр предприятий и организаций Норвегии (ранее этот срок был равен 6 мес.).

Законом установлено, что размер акционерного капитала не может быть менее 100 тыс. норвежских крон (ранее он составлял 50 тыс.кр.). Количество акций, которые должны иметь одинаковую номинальную стоимость, — от одной до многих.

Подробно в законодательстве прописаны требования к собственному капиталу компании, вопросы выплаты дивидендов, перевода денежных средств между компанией и владельцами акций, прав акционеров, в т.ч. смены владельцев акций, реестра акционеров.

В законе детально прописаны вопросы слияния акционерных обществ, их деления, ликвидации, увеличения/уменьшения размера акционерного капитала, преобразования акционерного общества в публичную акционерную компанию. Особое внимание в законе уделяется акционерным компаниям с особым статусом, к которым законодатель относит судходные компании и государственные акционерные общества.

В отношении компаний, весь акционерный капитал которых принадлежит государству, действуют следующие основные положения:

— правление компании избирается на общем собрании, даже если она имеет такой орган как расширенное собрание представителей предприятия;

— внеочередное общее собрание может созываться по требованию соответствующего органа исполнительной власти, который от имени государства владеет акционерным капиталом компании, правления или двух членов расширенного собрания представителей предприятия;

— общее собрание не связано обязательствами по выполнению предложений правления или расширенного собрания представителей предприятия о распределении прибыли в виде дивидендов;

— право созыва очередных и внеочередных общих собраний принадлежит соответствующему органу исполнительной власти. На заседания приглашаются управляющий директор (то есть лицо, работающее в компании по найму), члены правления и расширенного собрания представителей предприятия. На собрания может приглашаться

ревизор, если отдельные вопросы повестки дня желательно рассматривать в его присутствии, а также в случаях, когда этого требует Государственная ревизорская служба Норвегии.

— Ревизорская служба имеет право требовать всю информацию, необходимую для осуществления ею своих контрольных функций, включая предоставление такой информации управляющим директором, правлением или ревизором компании;

— порядок осуществления Ревизорской службой своих контрольных функций, включая перечень документов, которые должны предоставляться ей, устанавливается стортингом.

Не менее половины учредителей акционерного общества должны иметь постоянным местом жительства Норвегию и проживать в стране в течение последних 2 лет, если королем в отдельных случаях не будет сделано исключение из этого правила. К физлицам, имеющим постоянным местом жительства Норвегию, приравниваются норвежское государство, коммуны Норвегии, норвежские общества с ограниченной ответственностью, союзы и фонды, как удовлетворяющим этому требованию.

Кураторы внешторга

Экспортный совет Норвегии. Создан в 1945г. в качестве объединенного национального органа всех отраслей норвежской экономики, связанных с экспортом.

С 1 янв. 1996г. в результате проведенной реорганизации Экспортный совет имеет правовой статус частного фонда. Половина капитала фонда, составляющего 30 млн. крон, вложена деловыми кругами страны через Центральное объединение организаций предпринимателей (ЦООА), а половина — государством через Норвежский экспортный фонд, управляемый министерством экономики и торговли Норвегии.

Экспортный совет тесно сотрудничает в своей деятельности с такими подведомственными министерству экономики и торговли организациями как госфонд экономического и регионального развития, Норвежский исследовательский совет, Гарантийный институт экспортных кредитов, а также, например, фондом «Интсок», СИВА (госагентство содействия инновациям).

Консультационные услуги предоставляются клиентам в основном через заграничные представительства Совета (общее количество 39 контор в 34 странах), входящие в состав посольств. В России представительство Экспортного совета находится в Москве, а его отделение — в Санкт-Петербурге.

Функции зарубежных представительств Экспортного совета двояки: с одной стороны, торгово-политическая и информационная работа (если представительство возглавляет норвежец), с другой стороны — совершенно конкретная работа по запросам отдельных фирм, причем с упором на выполнение услуг на коммерческой основе.

Представитель Экспортного совета за рубежом (если он норвежец), являясь фактически торговым советником, формально подчиняется послу и тесно сотрудничает с посольством, хотя в ведомственном и финансовом плане отношения к МИ-Ду или министерству экономики и торговли Норвегии не имеет. Если представительство Совета возглавляется местным гражданином, оно занимается только работой по консультационному обслуживанию норвежских фирм в данной стране.

Несмотря на свой юридический статус частного фонда, Экспортный совет фактически является полугосударственной организацией. Помимо значительной государственной доли в финансировании, правительство утвердило устав Совета, назначило большинство членов правления, включая председателя. Протокол об учреждении Совета был подписан министром экономики и торговли и президентом ЦОАА.

Исходя из своей главной задачи — оказания содействия норвежским фирмам в развитии их экспорта — в организационном плане Совет состоит из 5 отделов: Азии, Америки, Западной Европы, Центральной и Восточной Европы и Африки, Норвегии. В последний отдел входят секции экспортных услуг, маркетинга, технологий, ярмарок и выставок, малого и среднего бизнеса и специальных проектов.

Экспортный совет является активным участником подготовки встреч с деловыми кругами Норвегии высшего руководства иностранных государств.

Госсодействие норвежскому экспорту товаров и технологий для добычи нефти и газа на морском шельфе осуществляется через созданный в 1997г. фонд «Интсок» (INTSOK, норвежское сокращение дословно означает интернационализация шельфа).

Учредителями «Интсок» являются МИД, министерство экономики и торговли, министерство нефти и энергетики, Союз судовладельцев Норвегии, Национальная ассоциация нефтяной промышленности, Национальная ассоциация технологических предприятий, концерн Norsk Hydro и частично приватизированная компания Statoil (80% акций осталось в руках государства).

Государственные ассигнования через бюджет на деятельность «Интсок» в 2002г. составляли 10 млн. крон. При создании «Интсок» была поставлена цель о существенном увеличении стоимости норвежского экспорта товаров, услуг и технологий, связанных с добычей нефти и газа на морском шельфе, на основе накопленного в этой сфере опыта предприятиями Норвегии.

К фонду «Интсок» на правах партнеров присоединилось 80 норвежских фирм. На начальном этапе Фондом были определены приоритетные географические регионы, в отношении которых работа по содействию экспорту должна принести наибольшую отдачу. К этим рынкам относились США, Великобритания, Канада, Австралия, Азербайджан, Ангола, Бразилия и Венесуэла, а также стратегические проекты в Иране, Объединенных арабских эмиратах и Нигерии. В наст.вр. в этот перечень стран внесены некоторые коррективы, о которых подробнее ниже.

Работа «Интсок» строится по трем направлениям. Во-первых, общая деятельность по развитию отношений — организация поездок делегаций, проведение семинаров, конференций, симпозиумов с основными клиентами при участии норвежских государственных органов, а также осуществление контактов с властями соответствующих стран и инокомпаниями — потенциальными потребителями продукции, технологий и услуг норвежских предприятий.

Во-вторых, работа на уровне отдельных проектов. Задача «Интсок» состоит в этом плане в максимально возможном увеличении поставок норвежских товаров, услуг и технологий при реализации этих проектов.

В-третьих, «Интсок» проводит большую работу по сбору информации о возможностях норвежской промышленности на новых рынках, имеющих там юридических и финансовых препятствия для развития поставок из Норвегии, потребностях этих рынков в оборудовании, технологиях и услугах, а также о нишах на этих рынках для предприятий соответствующего сектора промышленности Норвегии. Для малых и средних фирм, участвующих в «Интсок», проведение такой работы своими силами было бы затруднительным.

В плане действий «Интсок» на 2002-03гг. в качестве основных приоритетов для предприятий норвежского нефтегазодобывающего сектора определены рынки стран Западной Африки, затем следуют Мексиканский залив и Бразилия.

В числе транснациональных нефтяных компаний, относимых к категории «приоритетные клиенты», названы BP, Shell, TotalFinaElf, Exxon/Mobil, Statoil, Norsk Hydro. Такие компании как ChevronTexaco, ENI, и Conoco/Phillips в меньшей степени используют возможности норвежских предприятий-поставщиков оборудования, технологий и услуг при реализации своих международных проектов. К ним сохраняется интерес со стороны норвежских компаний как к потенциальным партнерам и потребителям норвежской продукции.

Важнейшими клиентами среди компаний, имеющих функции головных поставщиков при освоении нефтегазовых месторождений, для норвежских предприятий являются Halliburton, TechnipCoflexip, Wood Group/Mustang, AMEC, FMC Kongsberg Subsea и Stolt Offshore.

Центральное объединение отраслевых ассоциаций (ЦОАА) Норвегии. Создано 1 янв. 1989г. путем слияния трех ранее самостоятельных организаций: Промышленного союза, Норвежской ассоциации работодателей и Союза ремесленников с целью лучшей координации всего комплекса вопросов промышленной политики, а также политики в области занятости и заработной платы.

Как указано в уставе ЦОАА, целью деятельности Объединения является создание для своих членов условий работы и возможностей развития, обеспечивающих их конкурентоспособность и рентабельность.

Объединение разрабатывает меры, стимулирующие рост оборота предприятий, создание новых компаний, повышение рентабельности и конкурентоспособности, расширение производственной деятельности. Важное место в деятельности Объединения занимают вопросы внешнеэкономической политики.

Членами ЦОАА являются 17 региональных и 23 отраслевых организаций, объединяющих около 16 тыс. норвежских фирм с числом занятых 450 тыс. чел.

В организационном плане аппарат ЦОАА состоит из 8 управлений, первые три из которых являются самыми крупными и возглавляются заместителями административного директора: промышленной политики и интернационализации; администрации и управления финансами; зарплаты и труда; экономики и статистики; стратегии и проектов; организационных вопросов; мелких и средних предприятий; информационное.

ЦОАА активно сотрудничает с организациями, объединяющими предпринимателей Северо-Запада России, проводит для них конференции, семинары, различные курсы.

Государственный фонд экономического и регионального развития. Цель деятельности ГФЭРР – способствовать экономическому развитию и повышению рентабельности отдельных предприятий и регионов, а также хозяйства Норвегии в целом за счет: содействия расширению, модернизации и реформированию предприятий, включая участие Фонда в разработке новых конкурентоспособных товаров и продукции; проведение мер, направленных на повышение уровня занятости в регионах, сталкивающимися в этой сфере с трудностями или имеющими слаборазвитую промышленную инфраструктуру.

К механизмам, обеспечивающим достижение целей Фонда, отнесены предоставление кредитов/ссуд/субсидий и гарантий, а также приобретение пакетов акций, паев, долей участия в других компаниях.

Норвежский Совет по экспорту рыбопродуктов, находящийся в Тромсе (Северная Норвегия). Образован по решению парламента страны 1 июля 1991г. на основании Закона о регулировании экспорта рыбы и рыбопродуктов от 27.04.1990г.

Совет находится в подчинении министерства рыбного хозяйства Норвегии и действует на основании разрабатываемых этим министерством инструкций и предписаний. Совет также служит консультативным органом для министерства в вопросах, связанных с экспортом.

Высшим органом Совета является правление, назначаемое министерством и состоящее из представителей экспортеров, рыбопереработчиков, рыбаков и производителей искусственно выращенной рыбы.

Штат Совета составляет 50 сотрудников. Совет имеет собственные заграничные представительства в Германии (Гамбург), Испании (Мадрид), Франции (Париж), Бразилии (Рио-де-Жанейро), США (Бостон), Японии (Токио) и Китае (Гонконг и Пекин).

Экспорт рыбы и рыбопродуктов может осуществляться из Норвегии только фирмами, прошедшими через специальную процедуру сертификации на основании предписания, разработанного минрыбхозом. Непосредственным же осуществлением этой процедуры и ведением специального реестра экспортеров занимается Совет.

Главной задачей Совета является проведение маркетинговых мероприятий (выставки, ярмарки, семинары, рекламные кампании, рыночные и статистические исследования) в целях содействия дальнейшему росту экспорта норвежской рыбной продукции на внешние рынки. Деятельность Совета финансируется через ежегодные взносы экспортеров, а также через налоги на экспорт рыбы и рыбопродуктов.

Сайты по экономике

Наиболее полезными информационными ресурсами Норвегии являются odin.dep.no, lovdata.no, ssb.no, eksport.no, offshore.no, intsok.no, hydro.corn, statoil.no, eksportfinans.no, petoro.no, gassco.no, aftenposten.no (часть из них имеет версию на английском языке), norsk.lysingsblad.no.

Для информационного обеспечения деловых кругов в Норвегии действует Официальный норвежский торговый портал (The Official Norwegian Trade Portal – www.nortrade.com). На данном портале находится постоянно обновляемая информация о 3000 норвежских производителях и экспортерах действующих в 30 отраслях экономики. По-

иск необходимой информации по компаниям, товарам или людям в Экспортной директории осуществляется с помощью эффективной и простой поисковой системы. С портала можно послать запрос напрямую в интересующую компанию и получить из нее ответ. Тут же можно бесплатно подписаться на службу новостей по любой отрасли.

Портал создан компанией «Индекс Пабблишинг» в партнерстве с 24 министерствами, отраслевыми ассоциациями, в число которых входят министерство экономики и торговли, МИД, «Инновации Норвегии», Центральное объединение отраслевых ассоциаций Норвегии, Торговая палата Осло и ряд др. крупных объединений промышленников и предпринимателей.

Компанией «Индекс Пабблишинг» в сотрудничестве с министерством иностранных дел, министерством экономики и торговли и рядом ассоциаций издается серия брошюр «Норвежский экспорт» по 20 протомаслям. Серия распространяется бесплатно через 40 представительств «Инновации Норвегии», через зарубежные миссии Норвегии, во время конференций, на выставках и ярмарках, проводимых как в стране, так и за границей.

«Инновации Норвегии» (Innovation Norway) – новая госкомпания была создана 1 янв. 2004г. на базе четырех организаций: Норвежского турсовета; Норвежского экспортного совета; Регионального фонда развития; Государственной консультативной службы изобретателей. Основная задача новой компании – способствовать прибыльному развитию, как отраслей промышленности, так и торговли на национальном и международном уровнях, а также способствовать использованию потенциала районов и областей путем внедрения инноваций, интернационализации и стимулирования производства. Компания «Инновации Норвегии» имеет представительства во всех коммунах и в 30 странах, которые наряду с выполнением др. функций осуществляют информационную поддержку собственных производителей и бизнесменов, способствуя развитию экспорта страны.

Основной задачей Центрального объединения отраслевых ассоциаций Норвегии также является стимулирование экспорта путем продвижения продукции норвежских компаний на международные рынки. Объединение имеет представительство в Брюсселе для информационного обеспечения предпринимателей страны по законодательству и др. вопросам деятельности Европейского союза.

Министерством экономики и торговли создана интернет служба Бедин (Bedin Internet service – www.bedin.no) и Горячая линия бизнеса Нарвик (Narvik Business Hotline – 800 33 840). Основной целью интернет службы является упрощение процесса учреждения и деятельности предприятий в Норвегии. Она предназначена как для предпринимателей, так и для компаний. Для предпринимателей на веб-сайте дается вся необходимая информация для начала собственного бизнеса в Норвегии. Там находятся подборки полезной печатной информации, включая бланки, различные формы, брошюры и т.п. (бесплатно, но только на норвежском языке). Для компаний служба отвечает на большинство вопросов, возникающих в нормальной предпринимательской деятельности: налоги, законодательство, ведение бухучета и т.п. Вся информация на веб-сайте постоянно обновляется, надежная и беспристрастная.

Норвегия занимает лидирующие в мире позиции в области электронной торговли и ведения коммерческой деятельности с использованием информтехнологий.

Министерство экономики и торговли приводит пример программы Verdi (в переводе с норвежского языка — «стоимость»), осуществляемой под эгидой Госфонда экономического и регионального развития. Эта программа призвана способствовать расширенному внедрению электронной торговли мелкими и средними предприятиями. www.handel.no является общедоступным порталом для получения информации, относящейся к электронной торговле.

Норвежский таможенный директорат давно использует систему электронного таможенного декларирования при ввозе/вывозе товаров (Tvinn). Все эти операции осуществляются в электронной форме. Предложены новые информационные системы для взимания НДС, налогов и сборов с предпринимателей. Таможенный директорат инициировал разработку информационных решений, которые позволят повысить эффективность перемещения товаров (Tvist2000).

Внешняя торговля

Общая оценка развития внешних экономических связей Норвегии, отношений с ЕС в рамках Договора об Общем европейском экономическом пространстве, соответствие торгового режима нормам ВТО. Развитие внешней торговли Норвегии в 2003г. после тяжелого в экономическом отношении 2002г. характеризовалось положительными тенденциями.

Рост товарооборота в норвежских кронах составил в 2003г. по сравнению с 2002г. — 2,15%, при этом экспорт товаров возрос на 2,2%, а импорт — на 2,1%, объем внешней торговли Норвегии в 2003г. был равен 766 млрд. нор. крон (2002г. — 750 млрд. крон), экспорт — 484 млрд. крон (473 млрд. крон), а импорт — 282 млрд. крон (277 млрд. крон). Положительное сальдо торгового баланса увеличилось со 196,7 млрд. крон в 2002г. до 201,1 млрд. крон в 2003г. (увеличение на 2,2%).

Основной особенностью 2003г. для экономики Норвегии было резкое укрепление курса норвежской кроны относительно валют стран, являющихся основными торговыми партнерами норвежских компаний. Речь, прежде всего, идет об долл.: **среднегодовой курс 2002г. — 7,97; 2003г. — 7,08 крон за 1 долл. США.**

В связи с этим при пересчете показателей внешней торговли Норвегии в долл. сложилась благоприятная картина: товарооборот увеличился на 15%, рост стоимостных объемов экспорта составил 15,1%, импорт возрос на 15,0%, а сальдо увеличилось на 15% (с 24,7 до 28,4 млрд. долл.).

Географическая направленность внешней торговли Норвегии: на страны ЕС приходится 2/3 ее торгового оборота, а на страны Северной Америки — 10%. При этом доля всех европейских стран в норвежском экспорте еще выше — 70%, что объясняется поставками на рынок Европы энергоносителей.

Товарооборот Норвегии с крупнейшими торговыми партнерами в 2003г., в млн.долл.

	Импорт	Экспорт	Оборот
Всего	39892	68295	108187
1 Германия	7657	9253	16909
2 Великобритания	2847	13872	16719
3 Швеция	6418	4978	11396

4 Франция	3344	6736	10080
5 Голландия	1776	6357	8133
6 США	2056	5629	7685
7 Дания	3133	2601	5734
8 Италия	1583	2068	3651
9 Канада	809	2464	3273
10 Бельгия	818	2175	2993

Источник: Statistisk sentralbyra, 01.2004

В среднесрочной перспективе доля Евросоюза существенно увеличится по причине вступления в него большого количества европейских стран, занимающих не самые последние места в списке торговых партнеров Норвегии. Структура экспорта и импорта Норвегии в 2003г. особенных изменений не претерпела.

В 2003г. структура норвежского экспорта оставалась прежней. Актуальны в ближайшем будущем вопросы, связанные с необходимостью реструктуризации. Это связано с наращиванием объемов производства и вывоза энергоносителей, прогрессирующего падения конкурентоспособности норвежских товаров и продукции т.н. континентальных отраслей (без нефтегазовой), укрепления тенденций к выносу производств в страны с благоприятными условиями ведения производственно-коммерческой деятельности. Среди потенциальных стран наиболее вероятными претендентами могут стать вновь вступающие в Евросоюз государства, условия ведения деятельности в которых наиболее благоприятны с точки зрения снижения производственных затрат.

Основные статьи экспорта и импорта Норвегии в 2003г.

(в %, в скобках — 2002г.)

Код по СМТК и расшифровка	Доля в	
	экспорте	импорте
0 Продтовары и живые животные	5,8 (6,4)	5,7 (5,8)
1 Напитки и табачные изделия	0,1 (0,1)	1,1 (0,9)
2 Сырье непродовольственное	1,6 (1,7)	6,9 (6,5)
24 Древесина	0,2	1,3
3 Топливо, смаз. масла, электроэнергия	62,7 (60,7)	4,6 (3,7)
33 Сырая нефть и нефтепродукты	46,3	2,7
34 Природный газ	15,9	0,2
4 Масла и жиры растит. и животн.	0,2 (0,2)	0,5 (0,5)
5 Химтовары	5,5(5,4)	10,1 (9,8)
51 Орган. химпродукты	1,2	1,3
54 Медикаменты	0,6	2,7
57 Сырье для производства пластмасс	0,8	0,9
6 Обработанные товары	11,1 (10,6)	15,9 (15,6)
63 Продукция из древесины (кроме мебели)	0,3	1,1
64 Бумага, картон	1,7	2,2
65 Текст. волокна, материалы, товары	0,3	1,5
66 Продукция неметал. минералов	0,3	1,5
67 Черные металлы	1,5	2,7
68 Цветные металлы	6,1	2,0
69 Металлопродукция	0,8	3,8
71 Машины, оборуд-ние, транспорт	10,0 (11,8)	38,4 (40,5)
72 Силовое оборудование	0,7	1,9
73 Оборудование для спецотраслей	1,3	3,5
74 Др. оборудование и машины	1,8	5,2
75 Оборудование для обработки данных	0,5	4,7
76 Телекоммуникационное оборудование	1,0	3,9
77 Электрооборудование	1,4	5,3
78 Автотранспортные средства	1,0	9,7
79 Др. транспорт. средства (суда)	2,3	4,0
8 Различные готовые изделия,	2,9 (3,0)	16,6 (16,5)
82 Мебель и комплектующие к ней	0,5	2,4
84 Одежда	0,1	3,9
87 Приборы и аппаратура для научных целей	0,9	1,9
89 Пр. готовые изделия	1,1	5,6

Источник: Statistisk sentralbyra, 01.2004

В сфере внешнеэкономической политики Норвегии идет процесс дальнейшей либерализации внешнеторгового режима страны. Отменены, с обязательствами в рамках ВТО, ввозные таможенные пошлины на 600 товарных позиций. Эта мера коснулась полностью промтоваров. Исключение составляют только одежда (главы 61 и 62) и некоторые готовые текстильные изделия (товарные позиции 63.01 – 63.03).

Норвегия участвует в работе 60 международных экономических и финансовых организаций: в ВТО, МВФ, ОЭСР, является через членство в Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) одной из сторон Договора об Общем европейском экономическом пространстве (ОЕЭП). Страна выполняет взятые на себя в рамках этих организаций обязательства, последовательно отстаивая свою точку зрения в отношении дальнейшего развития перечисленных выше организаций и выработки приоритетов их деятельности.

Норвегия активно участвует в работе ВТО, поддерживая эту организацию в решении трех основополагающих проблем мировой торговли, каковыми являются: установление общих правил торговли между странами-членами ВТО, продолжение переговоров в рамках этой организации по нерешенным пока вопросам, урегулирование торговых конфликтов путем использования специальных механизмов ВТО. В связи с переговорами об условиях вступления в ВТО новых стран, прежде всего России, Норвегия, являясь активным участником этого процесса, добивается ликвидации в России асимметричных, по сравнению с норвежскими, ввозных таможенных пошлин на рыбу и рыбную продукцию, улучшения условий доступа на рынки телекоммуникаций и морских перевозок.

Норвежские власти полностью поддерживают стремление ВТО активно продолжать переговоры для создания более свободных условий торговли услугами, прежде всего в сфере судоходства, а также по вопросам торговли с/х продукцией, хотя в этой области между странами-членами ВТО существуют серьезные разногласия, заключающиеся в подходах к госсубсидированию производства с/х продукции. В числе вопросов, ставших занимать в повестке дня ВТО значимое место, является вопрос учета экологической составляющей при торговле товарами и услугами. Норвегия поддержала создание в рамках ВТО спецкомитета по торговле и охране окружающей среды, который рассматривает, в какой степени правила ведения мировой торговли учитывают возможности использования политических инструментов для решения вопросов экологии в глобальном масштабе.

С учетом значимости Европейского Союза для внешней торговли Норвегии основное внимание в ее внешнеэкономической политике уделяется взаимоотношениям с Сообществами. Дискуссии на тему построения этих отношений усилились в связи с расширением Сообществ, предложений о пересмотре Договора об Общем европейском экономическом пространстве.

В числе важнейших вопросов, волнующих норвежцев целесообразно назвать следующие, касающиеся как сегодняшнего этапа отношений, так и последствий пока еще гипотетического вступления Норвегии в Евросоюз.

Во-первых, — это взаимоотношения в рамках Договора об Общем европейском экономическом пространстве, на основании которого Норвегия имеет широкий доступ на внутренний рынок ЕС. При этом, она обладает незначительным влиянием на выработку директив Сообществ, которые просто «спускаются» ей для последующего инкорпорирования в национальное законодательство. Смогли бы норвежские власти остановить принятие спорной «газовой директивы», если бы Норвегия была полноправным членом ЕС? Практика других стран показывает, что вряд ли.

Во-вторых, это расширение Евросоюза и постепенный переход к проведению в его рамках единой экономической политики (начало этому уже положено выработкой Маастрихтских критериев). После вступления в ЕС новых членов население Норвегии будет составлять 1% населения Сообществ. Можно ли в этой ситуации всерьез говорить о возможности норвежских властей влиять на процессы выработки единой экономической политики в рамках Сообществ? Странники данной точки зрения выступают с позиций сохранения за Норвегией права на принятие самостоятельных решений, выработку необходимой обществу внутри- и внешнеэкономической политики, исходя из национальных интересов, частью из которых норвежское общество объективно будет вынуждено поступиться в случае членства в ЕС.

Согласно последнего опроса общественного мнения, проведенного в янв. 2004г., число норвежцев, поддерживающих вступление Норвегии в ЕС, увеличилось. Из тех, кто высказал свое мнение, 58% заявили, что отдадут свой голос на следующем референдуме по этому вопросу в пользу вступления Норвегии в ЕС, в то время как 24% высказались против и 16% еще не определились с выбором. Среди поддерживающих партию НРП 60% высказалось за вступление, 24% — против, 16% — не определились. Избиратели консерваторов высказались в пользу членства ЕС в количестве 72%, против — 20%, не определившихся — 8%. Среди аграриев больше всего противников членства в ЕС — 91%.

Особое место во взаимоотношениях Норвегии с ЕС отводится вопросу обеспечения свободного доступа норвежской рыбы и рыбной продукции на рынок Сообществ. Одной из сложных проблем, как и в пред.г., остается экспорт атлантического лосося в страны ЕС. Руководство ЕС намерено установить дискриминационные пошлины для Норвегии на экспорт лосося в 19,5% (ранее такие пошлины вводились в качестве временной меры, однако сейчас ЕС намерено установить их на постоянной основе). ЕС намерено установить минимальную экспортную цену на норвежский лосось, уровень которой превышает цену на него в странах ЕС, что снизит конкурентоспособность норвежского лосося.

Для Норвегии ситуация в этой области осложнена тем, что расширение ЕС произойдет за счет стран, с которыми ЕАСТ подписаны договоры о свободной торговле (с 19 странами, переговоры ведутся еще с пятью), предполагающие беспошлинный ввоз на их таможенную территорию норвежской рыбы. Вступление в Сообщества таких стран как Польша, страны Балтии и ряд др., ухудшит условия доступа для ряда товаров из Норвегии. Импорт норвежской рыбы станет облагаться таможенными пошлинами по ставкам ЕС.

В этой ситуации принятие ЕС предложения стран ЕАСТ о проведении компенсационных переговоров параллельно переговорам о вступлении новых стран в Сообщества было расценено норвежскими властями как большая торгово-политическая победа.

Ранее КЕС настойчиво давала понять Норвегии и др. странам ЕАСТ, что если они заинтересованы в сохранении Договора об Общем европейском экономическом пространстве после расширения Сообществ, то им придется согласиться с резким увеличением — на порядок — своего взноса в фонд выравнивания региональных и экономических различий в странах-членах Евросоюза.

Что касается, увеличения взносов, то на этом направлении страны ЕАСТ занимают консолидированную позицию, считая, что предложенный КЕС вариант, абсолютно нереален (для Норвегии в 20 раз больше, чем сейчас). Обосновывая неприемлемость таких требований, глава лихтенштейнской делегации на переговорах с КЕС заявил, что численность населения ЕС увеличится в связи с расширением Сообществ на 20%, а ВВП — всего на 5%. Эти показатели и должны быть положены в основу исчисления объемов финпомощи странами ЕАСТ менее развитым регионам стран Евросоюза, считает он. Реально можно говорить об увеличении взносов ЕАСТ в пределах от 5% до 20%.

Евросоюз заинтересован в резком снижении уровня тарифной защиты рынка с/х продукции в Норвегии. КЕС дала понять, что при условии либерализации норвежского рынка этой продукции встречным шагом со стороны Сообществ может стать упрощение доступа норвежской рыбной продукции на европейский рынок.

Прогноз торговли с РФ

Возможности для дальнейшего развития торгово-экономических отношений между Россией и Норвегией обусловлены целым рядом факторов и обстоятельств:

1. Общность сухопутной границы и возрастающее стремление Норвегии играть активную и самостоятельную роль в диалоге Запад-Россия, о чем свидетельствуют ее инициативы по активизации сотрудничества в Баренцевом регионе, желание властей содействовать норвежским субъектам предпринимательской деятельности в выходе на российский рынок.

2. Благоприятный для широкой номенклатуры товаров росэкспорта уровень таможенных пошлин Норвегии и отсутствие антидемпинговых барьеров вследствие неучастия страны в ЕС.

3. Специфика развития экономик России и Норвегии, в промпродукции которых высок удельный вес сырья и полуфабрикатов. Это объективно создает предпосылки к кооперации и иным формам сотрудничества с использованием технологических достижений, имеющихся в наших странах (в области добычи нефти и газа на морском шельфе, судостроения, деревопереработки, производства минеральных удобрений).

В области добычи нефти и газа норвежские компании участвуют в поставках оборудования и обустройстве месторождений на морском шельфе России. Норвежская компания «Акер Квернер» участвует в обустройстве месторождения «Сахалин-2» (строительство платформ). Заинтересованность норвежских компаний в закреплении на

российском рынке привело к открытию в мае 2003г. в Москве представительства фонда ИНТ-СОК (объединяет компании работающие на норвежском континентальном шельфе).

В области судостроения — расширяются контакты и кооперация с российскими судостроителями. На Выборгском судостроительном заводе по заказу норвежской компании «Берген Ярде» строятся корпуса траулеров сейнеров, что является новым этапом в программе строительства серии траулеров на российском предприятии. На Прибалтийском судостроительном заводе по проекту норвежской компании «Вик Сандвик» строятся два траулера. ОАО «Балтийский завод» продолжает работать с норвежским филиалом «Вяртсила», г.Хевик, обеспечивая его лопастями двигателей.

4. Расширение технологического сотрудничества между российскими и норвежскими компаниями. Интерес к совместному освоению технологий, взаимному использованию технологических достижений недостаточен с обеих сторон. Это объясняется «заикленностью» норвежских фирм на западных разработках и их традиционной привязкой к компаниям Европы, США и Японии. Рост в Норвегии доверия к российским технологиям и, соответственно, в России к конкурентоспособным норвежским разработкам с их последующим освоением в различных формах может дать серьезный импульс расширению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества.

В России и Норвегии во многом совпадают точки зрения в отношении эффективного использования транспортных, транзитных возможностей обеих стран. С норвежской стороны повышенное внимание уделяется возможностям создания Северного морского коридора, который Россия рассматривает в качестве составной части Северного морского пути. Развитие транспортной сети в этом регионе даст дополнительный импульс экономическому развитию, базирующемуся на освоении природных ресурсов Баренцева, Белого и Норвежского морей, решению вопроса об транспортных коридорах. В норвежском обществе высказываются опасения возможным ухудшением экологической обстановки вдоль северо-западного побережья страны в связи с увеличением перевозок нефти из России и строительством нефтяного терминала в Мурманске.

5. Возможности для расширения сотрудничества имеются в области высоких технологий (спутниковая связь, металлургия, химпром, фармацевтика) при условии преодоления взаимного недоверия к национальным технологическим достижениям.

Развивается двустороннее сотрудничество в кредитно-финансовой области. Внешторгбанк имеет разветвленную сеть банков-корреспондентов в Норвегии, сотрудничество с которыми осуществляется на постоянной основе. ВТБ проработал и подписал во время проведения в Москве в окт. 2003г. VII сессии Межправительственной российско-норвежской комиссии по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству кредитное соглашение с норвежским финучреждением Exportfinans под гарантию института экспортных кредитов ГИЕК о кредитовании поставок в Россию машин и оборудования из Норвегии.

Тендеры achilles.com

На запросы к крупнейшим в Норвегии концернам Statoil и Norsk Hydro по поводу источника информации о проводимых концернами тендерах, получен аналогичный ответ о том, что в соответствии с правилами ЕС концерны пользуются услугами The Achilles Group.

The Achilles Group является ведущей системой представления поставщиков и контрактной информации, предлагающей множество бизнес-решений большинству (500) крупнейших закупочных компаний Европы (Великобритания, Швеция, Испания, Ирландия, Норвегия) и Южной Америки (Аргентина, Венесуэла) занятых в сфере нефте-газодобычи и коммунального хозяйства, транспорта и общественного сектора. Годовой оборот организаций, пользующихся интернет-услугами The Achilles Group оценивается в 50 млрд.долл.

Формула успешной работы, по мнению The Achilles Group, складывается из 4 компонентов: предварительная квалификация; услуги электронного бизнеса; система посредничества; консультации и обучение.

Ахиллес-JQS – объединенная квалификационная система.

– Эффективная система, с помощью которой поставщики в простой унифицированной системе могут представить свою компанию и продукцию/услуги потенциальным заказчикам. Это стремление пользователей (подписчиков) установить большинство участников из тендерного листа, основанного на квалификационной системе.

– Квалификационная система (QS) является результатом учреждения Европейским сообществом и контрольными органами ЕЭС. Законы и правила, регулирующие поставки (приобретения), осуществляемые нефтегазовыми компаниями, владеющие лицензиями на норвежском и датском континентальном шельфе, требуют, чтобы поставщики товаров/услуг отбирались на основе объективных критериев и публичных сообщений. Эти критерии заложены в Ахиллес-JQS.

– Стандартизированный процесс поставщиков. Предквалификационная система JQS открывает перед поставщиками необыкновенные возможности связаться с норвежской и датской нефтяной промышленностью за один простой контакт. Зарегистрировавшись в системе Ахиллес-JQS поставщик может после минимальных усилий быть уверен, что существующие и потенциальные бизнес-партнеры имеют доступ к современной и уместной информации о компании, ее продукте/услугах.

– Обычно каждая закупочная организация работала полностью по индивидуальной схеме предквалификации. Сейчас они перешли на специализированную координационную систему. Современная информация о поставщиках и их продукции/услугах доступна через интернет, где покупатель может легко найти соответствующего поставщика для любых потребностей.

– JQS руководящий комитет. Работа Ахиллес-JQS осуществляется руководящим комитетом, состоящим из представителей каждой подписавшейся (на обслуживание Ахиллесом-JQS) компании. Список Руководящего комитета известен. Председатель правления Руководящего комитета является Andreas E. Haugen из Norsk Agip.

– Координатор. Участвующие нефтяные компании назначили Информцентр Ахиллеса координировать предквалификационную систему. Ахиллес-JQS также отвечает за объявление предквалификационной системы в официальном журнале (Tenders Electronic Daily) как минимум раз в год. Объявление, которое осуществляется от имени участвующих закупочных организаций, используется как приглашение рынка поставщика принять участие в промысловой объединенной квалификационной системе.

– Использование системы. Поставщики устанавливаются путем поиска в базе данных. Поиск основывается на заложенных критериях. Целью участвующих компаний является установление большинства из тендерного списка на основе квалификационной системы. Каждая компания свободна использовать все закупочные процедуры, отвечающие требованиям норвежских и датских законов и правил ЕС. Информация в системе доступна только для подписавшихся компаний и субподрядчиков и поставщиков, прошедших квалификацию.

Среди крупнейших закупочных организаций, которые используют Ахиллес-JQS для выбора поставщиков, такие как Statoil, Norsk Hydro, Total-FmElf, Norske Shell, Phillips Petroleum, Aker-Kvaerner, Esso Norge, PGS, Petoro и т.д. В дек. 2000г. датско-норвежские нефтяные компании решили, что поставщики, квалифицированные Ахиллес-JQS, могут использовать базу данных для собственных закупок с тем, чтобы снизить стоимость расходов по предквалификации и пр. Заинтересованные поставщики приглашаются в Ахиллес-JQS по тел. 47 37 01 00 50 для демонстрации возможностей системы и поиска.

Цены и др. условия устанавливаются в «Соглашении» при использовании «Ахиллес база данных для Поставщиков». Поставщики, изъявившие желание пройти квалификацию в Системе возвращают их форму заказа в «Ахиллес Информцентр» с извещением о предоплате. Материалы по предквалификации направляются как только поступает платеж.

Квалификационные материалы состоят из запросника (в интернет-базе), где расписываются детали бизнеса и предоставляемых услуг потенциального Поставщика. Две стандартные формы-декларации подписываются и возвращаются почтой. Доказательства официальной регистрации потенциального Поставщика (копии имеющихся сертификатов и уставов) должны быть представлены. Поставщики, получившие имя пользователя и пароль от Ахиллеса могут войти в систему www.achilles.com для завершения регистрации. С даты подписи потенциальным Поставщиком у него имеется 1 мес. для завершения оформления обращения потенциального Поставщика и возврата этого обращения в Координационный отдел Ахиллеса.

По получению материалов по квалификации Координационный отдел начинает процесс квалификационного отбора, при условии, что требуемая документация была представлена. Если часть документов (материалов) не представлена, команда Ахиллеса направит письменное уведомление о том, чего не хватает. Информация оценивается на базе стандартных критериев, разработанных нефтяными компаниями. Вся информация сохраняется конфиденциально. Претендент получает письменное уведомление о результатах квалификационного отбора (процесса).

Претенденты, достигшие квалификационного уровня Ахиллес-JQS, становятся доступными для подписавшихся на обслуживание компаниям (Покупателям), включая возможности интернета. Для сохранения уровня квалификационных требований Поставщик обязан минимально раз в год обновлять свои данные. Приглашение на этот процесс рассылается автоматически до истечения времени, в течение которого действует квалификация. Предыдущая информация также попадает в новый опросник. Требования к претенденту (поставщику): наличие документально оформленного международного стандарта EN ISO 9001-9003 (сертификаты третьей стороны не требуются); совершать продажи от своего имени; быть платежеспособным с учетом всех пошлин и сборов; соблюдать официальные требования в отношении передачи предыдущего годового отчета и бухгалтерского отчета в соответствующие (налоговые) органы исполнительной власти; не иметь проблем по долговым разбирательствам или в любых др. отношениях не находиться под надзорным управлением; предлагать продукцию (услуги), которая включается в Систему во время квалификации. Представить комплектное Заявление на проведение квалификационного отбора по опросной форме Ахиллеса и подтверждающую документацию; оплатить годовые сборы по квалификационному отбору в 5000 норв. крон + НДС. Это включает стоимость регистрации до 40 категорий продукции и услуг. Срок действия — 12 мес. Оплата квалификационных материалов производится авансом после получения Формы заказа.

Дополнительная информация на английском языке: форма заказа; форма декларации относительно наличия сертификатов качества продукции Поставщика; подтверждение руководства Поставщика относительно передаваемой информации по опроснику Ахиллеса и по соответствию на безопасность для здоровья человека и окружающей среды; перечень категорий продукции и услуг на квалификацию. Все это www.achilles.com.

Sellihca — квалификационная система коммунальных хозяйств (КХ) Северных стран:

— уникальное сотрудничество между КХ Северных стран. Участники используют систему, чтобы обеспечить информацией и отобрать поставщиков во время закупок товаров, услуг, работ. Те покупатели, которые не подпадают под директивы ЕС о закупках также используют систему как общую базу продавца;

— традиционно поставщики были вынуждены сообщать детали о своей компании и продукции (услугах) каждому потенциальному покупателю непосредственно. Посредством данной системы квалификации Северных стран (NQS) эффективность процесса намного увеличилась. Поставщик может сконцентрироваться на одной общей системе регистрации, на которую подписываются основные КХ Северных стран. Sellihca является важным входом для поставщиков, желающих получить контракты КХ Северных стран. Эта система работает через офис Ахиллеса в г. Arendal, тел. 47 3701 2044, nordic@achilles.com.

Часть пользователей является субъектами, работающими в соответствии с директивами ЕС и используют Sellihca как предквалификационную систему. Др. используют ее как общую базу продавцов. Пользователями системы является ряд региональ-

ных энергокомпаний (в основном норвежских), включая Statkraft и Statnett. Годовая подписка стоит для желающих 2700 норв. крон + НДС (24%). Квалификационный материал состоит из электронного вопросника, где описывается деятельность компании и ее продукт (услуги) плюс три стандартные декларации, которые требуется подписать и вернуть. За 2 мес. требуется завершить оформление обращения в Sellihca-Qualification. Полученная от заявителя информация конфиденциально рассматривается и высылаются результаты процесса квалификации.

Цель участников (КХ) — установить большинство способных принять участие в тендере на базе Sellihca-Qualification System. Каждая закупочная компания свободна в выборе использования любых процедур закупки согласно действующих национальных законодательств и правил ЕС.

Информация в системе достояние подписчиков (КХ). Требования к Поставщику такие же, как и в системе Ахиллес-JQS, за исключением первого пункта, который здесь отсутствует (о необходимости иметь стандарт ISO-9001-03) и цена не 5000 крон, а 2700 + НДС. Цена за ежегодное обновление — 1350 норв. крон + НДС.

ТНЕМiS — компьютерная система, содержащая подробный свод правил, регулирований и юр-практики. Система позволяет покупателям следовать сложным правилам, регламентам и законам ЕС без дополнительных затрат для компании. Пользователь проходит все процедуры закупок шаг за шагом. ТНЕМiS содержит все детали, в которых нуждается покупатель при оформлении заказа.

Обзор прессы ЭКОНОМИКА И ЭКСПОРТ

— К началу марта 2004г. 194 кандидата были номинированы Нобелевским комитетом на получение Нобелевской премии мира 2004г., что является новым рекордом за весь период ее присуждения. В 2004г. было 165 кандидатов. Из общего числа номинантов 144 являются персональными кандидатами, а остальные 50 — организациями. Норвежский Нобелевский комитет мира уменьшит этот список до 20-30 кандидатов до проведения своего заседания 27 апр. 2004г. На нем количество соискателей будет сокращено до 5-6 кандидатур.

— 5 марта 2004г. Норвежское правительство сожалеет о решении США продолжать производство и использование противопехотных мин. Свое неудовольствие по этому поводу МИД Норвегии высказал послу США. Премьер-министр К. Бундевик заявил о продолжении работы над полным запрещением производства противопехотных мин.

— Правление Банка Норвегии на своем заседании 11 марта 2004г. приняло решение об очередном снижении ставки рефинансирования с 2% (установлена 28.01.04г.) до 1,5%. Одной из основных причин пересмотра ставки Центробанка в сторону дальнейшего ее уменьшения послужило снижение цен на потребительские товары и услуги внутри страны в первые месяцы 2004г. Как полагают местные экономисты, ее уровень будет находиться на низкой отметке до середины 2005г., после чего, согласно прогнозам, произойдет ее плавное повышение до 4%. Заметен рост спроса на ипотечные кредиты, процентная ставка по которым сейчас составляет 4%, а в дальнейшем, по мере повышения ставки Центробанка, будет изменяться и превысит к 2005г. 5% барьер.

– Министр промышленности и торговли г-н Ансгар Габриэльсен не захотел 6 марта 2004г. комментировать информацию прессы о намерении правительства совершить миллиардные сделки по продаже части своих пакетов акций в концернах «Статойл» и «Теленур» еще до начала лета 2004г. Одновременно он подтвердил линию правительства на дальнейшее понижение доли государственной собственности в компаниях.

Телеканал TV2/ Nettavisen (электронная газета) из «секретного источника» вчера узнала о планах норвежского правительства по дальнейшей приватизации концернов «Статойл» и «Теленур». Государство владеет 81,7% акций в «Статойле». Частичная приватизация ранее полностью государственной компании произошла в июне 2001г. в связи с выходом «Статойл» на биржу. Акции «Статойл» котировались вчера по 76,60 кроны. Стортинг (Парламент) имеет намерение снизить долю государства в «Статойл» минимум до 66,66%. Продажа 17% или 220 млн. акций «Статойл» теоретически может принести 17 млрд. крон.

В «Теленуре» государство владеет 63,6% акций и по решению Стортинга не имеет права сокращать свою долю ниже 51%. По сегодняшнему курсу продажа этих акций может принести до 10 млрд. крон. Приведет ли продажа крупной части своей собственности к политическим проблемам правительства, также пока неясно.

– Согласно последнему опросу общественного мнения 48,5% населения страны поддерживают предложение о вступлении Норвегии в Е. Против выступают 36,5% опрошенных, а 15% – воздерживаются от ответа.

– 12 фев. 2004г. Норвегия, не будучи членом ЕС, является самым большим плательщиком из расчета на душу населения в процессе исторического расширения ЕС. Это означает, как заявил премьер-министр Норвегии К.М.Бундевик, что Норвегия является не индифферентным наблюдателем, а активным плательщиком взносов в ЕС, которые достигли 2 млрд. крон в фонд расширения ЕС. Это больше в расчете на душу населения, чем платит любая страна-член ЕС.

– 12 фев. 2004г. Бурение новой скважины компанией «Статойл» на месторождении Кристин на континентальном шельфе в Норвежском море позволило обнаружить новые залежи нефти и газа стоимостью до 7 млрд. норв. крон. Это может увеличить общие запасы месторождения до 5-10%. По другим подсчетам, общая стоимость нефти месторождения Кристин может составить 73 млрд. крон.

Разработка месторождения может быть сопряжена с дополнительными расходами из-за высокого давления и температуры ископаемых запасов. Общая стоимость разработки месторождения оценивается в 17-19 млрд. крон. Добычу газа предполагают начать в окт. 2005г.

– По итогам 2003г. товарооборот российско-норвежской торговли достиг рекордного за всю историю двусторонних отношений уровня – 1212 млн.долл. и возрос по сравнению с пред.г. на 15,2%. Российский экспорт увеличился на 13,5% и составил 826,8 млн.долл. Основными статьями экспорта являются цветные металлы (386,2 млн.долл.), рыба и морепродукты (97 млн.долл.), руды и отходы металлов (91,8 млн.долл.), химические продукты (61,6 млн.долл.), топливо, масла и

электроэнергия (58,8 млн.долл.). Импорт из Норвегии за указанный период возрос на 19% и составил 385,2 млн.долл. Основными статьями импорта продолжают оставаться рыба и морепродукты (270,5 млн.долл.), машины и оборудование (54,9 млн.долл.), первично обработанное сырье (28,7 млн.долл.). Положительное сальдо двусторонней торговли составило в этот период 441,6 млн.долл.

– Правление Банка Норвегии на своем заседании 28 янв. 2004г. приняло решение об очередном снижении ставки рефинансирования с 2,25% (установлена 17.12.03г.) до 2%. Не исключено, что в марте 2004г. уровень процентной ставки Центробанка вновь будет пересмотрен в сторону дальнейшего понижения. Как предполагают местные экономисты, ее уровень будет находиться на низкой отметке до середины 2005г., после чего, согласно прогнозам, произойдет ее плавное повышение до 4%. Заметен рост спроса на ипотечные кредиты, процентная ставка по которым сейчас составляет 4%, а в дальнейшем, по мере повышения ставки Центробанка, будет изменяться и превысит к 2005г. 5% барьер.

– 20 янв. 2004г. в Норвегии состоялась конференция по нефтяной и газовой политике страны на ближайшую перспективу, в которой приняли участие ведущие производители нефти и газа – концерны «Статойл» и «Ношк Гидро».

Выступивший на конференции и.о. президента «Статойл» И.Хансен в своем докладе выразил обеспокоенность ростом экспортных газовых мощностей России, что, по его мнению, станет помехой для будущего роста экспорта норвежского газа на важнейшие рынки Европы.

С целью избежать этого «Статойл» намерен увеличить добычу газа на крупнейшем в стране месторождении «Тролл» на норвежском континентальном шельфе. Это, как он считает, помешает русским увеличить свои экспортные поставки для покрытия потребностей в природном газе в странах Европейского Союза.

В то же время, как здесь полагают, планы концерна «Статойл» не бесспорны. Месторождение «Тролл» одновременно является и одним из крупнейших в Норвегии производителей нефти и дальнейшее увеличение на нем добычи газа может привести к падению давления, что скажется на добыче нефти из этого источника.

Одно из подразделений крупнейшего промышленного концерна Норвегии Norsk Hydro, занятого производством удобрений – Hydro Agri сменил в янв. 2004г. свое название на Yara (на древнескандинавском означает «земля»). Переименование сделано в соответствии с норвежскими традициями, предполагающими соответствие имени производственной деятельности фирмы. Информация о новом имени распространена соответствующим образом по всему миру, поскольку Hydro Agri является мировым лидером в производстве удобрений. В 2002г. компания экспортировала свыше 22 млн.т. продукции в 130 стран мира. Norsk Hydro в 2004г. намерен листинговать это подразделение Концерна на фондовой бирже г.Осло как отдельную компанию, что будет способствовать дальнейшему росту ее оборота.

Hydro Agri многие годы закупает в России минеральные удобрения, а также сырье для их производства. Поставляет в Россию удобрения особого качества для теплиц и открытых плантаций.

Владеет 50% акций компании «Истерн Майнинг Сервисиз», имеющей производство в г.Ковдор Мурманской обл. Норвежцы поставляют Ковдорскому ГОКу взрывчатые вещества, из которых затем изготавливаются заряды для разработки горных пород.

Пакистан

Экономика

Несмотря на скромные прогнозы развития пакистанской экономики на 2001/02 ф.г., связанные с кризисной военно-политической обстановкой в регионе во время проведения США и их союзниками антитеррористической операции на территории Афганистана и напряженностью в отношениях между Пакистаном и Индией, макроэкономические показатели по итогам этого фин.г. оказались лучше по сравнению с пред.г.

Размер ВВП по итогам года достиг 3726,6 млрд. рупий (62,06 млрд.долл.) по сравнению с 3416,3 млрд. рупий в пред.г. Внешнеторговый дефицит оказался ниже прошлогоднего, поскольку объем пакистанского экспорта в 2001/02 ф.г. практически достиг уровня пред.г., а объем импорта сократился на 3,6%.

Увеличение объема денежных переводов от работающих за рубежом пакистанцев на 1,3 млрд.долл. по сравнению с 2000/01 ф.г. способствовало наращиванию валютных резервов в ЦБ Пакистана (ЦБП) и повышению ликвидности пакистанской рупии.

Инфляция в 2001/02 ф.г. составила 3,5%, чему способствовало укрепление позиций пакистанской рупии на внутреннем валютном рынке страны по отношению к доллару США.

Позитивное влияние на улучшение финансового положения и сокращение размера бюджетного дефицита оказала очередная реструктуризация пакистанского внешнего долга, что позволило сократить валютные расходы на его обслуживание.

Центральному налоговому бюро не удалось собрать налоги в намечаемом бюджетным заданием объеме. Госказна получила меньше налоговых поступлений от импорта и экспорта, чем ожидалось, поскольку намечаемый на 2001/02 ф.г. объем товарооборота достичь не удалось.

В 2001/02 ф.г. отмечается оживление пакистанской экономики, а показатель роста ВВП составил 3,6% по сравнению с 2,5% в пред.г. Обеспечить намечаемый на этот год показатель роста ВВП в 4% не удалось.

По итогам 2001/02 ф.г. во всех секторах экономики Пакистана отмечен определенный прогресс, а наиболее высокий показатель прироста достигнут в секторе услуг — 5,1% по сравнению с прошлогодним уровнем 4,8%.

Доля производства промышленной и с/х продукции в 2001/02 ф.г. составила 49,1% в объеме ВВП, что ниже показателя пред.г. — 49,8%, а доля сектора услуг достигла уровня 50,9%, превысив прошлогодний показатель — 50,2%.

Несмотря на прирост производства с/х продукции в 1,4% (по сравнению с падением этого показателя до минус 2,6% в 2000/01 ф.г.) доля с/х сектора в ВВП 2001/02 ф.г. составила 24,1%, что оказалась ниже прошлогоднего показателя на 24,6%.

Такое положение связывается со снижением объема сбора урожая основных с/х культур, в т.ч.

пшеницы, хлопка и риса, по причине продолжительной засухи и острого дефицита воды. Пакистанским фермерам удалось собрать только высокий урожай сахарного тростника, объем которого на 10% превысил прошлогодний уровень. Показатели по приросту объемов продукции животноводства и в лесном хозяйстве оказались ниже прошлогодних в 1,4 и 9 раз.

Доля готовой продукции промпредприятий в ВВП 2001/02 ф.г. оказалась на 1% ниже по сравнению с 25,2% в пред.г. На это повлияло снижение на 2,7% в завершившемся году объемов производства продукции в компаниях, занимающихся поставкой и распределением электроэнергии и природного газа.

Показатель прироста объемов производства на крупных пакистанских предприятиях в 2001/02 ф.г. достиг 4%, что ниже прошлогоднего уровня. Это оказало негативное влияние на снижение суммарного показателя роста продукции по всему промышленному сектору, который составил 4,4% по сравнению с 7,6% в пре.г.

На улучшение платежного баланса страны позитивное влияние оказало получение от США гранта в 600 млн.долл. в качестве компенсации расходов, связанных с предоставлением Пакистаном своих военных баз и материально-технического обеспечения вооруженных сил США и их союзников в период проведения антитеррористической операции на территории Афганистана.

В 2001/02 ф.г. в страну поступили значительные финансовые ресурсы, размер которых, включая выручку от экспорта, оплату за предоставленные услуги, денежные переводы от пакистанцев, работающих за рубежом, и иностранные инвестиции превысил уровень 22,1 млрд.долл.

Валютные расходы страны, включая затраты на импорт, оплату услуг и платежи по обслуживанию долга и других финансовых обязательств составили 19,5 млрд.долл.

Размер денежных переводов поступивших в страну от пакистанских граждан, работающих за рубежом, составил в 2001/02 ф.г. 2,39 млрд.долл., что позволило ЦБП увеличить свои валютные резервы до 4,8 млрд.долл. ЦБП активизировал свое участие на межбанковском валютном рынке и оказал поддержку в стабилизации и укреплении положения рупии на внутреннем рынке.

Финансы

Пакистанский внешнеторговый дефицит по результатам 2001/02 ф.г. составил 360 млн.долл., сократившись на 1,2 млрд. долл. по сравнению с прошлогодним уровнем.

Размер бюджетного дефицита по итогам 2001/02 ф.г. достиг 242,8 млрд. рупий (6,6% ВВП) превысив прогнозируемый бюджетным заданием уровень на 30%, а прошлогодний показатель — на 35%.

Первоначально установленное бюджетное задание по сбору налогов удалось выполнить на 88,2%, а бюджетные расходы превысили прошлогодний уровень на 20%.

Если в предшествующие 4г. давление на образование бюджетного дефицита оказывали расходы на обслуживание внешнего и внутреннего долга, то в завершившемся 2001/02 ф.г. дополнительное влияние на его увеличение оказали непредвиденные расходы: 17,4 млрд. рупий — дополнительное финансирование на оборону; 22 млрд. рупий — фи-

нансовая поддержка предоставленная Центральному налоговому бюро Пакистана на погашение задолженности по сбору подоходного налога; 30 млрд. рупий — затраты на подготовку к приватизации государственной Карачинской корпорации по поставке электроэнергии (KESC); 5 млрд. рупий — на покрытие долгов Управления по развитию водных и энергетических ресурсов (WAPDA).

Благодаря очередной реструктуризации внешнего долга по двусторонним обязательствам в рамках Парижского клуба, оформленной в дек. 2001г. и последовательной реализации стратегии по сокращению госдолга, Пакистану удалось в 2001/02 ф.г. сократить суммарное долговое бремя с 3886 млрд. рупий до 3761 млрд., что соответствует 102% ВВП по сравнению с 113,2% в пред.г. Расходы на его обслуживание составили 412,5 млрд. рупий (6,9 млрд.долл.), что соответствует 47% бюджетных расходов.

Размер внешнего долга сократился с 2059,5 млрд. рупий до 2005,6 млрд. (36 млрд.долл.). Доля внешнего долга в суммарном госдолге Пакистана составляет 53,3%. Внутренний долг сократился за 2001/02 ф.г. до 1695,5 млрд. рупий по сравнению с 1712,5 млрд. в пред.г.

Объем прямых иностранных инвестиций в 2001/02 ф.г. составил 484,7 млн.долл., что на 50% выше прошлогоднего уровня, когда размер таких инвестиций сократился на 30% по отношению к показателям двух предшествующих лет.

На фоне снижения в 2001/02 ф.г. объемов инвестирования общественного сектора, доля прямых иностранных инвестиций в частный сектор выросла на 61,5% по сравнению с пред.г. 80% объема прямых иностранных инвестиций поступили в Пакистан из США (326,4 млн.долл.), Великобритании (30,3 млн.), Объединенных Арабских Эмиратов (21,5 млн.) и Германии (11,2 млн.).

Наиболее привлекательными для зарубежных инвесторов в 2001/02 ф.г. оказались нефтегазовый и горнодобывающий сектора, на долю которых пришлось 57% инвестиций по сравнению с 26% в пред.г.

Потребности Пакистана за счет собственной нефти обеспечиваются на 15%. С целью увеличения объемов добычи нефти с новых месторождений в Пакистане разработана стратегия перспективного развития нефтяной отрасли, согласно которой производство нефти к 2010г. должно быть увеличено с 56 тыс. до 100 тыс. бар. в день.

Размер инвестиций на перевооружение и модернизацию пакистанской текстильной индустрии вырос в течение этого года с 4,6 млн.долл. в 4 раза, а в машиностроение и электронную промышленность с 2,5 млн. и 2,8 млн. в 4,2 и 5,7 раз.

Фактически прекратилось инвестирование предприятий пищевой и цементной промышленности (в пред.г. размер инвестиций в эти сектора составлял 45,1 млн.долл. и 15,2 млн.).

Анализируя изменение цен по номенклатуре товаров, входящих в потребительскую корзину (CPI) следует отметить, что темпы замедления роста цен по продовольственным товарам оказались выше, чем по группе непродовольственных товаров. Цены на продовольственные товары, доля которых в потребительской корзине составляет 44,13%, выросли в 2001/02 ф.г. на 2,5% по сравнению с 3,6% в пред.г. Группа непродовольственных товаров в указанном ф.г. подорожала на 4,2% против 5%.

Значительное влияние на невысокий в 2001/02 ф.г. рост цен по группе продовольственных и напитков оказали пшеница и сахар, объем производства и переходящие запасы которых с пред.г. превышали спрос внутреннего рынка на них.

Стабильные цены сохранялись на внутреннем рынке в течение этого года на лук, помидоры и другие овощи.

Особое внимание обращает на себя ситуация, создавшаяся на внутреннем рынке с черным чаем, который импортируется Пакистаном и входит в число основных продовольственных товаров, потребляемых населением страны. В 2001/02 ф.г. цена на этот чай сократилась на 14,6% по сравнению с пред.г. Местные источники объясняют это явление крупномасштабным контрабандным ввозом чая на территорию страны.

Проводимая в 2001/02 ф.г. финансовая политика опиралась на макроэкономические показатели, достигнутые в пред.г. Возросший объем поступления в страну внешних ресурсов, повышение уровня ликвидности рупии в связи с закупками Центральным банком Пакистана (ЦБП) свободно конвертируемой валюты, а также невысокий уровень коммерческого кредитования в стране привели к тому, что пакистанские банки стремились увеличить объем размещения своих свободных средств в государственных ценных бумагах.

Такая обстановка позволила правительству погасить свою задолженность по предыдущим займам в ЦБП, сократить размер новых займов на поддержку бюджета до 12,5 млрд. рупий по сравнению с 39,9 млрд. в пред.г. и последовательно снижать процентные ставки по государственным ценным бумагам.

В связи с наметившейся активизацией денежного оборота на внутреннем рынке и в целях регулирования этого процесса в 2001/02 ф.г. потребовалось увеличить объем денежной массы находящейся в обращении на 14,8%, что выше прошлогоднего уровня — 9,4%.

В 2001/02 ф.г. ЦБП несколько раз снижал ставку рефинансирования, что привело к удешевлению коммерческих кредитов и оживлению внутреннего финансового рынка. На конец дек. 2002г. она составляла 7,5%. Уровень ставок по коммерческим кредитам в рупиях находится на уровне 10-2,5%.

К одному из заметных достижений в банковском секторе относится рост на 14% объемов денежных ресурсов в депозитах, в т.ч., и на валютных счетах.

Впервые, после того как в 1998г. в Пакистане было официально разрешено кредитование частных компаний в иностранной валюте на развитие экспорта, объем выданных на эти цели валютных кредитов в стране достиг 338,1 млн.долл. (20 млрд. рупий). Валютные кредиты более привлекательны для заемщиков, процентная ставка по ним находится на уровне 5%, что особенно выгодно при условии дальнейшего укрепления рупии на внутреннем рынке и росте ее обменного курса по отношению к доллару.

Госбюджет

Бюджетное задание по сбору налогов, принятое в 2001/02 ф.г., в 457,7 млрд. рупий в условиях сохранявшейся в стране сложной финансово-экономической обстановки и невысокой активности налогоплательщиков уже к середине этого года оказалось под угрозой невыполнения. Поэтому правительство вынуждено было трижды пересматривать это задание, сократив его размер на 10% до 414,2 млрд. Однако и этот уровень достичь не удалось, поскольку по официальным данным Цен-

трального налогового бюро Пакистана (ЦНБ) налоги были собраны в 403,9 млрд. рупий, что оказалось ниже первоначального задания на 12%.

Положение со сбором налогов в 2001/02 ф.г. оказалось более благоприятным по сравнению с результатами, пред.г., когда объем налоговых поступлений составил 393,9 млрд. рупий.

Сбор налога с продаж в 2001/02 ф.г. достиг 166,3 млрд. рупий (план 185,2 млрд.), а в 2002г. 161,3 млрд. (против фактически достигнутого в 2001г. уровня – 155,3 млрд.). Этому способствовала практика по расширению номенклатуры товаров, попадающих под данный вид налогообложения.

Размер таможенных сборов в 2001/02 ф.г. составил 48 млрд. рупий (план 69,6 млрд.), а в 2002г. 57,7 млрд. (в 2001г. – 53,8 млрд.). Федеральным акциз в 2001/02 ф.г. был собран в 46,9 млрд. рупий (план 53,1 млрд.), а в календарном 2002г. 46,5 млрд. (в 2001г. – 45,2 млрд.).

Сбор прямых налогов в 2001/02 ф.г. достиг 142,6 млрд. рупий, что ниже первоначально принятого бюджетного задания – 149,8 млрд. на 5%. По итогам первых 6 мес. текущего ф.г. ЦНБ Пакистана собрало 61,7 млрд. рупий, что уступает достигнутому за аналогичный период 2000/01 ф.г. уровню – 62,8 млрд. на 1,7%.

На 2002/03 ф.г., наступивший 1 июля 2002г., бюджетным заданием предусмотрен сбор налогов в 460,6 млрд. рупий. За первые 6 мес. (июль-дек. 2002 г.) по данным ЦНБ Пакистана собрано 201,4 млрд., что выше намеченного на это полугодие уровня на 0,7% и на 15% выше показателей аналогичного периода пред.г.

Текущий платежный баланс Пакистана по результатам 2001/02 ф.г. впервые был сведен с активным сальдо в 2,7 млрд.долл., что выше показателя пред.г. (+ 0,3 млрд.). В 1999/2000 ф.г. и в пред.гг. пакистанский платежный баланс сводился с дефицитом в 3,1-3,9 млрд.долл.

Наиболее существенное влияние на образование положительного сальдо оказали уменьшение пакистанского внешнеторгового дефицита на 1,2 млрд.долл. по сравнению с 2000/01 ф.г.

На 0,5 млрд.долл., сократились расходы Пакистана на обслуживание внешнего долга по двусторонним обязательствам в связи с его очередной реструктуризацией в рамках Парижского клуба кредиторов и за перевозку внешнеторговых грузов

В 2001/02 ф.г. объем текущих денежных переводов, поступивших в страну, вырос до 5,7 млрд.долл. по сравнению с 4,7 млрд. в пред.г.

На улучшение состояния платежного баланса также оказало влияние укрепление в 2001/02 ф.г. пакистанской рупии на внутреннем финансовом рынке и повышение ее официального обменного курса по отношению к доллару США на 6%, что позволило снизить расходы на приобретение свободно конвертируемой валюты для расчетов по внешним платежным обязательствам.

Денежные переводы от пакистанских граждан, работающих за рубежом, в млрд. долл.

1998/99 ф.г. 1999/2000 ф.г. 2000/01 ф.г. 2001/02 ф.г.

Всего.....	1060	984	1087	2389
Саудовская Аравия.....	318	310	304	376
ОАЭ.....	125	148	190	469
США.....	82	80	135	779
Кувейт.....	106	135	123	90
Великобритания.....	74	73	81	152

Объем денежных переводов поступивших от пакистанских граждан работающих за рубежом в календарном 2002г. достиг 3,5 млрд.долл., что выше результатов пред.г. в 2,3 раза.

Объем приобретения ЦБП свободно конвертируемой валюты в 2001/02 ф.г. на внебиржевом рынке сократился до 1,4 млрд.долл. по сравнению с 2,2 млрд. в пред.г. Основной объем свободно конвертируемой валюты был закуплен в I пол. 2001/02 ф.г. для обеспечения платежей по обслуживанию внешнего долга.

В связи с выравниванием обменных курсов рупии по отношению к доллару США на межбанковском валютном рынке и во внебиржевой торговле ЦБП с июля 2002г. прекратил закупку свободно конвертируемой валюты на внебиржевом рынке. Доля текущих платежей по отношению к ВВП достигла 4,5%, увеличившись с уровня 0,6% зафиксированного в 2000/01 ф.г.

На такое улучшение положения с текущими расчетами существенное влияние оказало снижение доли затрат на импорт по отношению к ВВП до 15,7% (17,5% в 2000/01 ф.г.) и на обслуживание долга по отношению к экспортной выручке с 17,3% до 16%. В результате дефицит к погашению в платежном балансе 2001/02 ф.г. составил 135 млн.долл. по сравнению с 692 млн. в прошлом.

По достижении в конце 2001г. договоренности с МВФ об организации финансирования среднесрочной программы по снижению бедности и обеспечению экономического роста страны (PRGF) Пакистану был предоставлен льготный кредит в 1,3 млрд.долл. для этих целей с поступлением ежеквартальными траншами.

В 2001/02 ф.г. на внутреннем валютном рынке положение рупии продолжало укрепляться. Ее официальный обменный курс по отношению к доллару США снизился до 60,6 рупий за 1 доллар, что на 6% ниже, чем год назад. На конец дек. 2002г. официальный обменный курс достиг 58,3 рупии за 1 доллар.

На укрепление пакистанской рупии влияние оказали: ослабление позиций нелегальных систем международных денежных переводов (типа «Хунди»), выравнивание обменного курса рупии по отношению к доллару на внебиржевом и межбанковском валютном рынках, изменение стратегии ЦБП в проведении закупок свободно конвертируемой валюты и перемещение центра тяжести с внебиржевого рынка на межбанковский.

Размер пакистанских валютных резервов в 2001/02 ф.г. вырос с 3 млрд.долл. до 6,4 млрд., в т.ч. в ЦБП – 4,8 млрд. Суммарный объем приобретенной ЦБП СКВ достиг 3,85 млрд.долл., которые пошли на погашение и обслуживание внешних кредитов в 3,9 и одновременно повысили уровень кредитоспособности страны.

В отличие от 2000/01 ф.г., когда ЦБП продал на межбанковском рынке 1,1 млрд.долл., в этом году он приобрел на рынке 2,5 млрд. долл. В 2001/02 ф.г. ЦБП снизил свою активность на внебиржевом рынке, приобретая на нем 1,4 млрд.долл., что ниже прошлогоднего уровня на 780 млн.

Экспорт

Объем пакистанского экспорта в 2001/02 ф.г. составил 9,1 млрд.долл. (при намечаемом уровне – 10,1 млрд.), сократившись на 0,7% по сравнению с пред.г. В 1997-2001гг. Пакистану удавалось ежегодно наращивать объемы своего экспорта, который за это время увеличился на 10,6%.

Доля основных государств, в число которых входят страны Евросоюза, США, ОАЭ, Великобритания, и Китай (включая Гонконг), импортирующих пакистанские товары достигла в 2001/02 ф.г. 75,1%, увеличившись по сравнению с пред.г. на 3,6%. Доля стран Евросоюза достигла уровня 28%, США – 24,7%, ОАЭ – 7,9%, Великобритании – 7,2% и Китая (7,3%, в т.ч. Гонконг 4,8%).

Экспорт пакистанских товаров, в млн.долл.

1997/08ф.г. 1998/99ф.г. 1999/00ф.г. 2000/01ф.г. 2001/02ф.г.

Экспорт всего	1997/08ф.г.	1998/99ф.г.	1999/00ф.г.	2000/01ф.г.	2001/02ф.г.
Хлопок	8626,7	7779,3	8568,6	9201,6	9134,6
1.Текстильные товары	126,1	2,3	72,6	139,3	24,7
- пряжа	5521,9	4973,3	5588,1	5790,9	5810,6
хлопковое полотно	1159,4	945,2	1071,6	1073,5	929,7
трикотаж	1250,1	1115,2	1096,2	1032,5	1130,8
- готовая одежда	696,6	742,2	886,7	911,4	845,9
2. Осн. продтовары	746,4	651,2	771,7	826,8	875
-рис	817,6	759,8	801,7	778,9	722,9
- рыба	562,4	533,6	539,7	535,5	448,2
3. Кожа и изделия	171,6	122,6	138,9	137,8	125,6
- кожа	551,2	511,6	513,8	658,4	623,1
кожизделия	207,8	177,3	175,2	232,9	239,9
4. Пр. товары	343,4	334,3	338,7	425,5	383,2
- Спорттовары	1609,9	1523,3	1592,4	1834	1978
- Ковры и ковровые изделия	383,5	256,2	279,2	270,6	304,5
- Мединструмент	200,1	202,6	264,3	288,7	249,6
- Нефтепродукты	125,3	111,6	120,6	124,1	145
- Хим. и фармтовары	35,6	47,4	81,9	183,9	190,7
	55,8	49,3	100	164,3	152,8

Объем пакистанского импорта в 2001/02ф.г. составил 10,3 млрд.долл., сократившись на 3,6% по сравнению с уровнем, достигнутым в пред.г.

Импорт Пакистаном основных товаров, в млн.долл.

1997/98ф.г. 1998/99ф.г. 1999/00ф.г. 2000/01ф.г. 2001/02ф.г.

Импорт всего	1997/98ф.г.	1998/99ф.г.	1999/00ф.г.	2000/01ф.г.	2001/02ф.г.
1. Продтовары	10116,4	9431,7	10309,4	10728,9	10339,5
- Пищевые масла	1872,9	1634,8	1113,1	1131,4	823,3
- Пальмовое масло	769,9	824,1	413,4	327,6	393
- Пшеница	-	-	-	283,5	380,3
- Чай	709	407	283,5	15,4	50,9
- Сахар, включая сырец	226,7	222,9	210,4	206,4	156,6
2. Нефть сырая	41,4	3,1	14,8	393,3	270,2
3. Нефтепродукты	468,4	429	805	1360,3	1230,8
4. Оборудование	1103,6	1034,5	1999,4	2003,3	1576,2
- энергетическое	1918,6	1656,7	1433,6	1640	1624,5
- офисное	462,3	235,1	141,7	197,9	203,8
- текстильное	-	-	-	233,1	224,3
- строительное	212	164	211	370,2	406,9
- электрооборудование	168	93,7	88,4	82,5	118,6
5. Трансп. оборудование	309,4	147,9	155	131,6	128
6. Химтовары	483,2	541,3	564,1	426,2	491,5
- удобрения	1791,5	1812	1997,2	1901,7	18339,6
- пластмассы	208	265,1	197,6	170,5	176,2
- медикаменты	303,4	310,6	332,9	354,3	352,7
7. Прочее	248,9	263,8	259,4	238,7	228,1
- чугун и сталь	2478,1	2323,3	2397,1	2268,7	2753,6
- бумага	320,5	292,8	304,5	277,9	336,1
- резина, шины, шланги	121,4	113,1	117,5	125,3	136,8
	74,1	72,4	69,4	62,5	66,6

По всем основным товарным группам в 2001/02 ф.г. отмечено снижение объемов импорта по сравнению с пред.г.

Наиболее существенное – на 27% – сокращение объемов импорта произошло по группе продтоваров. Пакистан, наращивая в течение последних 5 лет объемы производства пшеницы, добился сокращения зависимости от ее закупок из-за рубежа и даже начал его экспортировать в небольших объемах в ближайшие страны региона, в первую очередь Афганистан, Иран и Ирак.

Пакистанские фермеры смогли обеспечить спрос внутреннего рынка на сахар. Это привело к сокращению его импорта до 23 млн. рупий по сравнению с 252 млн. в пред.г. На 26,5% вырос объем импорта растительных масел.

Доля нефти и нефтепродуктов в общем объеме импорта сократилась в 2001/02 ф.г. до 27,1% по сравнению с 31,4% в пред.г, что объясняется уменьшением объемов закупок нефтепродуктов на 21,4% и сырой нефти на 10%, а также снижением мировых цен на них.

Объем импорта некоторых важных для страны товаров вырос, в т.ч. – закупки стройоборудования увеличились на 43,7%; чугуна и стали на 20,9%; транспортного оборудования на 15,3%; текстильного оборудования на 9,9%; бумаги и удобрений на 9,2% и 3,3% соответственно.

В июле 2002г. в Пакистане была принята госпрограмма по развитию внешней торговли на 2003г. Указанная программа ориентируется на сохранение ценового регулирования с учетом рыночных механизмов при минимальном вмешательстве со стороны правительства. Имеется в виду отмена жесткого госконтроля за ценообразованием на товары, реализуемые как на внутреннем рынке страны так и предназначенными для экспорта.

В целях определенного стимулирования экспорта намечается продолжить либерализацию внешне-торгового регулирования, включая таможенные тарифы. К одному из приоритетных направлений развития экспорта относится активизация действий на рынках Ирана, Китая и Бангладеш.

Наращиванию объемов экспорта должны также способствовать экспортно-промышленные зоны (ЭПЗ), создаваемые на территории Пакистана в основном за счет средств частных зарубежных инвесторов. Промпредприятия, размещаемые в этих зонах, будут ориентироваться на производство продукции, предназначенной для экспорта.

В первую очередь принимаются усилия по разворачиванию производства меди на Сайндакском месторождении; изготовлению шелковых и хлопковых тканей и пошива из них готовой одежды, а также производства кожаной обуви в ЭПЗ, расположенной в Карачи.

Основными товарами пакистанского экспорта на ближайшие годы останутся традиционные изделия из текстиля, кожи и рис.

В 2002/03 ф.г. объем экспорта намечается увеличить до 10,4 млрд.долл., а импорта до 11,1 млрд. В случае достижения этой задачи размер внешнеторгового дефицита может сократиться до 700 млн.долл.

В июле 2002г. таможенные органы Пакистана перешли на новую систему кодирования товаров с использованием 8-значных кодов. Первые 4 цифры пакистанских кодов, обозначающих группу и подгруппу товаров, соответствуют кодам ТН ЭД СНГ. При учете объемов экспортно-импортных операций по группам товаров в Пакистане и в России будет единый подход, что позволит уменьшить расхождения в данных внешнеторговой статистики ГТК России и ФБС Пакистана.

Правительству П.Мушаррафа за время своего трехлетнего правления (1999-2002гг.) удалось добиться относительной внутривалютной стабильности в Пакистане, снижения инфляции, увеличения валютных резервов. Все это привело к относительному улучшению инвестиционного климата в стране.

Одним из индикаторов этого улучшения стала активизация торгов на фондовых биржах страны. Темпы роста курса акций 100 крупнейших пакистанских компаний, котирующихся на Карачинской фондовой бирже (KSE-100), были признаны в 2002г. самыми высокими в мире.

По данным Бюро инвестиций Пакистана, в I пол. 2002/03 ф.г. объем прямых иноинвестиций достиг 540 млн.долл. (205 млн.долл. в соответствующем периоде пред.г.).

Наиболее привлекательным для иноинвесторов стал финансовый сектор – 198 млн.долл. Затем нефтегазовый – 95 млн.долл. и сектор химпрома – 79 млн. долл. Наибольший объем иноинвестиций (175,4 млн.долл.) поступил из ОАЭ, а также США ю 132,1 млн.

Однако, это пока не привело к коренному улучшению ситуации в экономике. Госкомпании остаются убыточными. Руководство страны, остро нуждающееся в привлечении иноинвестиций, вынуждено продавать принадлежащие государству акции наиболее рентабельных и потому привлекательных для инвесторов компаний.

В программу приватизации 2002-03гг. включены госпакеты акций предприятий: нефтяной компании Pakistan State Oil, одного из крупнейших банков страны Habib Bank, крупнейшей Pakistan Telecommunication Company, корпорации по электроснабжению Karachi Electric Supply.

Состоявшаяся продажа акций банка United Bank консорциуму иноинвесторов, должна была стать началом процесса ускоренной приватизации.

Перу

Госзакупки

Политика государства в области закупок оказывает непосредственное влияние на доверие к правительству и на социально-экономическую ситуацию в целом, а также обеспечивает тесную взаимосвязь между государственным и частным секторами, поэтому формированию законченной и четко функционирующей системы на этом направлении уделяется большое внимание.

В связи с тем, что в Перу набирают обороты антикоррупционные скандалы, часть из которых обусловлена несовершенством нынешнего законодательства, обеспечивающего сферу госзакупок, соответствующие госорганы вышли с предложением о реформировании существующей системы. Ее основу составляют Конституция Перу, Закон №26850, регламентирующий права и обязанности сторон в ходе заключения сделок, порядок их действий, определяет контрольно-надзорный институт, а также подзаконные акты, главным эмитентом которых является «Консукоде» (Consucode – высший совет по госконтрактам и закупкам). «Консукоде» подготовил проект закона, предусматривающий внесение изменений в систему закупок, осуществляемых в интересах государства. В янв. 2004г. этот проект был вынесен на рассмотрение конгресса Перу. Предполагается, что он будет одобрен в ходе нынешней сессии парламента, т.е. до середины года.

Основные устремления авторов законопроекта ориентированы на формирование более «прозрачной» системы. С этой целью планируется в ближайшие 1,5-2г. внедрить на общегосударственном уровне структуру электронных торгов (СЭТ) для

обеспечения доступа к тендерам наибольшего числа заинтересованных компаний и снижения уровня коррупции в этой сфере. Стоимость подобного предложения оценивается экспертами в 4,1 млн.долл. Готовность профинансировать этот проект высказал МБР (Межамериканский банк развития). Ответственным за создание и дальнейшее функционирование системы электронных торгов будет «Консукоде». В электронном виде будут публиковаться не только сведения о конкретных торгах, необходимой базовой документацией, но и годовые планы закупок различными структурами и результаты конкурсов. Согласно произведенным экономическим расчетам, внедрение СЭТ позволит сэкономить государству 15% от общего среднегодового объема закупок, который колеблется в пределах 3,4-4,2 млрд.долл..

Одновременно планируется создание общенациональной базы данных поставщиков в интересах государства (Registro Nacional de Proveedores de Estado). До настоящего момента существуют разрозненные базы, главным образом охватывающие компании, оперирующие в г.г.Лима, Арекипа, Трухильо, Тумбес.

Предлагается максимально ограничить доступ к участию в торгах юрилиц, замешанных в коррупционных скандалах, а также компании, чьи акционеры, партнеры, участники и представители входят или входили ранее в состав фирм, которые были оштрафованы или попали под какие-либо другие госсанкции. Рассматривается возможность наделяния «Консукоде» большим числом административных полномочий с целью признания его в качестве высшей инстанции в обозначенной области и правомочным накладывать соответствующие взыскания. Предлагается ужесточить наказания за нарушение законодательства о госзакупках, особенно, когда речь идет о неоднократном невыполнении контрактных обязательств перед государством. В случае одобрения вышеуказанного проекта будут увеличены денежные штрафы и расширен перечень нарушений, за которые предусмотрено наказание в виде лишения лицензий на осуществление какого-либо рода деятельности.

Авторы законопроекта предлагают также отменить статьи закона №26850, предусматривающие оказание так называемых персональных услуг (servicios personalisimos). Данное положение предполагало обращение госоргана к конкретной компании с целью закупки ее продукции под предлогом ее отсутствия у других поставщиков. С использованием этой статьи в 2003г. было допущено 1600 нарушений действующего законодательства. Планируется ограничить и четко обозначить перечень условий, при которых возможно объявление срочной закупки. Подобный шаг призван отсеять вероятность создания представителями госинститута, в чьих интересах осуществляется закупка, благоприятных условий для конкретного поставщика.

Одновременно планируется ужесточить требования к компаниям, осуществляющим продажи товаров или услуг непосредственно государственным органам, а также в их интересах. Предлагается запретить участие в торгах тем компаниям, в состав которых входят лица, располагающие родственными связями до 3 колена с представителями госоргана, являющегося эмитентом базовой конкурсной документации.

В качестве важного момента законопроекта рассматривается защита национального производителя. С этой целью его авторы предусмотрели

увеличение оценки конкурсанта на 20%, в случае, если последний предлагает продукцию, произведенную в Перу. Указанный законопроект не является окончательным. Предложения будут вноситься со стороны министра экономики и финансов, а также различных союзов предпринимателей.

Малые предприятия

В конце 2003г. в Перу был принят и вступил в силу новый Закон №28015 о малых и средних предприятиях — Ley de las Mype (Micro y Pequeña Empresa). Механизм нового закона и контроля за его исполнением детально регламентирован вышшим Декретом №009-2003-TR.

Принятие конгрессом страны нового закона продиктовано прежде всего объективной необходимостью совершенствования и оптимизации нормативно-правовой базы в отношении Mype, составляющих около 50% производственных мощностей Перу, созданием благоприятных условий для их производственной, экономической и финансовой деятельности.

Принятие нового закона в отношении Mype направлено на: развитие малого и среднего предпринимательства в легкой и пищевой промышленности, в сфере обслуживания и в агросекторе; создание благоприятных условий и обеспечение гарантий для внутренних и иностранных инвестиций, направленных в этот сектор экономики страны; повышение уровня конкурентоспособности и рентабельности действующих и вновь созданных малых и средних предприятий; создание новых постоянных рабочих мест и обеспечение социальных гарантий, занятых на Mype рабочих и служащих; расширение внутреннего рынка товаров и услуг, выпускаемых и предоставляемых Mype; увеличение объема и улучшение качества выпускаемой Mype продукции, в т.ч. и для поставок на экспорт; пропорциональное увеличение объемов поступающих налогов от деятельности малых и средних предприятий; увеличение доли этих предприятий в ВВП страны.

Законом определяется, что под малым и средним предприятием понимается производственное, экономическое образование, создаваемое физическим и юридическим лицом при любой форме организации и управления. Малым признается предприятие с числом работающих от 1 до 10 чел. и ежегодным оборотом не свыше 465 тыс. солей (150 инициализированных налоговых ставок — UIT). Средним считается предприятие с числом работающих от 11 до 50 сотрудников и ежегодным оборотом до 2 млн. 635 солей (850 ставок UIT).

Процесс оформления малых и средних предприятий завершается их регистрацией с выдачей соответствующей лицензии в специальном регистре, созданным для этих целей минтруда Перу и утверждаемым постановлением правительства. В соответствии с новым Законом, малые и средние предприятия (Mype) имеют право создавать свои объединения по производственному или корпоративному признаку, участвовать в торгах, конкурсах, проводить рекламные кампании, а также защищать в судебном порядке свои права и интересы.

Законом устанавливается, что государство обеспечивает все необходимые условия для создания и юридического оформления малых и средних предприятий, всемерно способствует их развитию и конкурентоспособности, а также оказывает

необходимую помощь и поддержку. В этой работе активное участие должны принимать органы законодательной и исполнительной власти на местах, органы местного самоуправления и другие общественные организации, прежде всего профсоюзы.

Законом определяются также условия и механизм привлечения частных инвестиций по созданию Mype, льготного кредитования, налогообложения и администрирования, способствующих успешному началу работы Mype, оснащению их современным производственным оборудованием и технологиям, коммерциализации выпускаемой ими продукции и предоставляемых услуг.

Законом закрепляется, что координационную и организационную функцию в отношении деятельности Mype, осуществляет министерство труда и занятости Перу, а также специально созданный национальный совет по развитию малого и среднего предпринимательства — Code Mype (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa), действующий независимо от минтруда.

Национальный совет по развитию малого и среднего предпринимательства создается на основе Указа президента Перу и в его состав входят. Постоянные полномочные представители министерства: труда и занятости; экономики и финансов; производства; сельского хозяйства; внешней торговли и туризма. Представители: национального совета по развитию конкуренции; национальной финансовой корпорации экономического развития (Cofide); профсоюза рабочих, занятых в Mype; общества потребителей товаров и услуг; совета ректоров вузов страны; от региональных правительств; от местных органов самоуправления; от отраслевых объединений Mype.

К системе механизмов, обеспечивающих деятельность и функционирование Mype относятся: нормативное закрепление свободного доступа малых и средних предприятий к существующей в стране системе взаимоотношений между государством и бизнесом и закрепление Mype в ней; обеспечение гарантированного доступа Mype к любым источникам финансирования своей экономической и хозяйственной деятельности, независимо от их принадлежности; предоставление Mype госгарантий и облегченных условий для их выхода на внутренний рынок товаров и услуг, а также к любым видам информации и статистики, касающейся этой сферы экономики страны; обеспечение возможности для обучения, подготовки и повышения квалификации сотрудников и рабочих Mype через систему государственного и частного образования.

Вновь создаваемые малые и средние предприятия, согласно новому Закону, автоматически включаются в существующие национальные программы, предусматривающие определенные льготы и преференции, для предприятий занимающихся промышленным производством и предоставлением всего комплекса потребительских услуг, а также получение ими любых видов консультаций и помощи по финансовым, технико-экономическим, нормативно-правовым вопросам, и по вопросам налогообложения.

Государство берет на себя поддержку и продвижение любых форм частной инициативы по развитию малых и средних предприятий. Законом закрепляется обязанность Senati (Servicio Nacional de

Adiestramiento del Trabajo Industrial) устанавливаются для вновь создаваемых Муре в легкой и мебельной промышленности, строительстве и реконструкции, ремонте и сервисе и ряде других направлений деятельности, специальные (стартовые) тарифы по налогообложению и обязательным платежам, стимулирующие экономическое развитие Муре и укрепляющие их конкурентоспособность.

По закону на малые и средние предприятия в полном объеме распространяются нормы трудового законодательства страны, обеспечивающие соблюдение трудовых прав работников Муре, их социальную защищенность и пенсионное обеспечение, закрепленных в конституции Перу. Ст.43 нового Закона устанавливает, что вновь создаваемое предприятие признается малым или средним исходя из числа заявленного количества работников и предполагаемого годового объема производства или услуг на день регистрации в национальном регистре.

В течение первых 5 лет Муре обязано ежегодно проходить перерегистрацию. В течение отмеченного периода число работающих в Муре может меняться (в ту или иную сторону) в пределах установленной численной нормы. Режим работы и рабочее время в Муре регулируется ст.46 Закона, где закреплено, что объем рабочего времени одного работника не должен превышать 48 часов в неделю при 8 часовом рабочем дне и 45-минутным перерывом на обед. Объем же работы этих предприятий в ночное и во внеурочное время (с 22.00 до 6.00 не должен превышать 35% от нормативного).

Ст. 48 закрепляет за работниками Муре право на один обязательный, оплачиваемый выходной день в неделю и соблюдение всех общенациональных праздников, а также на ежегодный оплачиваемый отпуск в размере 15 календарных дней, сроки которого согласовываются между работодателем и сотрудником. В необходимых случаях предусматривается денежная компенсация за неиспользованный отпуск по взаимному согласию сторон.

Работники Муре могут быть уволены только по указанным в трудовом законодательстве и в трудовом договоре основаниям. В конфликтных ситуациях предусматривается процедура рассмотрения трудовых споров в судебном порядке (ст. 27 конституции Перу).

На рабочих и служащих Муре в полном объеме распространяется весь комплекс социально-экономических гарантий и страховок, предусмотренных Законом №26790, который включает: обязательную медицинскую страховку; социальную страховку; пенсионное накопление и обеспечение. Суммарный объем текущих отчислений на все виды страхования не должен превышать 9% ежемесячного заработка рабочих и служащих Муре.

Каждый работник Муре согласно ст.51 Закона №20530 «О пенсионном обеспечении» располагает полным объемом пенсионных прав и гарантий, а ст. 61 данного закона обязывает собственников Муре обеспечить выполнение всех пенсионных прав трудящихся. Ст. 62 предусматривает судебный порядок рассмотрения споров по пенсионным вопросам.

Налогообложение малых и средних предприятий регулируется ст. 13 Закона №26272, предусматривающее льготное налогообложение Муре в течение первых двух лет их хозяйственной деятельности в объеме 0,75% от годового валового объема производства или оказываемых услуг.

Коллективные права работников Муре регламентируются нормами Закона №25593 и дополнениями к нему, зафиксированными Декретом №27912, включающие право на создание собственных профсоюзов (отраслевых и межотраслевых), на участие в санкционированных митингах, шествиях, забастовках, а также участие трудящихся Муре в деятельности политических партий, движений и других общественных организаций и объединений, в т.ч. по месту жительства.

Внешэкономсвязи

В области внешней политики перуанская администрация продолжала проводить в 2003г. сбалансированный и динамичный курс, направленный на защиту своих национальных интересов с прицелом на оказание влияния на развитие международных процессов, прежде всего, в плане уменьшения негативных последствий глобализации.

Главными целями внешнеэкономической политики Перу продолжает оставаться продвижение национального экспорта и привлечение иностранных инвестиций. На переговорах в рамках ВТО и других международных форумах Перу последовательно выступает за либерализацию внешнеторговых связей, отмену с/х субсидий в развитых странах и особый преференциальный режим для наименее развитых стран третьего мира.

Позиция Перу по основным направлениям внешнеэкономического сотрудничества носит явно выраженный прагматический характер и направлена на закрепление таможенных льгот на рынках третьих стран для национальных производителей и развитие экспортного потенциала страны с помощью иноинвестиций. Активно участвуя в работе АТЭС, Перу продвигает тезис о том, что страна должна стать своего рода «мостиком» между АТР и Латинской Америкой, рассчитывая при этом получить определенные выгоды от своего транзитного положения.

Позиция Перу по отношению к МАЗСТ определяется стремлением сохранить и расширить таможенные льготы на рынке США, полученные в рамках Андской системы торговых преференций в обмен на обязательство усилить борьбу с наркотрафиком. Несмотря на некоторое увеличение товарооборота со странами Андского Сообщества, Перу проводит независимую политику в рамках указанной организации. Правительство Перу не пошло на уступки по вопросу выработки единого таможенного тарифа, в результате чего он остался согласованным только на 62%.

Согласно экономическим прогнозам, ожидается, что ВВП Перу увеличится на 3,5-3,9% (вместо намеченных 4,5%) и достигнет 60,8 млрд.долл. (58,2 млрд.долл. в 2002г.), инфляция сохранится на уровне 2%, а средний курс национальной валюты составит 3,46 солей за доллар США. В середине года наблюдался всплеск инфляционных тенденций (1,5% в месяц) из-за повышения цен на импорт нефти в связи с иракскими событиями, а к концу периода отмечается ярко выраженное замедление темпов экономического роста до 2,9% в последнем квартале.

«Локомотивами» экономического развития традиционно оставались экспортноориентированные горнодобывающая, пищевая и текстильная отрасли промышленности, меньший рост отмечен в сельском хозяйстве и обрабатывающей индустрии, сократилось производство в рыболовном секторе.

Основным стимулом роста макроэкономических показателей явилось увеличение государственных расходов при практическом отсутствии частных капиталовложений вследствие неуверенности инвесторов во внутривластной стабильности. Общий объем инвестиций по отношению к ВВП оставался на низком уровне и едва достиг 17% (при необходимых для устойчивого развития 22-24%).

Ситуация усугубилась провалом правительственных планов приватизации из-за оппозиции широких слоев населения. Доходы от разгосударствления госимущества едва достигают 10% от ожидавшихся поступлений в 400 млн.долл.

Консолидированный государственный долг достиг 27,55 млрд.долл. (48% ВВП), в т.ч. внешний — 21,88 млрд. Выплаты на его обслуживание в текущем году составили 2,74 млрд.долл. На 2004г. Конгресс установил лимит увеличения внешней задолженности в 2,28 млрд.долл., что означает продолжение политики привлечения зарубежных займов. Предпринятые правительством попытки реструктурирования долговых обязательств по срокам путем выпуска суверенных облигаций привели к ухудшению процентных условий и общему увеличению бремени внешней задолженности.

Вышеуказанные причины ведут к увеличению дефицита текущего госбюджета до 2,2% ВВП вместо согласованных с МВФ 1,9%, а также к росту налогообложения, включая косвенные налоги, наиболее чувствительные в социальном плане. Бюджет на 2004г. предусматривает рост расходной части еще на 4,5%.

Население страны имеет тенденцию к устойчивому росту: за 2003г. оно увеличилось на 400 тыс.чел. и составило 27,148 млн. По прогнозам на 2004г. население страны увеличится до 27,54 миллионов.

Увеличение ВВП, улучшение макроэкономических тенденций не трансформируются в повышение показателей уровня жизни населения. Среднедушевой годовой доход составляет 2100 долл. и практически не менялся уже в течение 20 лет. Несмотря на объявленную правительством общенациональную задачу борьбы с бедностью, **доходы ниже прожиточного минимума имеет 54% населения**, а 18% находится в крайней нищете, живет на 1-2 долл. в день. Полностью безработными так же, как и в прошлом году, было 9-10% экономически активного населения, половина его занята лишь частично в «теневом» секторе экономики, не пользуясь никакими социальными гарантиями и льготами.

2003г. характеризовался всплеском забастовочной борьбы, в середине года были отмечены крупные продолжительные забастовки учителей, работников транспортной отрасли, сельскохозяйственных и строительных рабочих. Не прекращаются и выступления крестьян-«кокалерос» с требованиями к правительству предложить адекватную политику по замене посевов коки на другие с/х культуры.

За счет использования внешних займов правительству удалось удовлетворить, хотя и не полностью, требования бастующих и сбить волну социального недовольства, тем не менее, постоянно существует угроза новых трудовых конфликтов. До сих пор не принят новый Закон о труде. Существуют серьезные проблемы в области образова-

ния, отмечается его низкий уровень и слабая материальная база. Система здравоохранения и социального обеспечения сталкивается с постоянным кризисом финансирования.

Все это вызывает рост маргинализации и преступности среди широких слоев населения, особенно в крупных городах. Наблюдается увеличение числа тяжких преступлений, например похищений с целью выкупа, что вынудило Правительство пойти на ужесточение мер наказания. За счет притока мигрантов из сельской местности растут так называемые городские «пояса нищеты», ухудшая и без того сложную социальную и криминальную ситуацию.

Торговля АС и Меркосур

Оценки, высказываемые непосредственно в Генсекретариате Андского сообщества (АС), рассматривают подписание соглашения о зоне свободной торговли между двумя интеграционными группировками Южной Америки скорее как политический акт, который теоретически должен усилить позиции латиноамериканских стран на переговорах по МАЗСТ и по другим линиям межблоковой интеграции, например, с ЕС. Тем не менее, здесь не ожидают от него скорых и конкретных экономических выгод.

Такая позиция объясняется тем, что подготовка документа велась 2,5г., однако стороны не смогли согласовать даже изначальные списки товаров, освобождаемых от таможенных пошлин, отложив эту работу на более поздний срок. Тот факт, что отмена таможенных тарифов предусматривается только через 10 лет (а по так называемым «чувствительным», т.е. конкурирующим товарам через 15 лет), говорит о незавершенности переговорного процесса и о волевом решении объявить о достижении желаемой политической цели, несмотря на остающиеся препятствия и разногласия в экономической сфере.

Ситуация осложняется тем, что страны АС подошли к этому рубежу разобщенными: Боливия уже ранее имела статус ассоциированного члена Меркосур, аналогичное соглашение отдельно от АС теперь заключила и Перу. Изначально Лиму интересовало соглашение о свободной торговле только с Бразилией и лишь под ее прямым нажимом перуанцы согласились на вариант Перу-Меркосур, имея в виду прежде всего выход на бразильский рынок и не связывая при этом свои интересы с Андским сообществом.

Перу все настойчивее проводит линию на то, что единый внешний таможенный тариф АС (с большим трудом согласованный в странах Сообщества на 62% таможенный номенклатуры и дающий ему право выступать единым блоком на переговорах по МАЗСТ и с ЕС) должен быть пересмотрен или вообще отменен. Кризису АС способствовало и решение его отдельных членов: Перу, Колумбии и Эквадора начать двусторонние переговоры с США о либерализации торговли вне рамок Сообщества.

При данном положении дел, когда от экономической интеграции в АС мало что остается в реальности, единственным выходом для Сообщества являлось присоединение к более сильному блоку на любых условиях, свидетельством чего является отсутствие ясности о формах организационного взаимодействия двух интеграционных группировок и

отложенный на будущее вопрос об освобождаемых от таможенного обложения товарных позициях.

На основе своего отдельного соглашения Перу предполагает обсуждение списков освобождаемых товаров (при сохранении возможности применения защитных пошлин) в двустороннем формате сепаратно с каждой страной Меркосур с упором на Бразилию. Перуанский представитель на саммите в Монтевидео ясно заявил о том, что некоторые аспекты, связанные с единым таможенным тарифом Меркосур, его торговой политикой по отношению к третьим странам и т.д., не связывают Перу, которая нацеливается в большей степени на политический диалог в рамках подписанного соглашения по широкому кругу вопросов, включая МАЗСТ.

Как считают эксперты, при таком подходе трудно ожидать от вновь образованного интеграционного объединения какой-либо четкой и согласованной линии и каждая из сторон будет стремиться использовать его в своих целях: АС — удержаться в рамках интеграционного процесса в регионе, Меркосур (при бразильской доминанте) — расширить зону своего политического влияния с прицелом на МАЗСТ или альтернативный вариант латиноамериканской интеграции, Перу — продвигать свой экспорт в Бразилию и получать, по возможности, бразильские инвестиции, не связывая себя при этом какими-либо политическими обязательствами и имея в качестве главной цели подписание двустороннего соглашения с США. Именно поэтому местные аналитики уже экстраполируют «диссидентскую» линию Перу в АС на ее союз с Меркосур.

Связи с США

С 1993г. Перу пользуется режимом Андских торговых преференций (АТРА, Andean Trade Promotion Act) на рынке США, который в 2002г. был продлен и расширен Законом о продвижении андской торговли и искоренении наркотиков (АТРДЕА, Andean Trade Promotion and Drugs Eradication Act), действующим до 31 дек. 2006г. и предусматривающим предоставление таможенных льгот на приблизительно 95% номенклатуры перуанского экспорта в обмен на обязательства по борьбе с наркотрафиком.

С 1993 по 2002гг. экспорт перуанской продукции в США увеличился с 0,69 млрд. до 1,95 млрд.долл. (т.е. на 180%), при этом экспорт промышленной продукции вырос с 274 млн. до 849 млн.долл., сельскохозяйственной — 33,1 млн. до 179 млн.долл. (в 5 раз). Поставки на американский рынок составляют 27% перуанского экспорта. Импорт за аналогичный период, прежде всего инвестиционного оборудования для производства экспортной продукции, возрос с 1,1 млрд.долл. до 1,75 млрд.долл.

Особенно выделяются позиции по экспорту нетрадиционных с/х товаров: свежая спаржа (рост с 7 до 71 млн.долл.), манго (с 3 до 21 млн.долл.), лук (с 1 до 13 млн.долл.), виноград (с 0 до 5,6 млн.долл.), а также текстильные изделия из хлопка и шерсти альпаки. Ожидается, что к 2006г. объем продаж этих товаров в рамках АТРДЕА достигнет 1,5 млрд.долл., что должно создать 400 тыс. новых рабочих мест преимущественно в агропроме, наиболее страдающем от безработицы и нищеты.

По мнению перуанского руководства, в стране с ограниченным внутренним рынком, какой является Перу (где уровень потребления 3,5 тыс.долл. в год имеют не более 0,5 млн.чел.), производство товаров для экспорта является основой расширения экономики и национального развития в условиях глобализации мировых хозяйственных связей. Поэтому закрепление экспортных возможностей для национальных производителей на рынке США становится главной стратегической внешнеполитической целью на обозримую перспективу.

Однако режим АТРДЕА имеет существенные ограничения. Он предоставляется в одностороннем порядке и может быть прекращен при невыполнении каких-либо требований, например, при ослаблении борьбы с производством и распространением наркотиков или просто без объяснения причин. Он ограничен временными рамками и квотами, а также не распространяется на всю номенклатуру перуанского экспорта. Он не соответствует нормам ВТО, поскольку предоставляет преференции не на равной основе и соответственно может быть оспорен третьими странами (за это уже высказывалась Индия).

Перуанская сторона видит две возможности преодоления данного противоречия: консолидация таможенных льгот в рамках МАЗСТ или путем заключения двустороннего договора с США о либерализации торговли.

Уже до министерской встречи в Майами в ноябре 2003г., принявшей компромиссное решение, допускающее различные страновые подходы к переговорам в рамках МАЗСТ, руководство Перу сориентировалось и добивалось от США соглашения на начало подготовки двустороннего документа о свободной торговле с целью конкретизировать и перевести на постоянную основу торговые преимущества, полученные от США, не слишком полагаясь в данном случае на возможности МАЗСТ (здесь даже появился термин ALCA light, означающий «облегченную» МАЗСТ, отличную от первоначального концептуального замысла).

Получив вместе с группой других латиноамериканских стран принципиальное одобрение США на запуск указанного переговорного процесса. Перу рассчитывает преодолеть двойственность интересов внутри собственного агропромышленного сектора: расширить экспорт нетрадиционных сельскохозяйственных товаров своей северной зоны на американский рынок, защитить традиционное производство растительных культур в горных районах от конкуренции субсидируемой американской сельхозпродукции на внутреннем рынке.

Параллельно ставится задача снижения тарифов на импорт машин и оборудования с целью обновления производственного парка экспортно-ориентированных отраслей (текстильной) для наращивания объемов экспорта как в США, так и в другие регионы (этим как раз объясняется требование Перу к АС об отмене единого внешнего тарифа, который здесь полагают завышенным).

Предполагается, что двусторонний формат даст возможность Перу не связывать себя обязательствами по другим вопросам повестки дня МАЗСТ (например, режим инвестиций и оказания услуг, госзакупки), чего постоянно добивались от перуанцев другие страны-участницы, прежде всего АС и Бразилия. В правительстве и в предпринимательских кругах вполне отдают себе отчет в том,

что США предъявит жесткие требования относительно социальных, трудовых, экологических аспектов, которые на двустороннем уровне придется принять, но, как здесь надеются, выполнить — за счет американских инвестиций.

Уже сейчас США неформально дают понять руководству местного министерства внешней торговли и туризма, что приступят к переговорам только после того, как будут положительно рассмотрены судебные дела 14 американских компаний в Перу.

Считается, что двусторонний договор с США принесет Перу больше преимуществ, чем недостатков.

К первым относят:

- дальнейшее увеличение национального экспорта на американский рынок — до 30% через преодоление ограничений, присущих системе Андских таможенных преференций, при росте притока инвестиционного капитала с целью дальнейшего расширения экспортных возможностей;

- укрепление юридической стабильности и предсказуемости экономических связей с основным внешнеторговым партнером;

- продвижение в других важных темах двусторонних торгово-экономических отношений, а именно: в сфере регистрации прав на интеллектуальную собственность, снятии фито-санитарных ограничений, режиме разрешения хозяйственных споров, трудовом законодательстве;

- улучшение конкурентных возможностей Перу относительно третьих стран, уже имеющих соглашения о свободной торговле с США.

Открытие внутреннего рынка, что предусмотрено указанным двусторонним документом, уже на первом этапе приведет к уменьшению сбора таможенных налогов (на 200 млн. долл. в год) и повышению бюджетного дефицита, а также может иметь результатом обострение проблем в агропроме и увеличение односторонней зависимости от торговых санкций со стороны США (в случае невыполнения более широкого спектра обязательств, чем просто борьба с наркотиками, например, экологических).

Польша

Европолитика

На протяжении 2003г. внутривнутриполитическая ситуация в Польше сохраняла ощутимый конфликтный потенциал. Пик противоречий в рядах правящей коалиции в фев.-марте привел к выходу из нее Польской крестьянской партии и отставке вице-премьера, министра сельского хозяйства Я.Калиновского, а также всех входивших в состав руководства государственных органов управления членов этой партии. В связи с неодобрением разработанной по его инициативе программы оздоровления государственных финансов из состава Совета министров вышел в июне и другой вице-премьер (являвшийся одновременно министром финансов), Г.Колодко. Значительные кадровые изменения произошли и на более низких ступенях управления.

Характерной чертой 2003г. явился перманентный кризис правящей социал-демократической коалиции — Союза демократических левых сил (СДЛС) и Союза труда (СТ). Коррупционные скандалы нанесли удар не только по представите-

лям высшей номенклатуры СДЛС и по престижу партии, но и вызвали разочарование среди рядовых ее членов. В разработке находятся дела, связанные с госзаказом на медикаменты, «проплаченными» законами о рынке СМИ, игорном бизнесе. Предпринятая политическим руководством «чистка» партии привела к неожиданному результату — одна треть «партийцев» отказывается подтверждать свое членство в ней.

Ширящееся недовольство политикой СДЛС-СТ вызвано их фактическим отказом от реализации своих предвыборных социальных обещаний, отходом от «левых идеалов» в пользу рыночного либерализма. Они не смогли справиться с безработицей (средний уровень по стране составляет 20%), не реализовали обещаний по реформе здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения, не решили вопросы реструктуризации и модернизации ключевых секторов экономики — судостроения, транспорта, электроэнергетики и, прежде всего, угольной промышленности. Как результат — рейтинг правительства из месяца в месяц снижался. Проведенные в конце 2003г. социологические опросы показали, что менее 20% населения страны поддерживает политику правительства Л.Миллера.

В 2003г. несколько раз обострялся конфликт на линии премьер-президент, что серьезно дестабилизировало польскую политическую сцену. А.Квасьневский по-прежнему стремится дистанцироваться от непопулярных шагов правительства и выступать в роли «президента всех поляков». Это ему удается, его поддерживает 80% населения.

Одним из главных внешнеполитических и внешнеэкономических приоритетов РП в 2003г. продолжали оставаться отношения с Европейским Союзом. Польша мобилизовала все силы на обеспечение вступления в Евросоюз на максимально выгодных для себя условиях, сопоставимых со статусом ведущих западноевропейских государств. 16 апр. 2003г. на саммите глав государств Евросоюза в Афинах был подписан Договор о присоединении к ЕС новых членов — Венгрии, Кипра, Латвии, Литвы, Мальты, Польши, Словакии, Словении, Чехии и Эстонии. С этого момента начался процесс его ратификации во всех 15 странах-членах и 10 государствах-кандидатах.

Благодаря активному использованию финансового и пропагандистского ресурса, правительству и президенту удалось в июне 2003г. добиться положительного итога референдума о вступлении в ЕС. Однако, чем ближе вступление, тем сильнее негативные ожидания. Все понимают, что это будет означать для Польши рост цен, ухудшение ситуации на рынке труда. Брожение идет на селе, в сфере малого и среднего бизнеса. Поляки боятся вторжения западных ТНК, которое повлекло бы разрушение этого сегмента польской экономики, являющегося «инкубатором» национальных кадров предпринимателей, и вызвало бы массовые банкротства и увольнения.

Евроэкономика

В 2003г. Польша активно участвовала в международных экономических и финансовых организациях и соглашениях. К их числу следует отнести Организацию экономического сотрудничества и развития, Международный валютный фонд (Польша была одним из его государств-учредите-

лей), группу Всемирного банка (Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций), Европейский банк реконструкции и развития (РП являлась одной из стран-учредительниц), Банк развития Совета Европы, Европейский инвестиционный банк, Договор об образовании Европейского экономического пространства, Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (была инициатором создания Вышеградской группы), Международный банк экономического сотрудничества (один из совместных банков бывш. СЭВа).

За членство в международных организациях экономического профиля Польша ежегодно платит 4 млн.долл. Самые большие взносы приходятся на МВФ и организации группы ВБ. Эта активность сопровождается возрастающим притоком иностранного капитала в польскую экономику.

На протяжении ряда последних лет Польша была самым крупным получателем кредитов ЕБРР. Банк заключил с польскими компаниями 130 соглашений по финансированию инвестиционных проектов на 2,1 млрд. евро, из которых 1 млрд. евро было освоено. Кроме прямых вложений банка, по этим соглашениям в страну удалось привлечь 8 млрд. евро частных западных инвестиций. В сент. 2003г. новым исполнительным директором от Польши в руководстве Банка назначен Тадеуш Сырыйчик.

Как предусматривает Стратегия деятельности ЕБРР в РП, в 2003-06гг. Банк планирует ежегодно предоставлять Польше по 400 млн. евро кредитных средств. За счет кредитов Банка будут финансироваться инфраструктурные проекты, процессы реструктуризации в черной металлургии и электроэнергетике, проекты развития малых и средних фирм, организаций финансового сектора (например, лизинговых и ипотечных компаний). Не отказывается ЕБРР (несмотря на имеющийся неудачный опыт) и от финансирования проектов в польском агробизнесе. По заявлениям официальных лиц Банка, сотрудничество с Польшей будет продолжено и после ее вступления в Евросоюз.

Один из ведущих мировых финансовых институтов — Европейский инвестиционный банк — с 1990г. предоставил Польше кредитов на 6 млрд. евро (это самые крупные кредитные вливания, сделанные ЕИБ в экономику посткоммунистических стран ЦВЕ). Только в 2003г. РП получила от Банка кредит в 500 млн. евро на софинансирование инвестиционных проектов (на сооружение автострад европейского значения), средства на реализацию которых Польша будет получать из структурных фондов ЕС в рамках «Национального плана развития».

Со вступлением РП в ЕС участие Банка в финансировании польских инвестиций станет еще более ощутимым. Оценивается, что общий объем кредитов ЕИБ для Польши в 2003-06гг. составит 1,4 млрд. евро. Вероятным кандидатом на пост вице-председателя правления Банка, который представлял бы новых членов Евросоюза в его руководящих органах, является известный в международных кругах польский финансист, бывший вице-премьером и министром финансов в правительстве Л. Миллера, Марек Белька.

3 июля 2003г. Польша вместе с 9 новыми членами Евросоюза подписала документ о присоединении к Договору об образовании Европейского эконо-

мического пространства (зоны свободной торговли, объединяющей страны ЕС с Норвегией, Исландией и Лихтенштейном). Присоединение к этому Договору предусмотрено в качестве обязательной процедуры для всех стран, вступающих в Евросоюз. Договор предусматривает свободное перемещение между государствами-участниками товаров (за исключением сельхоз- и рыбопродукции), услуг, капиталов и рабочей силы. Предполагается, что Польша, вступив в ЕС, сможет получать в ближайшие 5 лет из финансируемых Норвегией, Исландией и Лихтенштейном образованных в рамках Договора специальных фондов ежегодную безвозмездную помощь в 111,7 млн. евро.

Наиболее крупным кредитором РП из числа международных финансовых организаций является МБРР. С начала 90гг. Банк профинансировал в Польше 36 проектов на 5,4 млрд.долл. Фактически, из-за закрытия ряда неэффективных проектов — было использовано 4,4 млрд.долл. кредитных средств. Кредиты предназначались на структурную перестройку экономики, в частности угольной промышленности и железных дорог, а также на реализацию крупных инфраструктурных проектов. В порядке их погашения Польша уже выплатила МБРР 3,5 млрд.долл.; оставшаяся невыплаченной задолженность по ним составляет 850 млн.долл.

Одобренная Советом директоров Банка в дек. 2002г. Стратегия поддержки польской экономики (Country Assistance Strategy) на 2003-05гг. предусматривает, что в этот период Польше будут предоставлены кредитные ресурсы в 1,3 млрд.долл. Эти средства будут направлены на содействие проводимым структурным реформам, в частности, на реструктуризацию угледобычи, а также в сфере развития ж/д транспорта и дорожного строительства. МБРР окажет поддержку эффективному развитию частного сектора экономики и создания в нем новых рабочих мест. Будет оказано также содействие органам местного самоуправления в сельских районах в их борьбе с безработицей.

В нояб. 2003г. в Варшаве было проведено заседание совета Международного банка экономического сотрудничества, приуроченное к 40-летию создания этого банка. В ходе заседания руководители МБЭС и польского Банка продовольственного хозяйства подписали соглашение о сотрудничестве, которое призвано улучшить клиентское обслуживание и содействовать росту взаимной торговли между Россией и Польшей.

Польша не получает кредитов МВФ, однако поддерживает с этой организацией отношения на уровне экспертов. Последняя по времени миссия Фонда по оценке состояния польской экономики, возглавляемая С. Шадлер, посетила Варшаву в нояб. 2003г. Миссия МВФ поддержала усилия польского правительства по реформированию системы госфинансов, а также позитивно оценила проводимую в стране кредитно-денежную политику.

Ощутимые выгоды Польша получает от участия во Всемирной продовольственной программе (World Food Programme). В кассу этой организации со штаб-квартирой в Риме РП внесла 225 тыс.долл. Благодаря этому польские предприниматели имеют возможность продавать товары и услуги, превышающие этот взнос на 740%. Это увеличивает также прибыли польских транспортных компаний.

Польша активно поддерживает действия, направленные на обеспечение международной безо-

пасности, нераспространение оружия массового уничтожения, является составной частью международного режима экспортного контроля. В 1969г. Польша одной из первых ратифицировала Соглашение о нераспространении ядерного оружия (Non-Proliferation Treaty), а в 1972г. подписала Соглашение с Международным агентством по атомной энергии о безопасном использовании ядерной энергии в мирных целях.

В 1994г. Польша стала членом Австралийской группы, которая осуществляет контроль за нераспространением товаров и технологий, служащих для производства химического и биологического оружия; с 1995г. является страной-учредительницей организации по многостороннему экспортному контролю «Механизм Вассенаара»; в 1997г. участвовала в создании организации по запрещению химического оружия (ОПСВ).

Что касается ратифицированного РП в сент. 2002г. Киотского протокола, то, как следует из опубликованного в дек. 2003г. доклада Еврокомиссии, возможности выполнения его обязательств Польшей и другими странами ЦВЕ, присоединяющимися к ЕС, представляются более оптимистическими, чем у 15 «старых» членов Евросоюза. РП взяла на себя обязательства сократить выбросы парниковых газов (в основном, углекислого газа) к 2008-12гг. не менее чем на 6%. По заявлениям официальных лиц, предполагаемые выгоды для польского бизнеса от присоединения к данному Протоколу – 1 млрд. евро.

С момента основания Совета государств Балтийского моря (СГБМ) в 1992г. Польша является членом этой организации. Польша имеет статус наблюдателя в Совете Баренцева/Евроарктического региона. Польша является также участницей Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД) – международной специализированной структуры, созданной в 1956г. в Софии.

Экономика

К концу 2003г. отчетливо проявились признаки оживления деловой активности и завершения стадии рецессии. Об этом свидетельствует продолжающийся рост промышленного производства, заметное оживление на транспорте и в сфере внутренней торговли, высокая динамика польского экспорта, растущая эффективность работы хозяйствующих единиц. Причем эти позитивные тенденции разворачиваются на фоне сохраняющихся низких темпов инфляции и проведения менее жесткой денежно-кредитной политики.

Наращивание прироста ВВП (в I кв. – 2,2%, во II кв. – 3,8%, в III кв. – 4%, в IV кв. – 5%) свидетельствует, что в 2003г. в польской экономике произошел принципиальный поворот к экономическому росту. Это и дает основания правительственным аналитикам и независимым экспертам считать, что по итогам года показатель прироста ВВП достиг 3,7% (в 2002г. – 1,4%). Это значительно выше аналогичного показателя по странам Евросоюза (в среднем – 0,8%).

Ускорению экономического роста способствовало улучшение финансово-экономического положения предприятий, а также расширение финансирования реального сектора экономики за счет банковских кредитов (в т.ч. и в результате снижения базовых процентных ставок). Что касается динамики промышленной продукции, то ее

рост заметно превзошел первоначальные наметки. Об этом свидетельствовал высокий прирост производства во II кв. 2003г. (на 9,1%), сохранившийся и в III кв. (9%). По итогам года в промышленном секторе достигнут 8,4% прирост (самый высокий с 1997г.). Наиболее быстрыми темпами продолжали развиваться такие экспортно-ориентированные отрасли, как транспортное машиностроение (прирост на 35%), производство резинотехнических и изделий из пластмасс (на 32%), электротехническая промышленность (на 23%), производство мебели (на 22%). Объем производства этих отраслей составляет одну пятую общей промышленной продукции страны.

Основным стимулятором роста в промышленном секторе продолжала оставаться производительность труда, которая выросла почти на 12%. При этом занятость на промпредприятиях сократилась на 2,9%. В 2003г. не удалось переломить (а это уже четвертый год подряд) регрессивной тенденции в строительном секторе: объемы строительства пока еще не достигли уровня предыдущего года, но степень их сокращения была незначительной (на 3%).

Согласно данным Главного статуправления, в 2003г. было сдано в эксплуатацию рекордное за весь период рыночной трансформации в Польше количество новых квартир (164 тыс., что на 67% больше, чем в 2002г.). Основная часть (117,3 тыс. квартир) нового жилищного фонда была введена в эксплуатацию частными инвесторами. Однако, этот внушительный рост носит чисто статистический характер. Многие инвесторы рапортовали в 2003г. о сдаче в эксплуатацию уже заселенного жилья из опасений применения к ним штрафных санкций, предусмотренных скорректированными нормами строительного и налогового законодательства.

В 2003г. обозначились признаки оживления инвестиционной активности, прежде всего в обрабатывающих отраслях промышленности. Объем инвестиций в реальный сектор экономики увеличился на 2,5%, а в перерабатывающие отрасли – на 10-12%.

По мнению польских предпринимателей, главными стимулами к расширению инвестиционной деятельности являются: необходимость приспособления их корпоративной деятельности к требованиям и нормам ЕС (качества производимой экспортной продукции, защиты окружающей среды, улучшения безопасности и гигиены труда); стремление к снижению издержек производства (снижение занятости путем внедрения достижений научно-технического прогресса).

В качестве позитивной тенденции обращают внимание сохраняющиеся в течение трех последних лет низкие темпы инфляции. Этому способствует умеренный прирост внутреннего спроса (2,1%), определяемый динамикой потребления домашних хозяйств (2,9%) и значительное предложение сельхозтоваров, приводящее к снижению как рыночных, так и закупочных цен на них. Среднегодовой показатель инфляции составил в 2003г. 0,8% (втрое ниже, чем в странах ЕС и зоны евро), а из расчета дек. к дек. не превысил 1,7%, т.е. нижней границы «инфляционного потолка», установленного Советом по вопросам денежной политики на 2003г. на уровне 3%.

В экономике страны продолжал действовать ряд факторов, которые могут негативно повлиять на общехозяйственную ситуацию в предстоящий

период. К их числу относятся сохраняющиеся серьезные трудности в бюджетно-финансовой сфере, значительный бюджетный дефицит, нерешительность в проведении назревших реформ в сфере госфинансов и налогов, незавершенность процессов реструктуризации в ряде отраслей топливно-энергетической и химической промышленности, по-прежнему сложное положение на рынке труда, трудности в аграрном секторе.

После непродолжительного периода спада безработицы, связанного с сезонным увеличением занятости в ряде секторов экономики (сельском хозяйстве, строительстве, сфере услуг) к концу года был отмечен дальнейший ее рост (до 20%), что соответствовало уровню, достигнутому в конце 2002г. Заметного снижения уровня безработицы удастся добиться лишь при стабильном сохранении 5% темпа прироста ВВП.

Весьма неблагоприятные для сельского хозяйства страны погодно-климатические условия, сложившиеся зимой 2002/03гг., а также засуха весной и летом 2003г. привели к значительным потерям продукции растениеводства. Собран более низкий (в среднем на 12%), чем год назад, урожай зерновых, рапса, картофеля, а также кормовых культур. Потери в сельском хозяйстве не удалось компенсировать за счет увеличения производства животноводческой продукции: свинины и мяса птицы. В результате второй год подряд наблюдается сокращение объемов с/х производства (на 1,4%).

Продолжала сохраняться чреватая осложнениями напряженность в бюджетно-финансовой сфере. По данным минфина РП, доходы госбюджета составили 152,2 млрд. злотых (на 3,5 млрд. ниже уровня, предусмотренного Законом о бюджете на 2003г.), а расходы — 189,2 млрд. злотых (на 5,2 млрд. ниже этого уровня). В результате удалось сократить бюджетный дефицит на 1,7 млрд. по сравнению с первоначальными наметками до уровня 37 млрд. злотых.

Это позволило к концу 2003г. удержать показатель соотношения размеров госдолга к объему ВВП (50%) на границе первого 50% «порога безопасности», предусмотренного Законом о госфинансах (в 2001г. этот показатель составлял 41,5%; в 2002г. — 47,5%).

В 2003г. поступления в бюджет от приватизации составили 2,96 млрд. злотых (1,9% его доходной части), хотя в Законе о бюджете на 2003г. первоначально предусматривалась сумма в 7,4 млрд. злотых, скорректированная позднее до 4,5 млрд. злотых. Более половины (1,63 млрд.) поступлений от приватизации было получено от продажи пакетов акций крупнейшей польской телекоммуникационной компании «Телекоммуникация Полска». Несомненным успехом является проведение в 2003г. первого этапа приватизации металлургического холдинга «Польске Хуты Стали», позволяющей обеспечить решение неотложных проблем всей металлургической отрасли.

В 2003г. произошло существенное сокращение соотношения пассива по счету текущих операций платежного баланса к объему ВВП (с 3,5% в 2002г. до 1,9% в 2003г.). Наличие отрицательного сальдо по данному разделу платежного баланса не угрожает общей финансовой стабильности экономики страны, учитывая произошедшее в 2003г. повышение уровня золотовалютных резервов, которые на конец 2003г. составили 34

млрд.долл. (семимесячный объем платежей по импорту товаров и услуг за последние 12 мес.) по сравнению с 29,8 млрд.долл. в конце дек. 2002г. Среднегодовой обменный курс НБП в 2003г.: 1 долл. = 3,9 злотых.

Общая внешняя задолженность Польши составила на середину 2003г. 91,7 млрд.долл. Наиболее значительную ее часть составляли долги компаний реального сектора — 43,7 млрд.долл., задолженность по линии правительства и местных органов власти достигла 39,1 млрд.долл., банковского сектора — 8,3 млрд.долл. Благоприятной для Польши продолжает оставаться структура ее иностранной задолженности: преобладающая ее часть (82,9%) связана с погашением долгосрочных кредитов. В конце окт. Польша досрочно выкупила все оставшиеся в рыночном обороте облигации Брейди (типа DCB).

По данным Главного таможенного управления, по результатам 11 мес. 2003г. по сравнению с аналогичным периодом 2002г. в долларовом исчислении и в текущих ценах товарооборот Польши с зарубежными странами увеличился на 24,5% и достиг 108,7 млрд.долл. Экспорт вырос на 27,5%, что составило 47,8 млрд.долл., а импорт увеличился на 21,4% — до 60,9 млрд.долл. Отрицательное сальдо торгового баланса увеличилось по сравнению с пред.г. весьма незначительно и составило на конец нояб. 2003г. 13,1 млрд.долл.

Факторами, способствовавшими росту экспортных поставок, явились ослабление позиций злота по отношению к евро (в которых осуществляются расчеты по 60% внешнеторговых сделок польских фирм), а также ошутимые результаты работы малых и средних предприятий по нахождению товарно-ценовых ниш для своей продукции на зарубежных рынках.

Что касается степени открытости польской экономики, т.е. степени ее вовлечения в международное разделение труда, то по величине экспортной квоты (22%) Польшу опережают такие ее соседи по центрально-европейскому региону, как Чехия (55%) и Венгрия (65%). Продолжает сохраняться и отставание от государств этого региона, вместе с которыми Польша вступает в Евросоюз, по показателю величины стоимостного объема экспорта на душу населения. Так, если в РП этот показатель составляет 1100 долл., то в Словакии — 2300 долл., в Венгрии он превысил 3000 долл., в Чехии составляет 3250 долл., а в Словении — 6600 долл.

Внешняя торговля Польши в 1997-2003гг., в млрд.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*
Оборот	68,06	75,28	73,30	80,60	86,40	87,32	108,7
Экспорт	25,75	28,23	27,40	31,70	36,10	37,25	47,8
Импорт	42,31	47,05	45,90	48,90	50,3	50,07	60,9
Сальдо	-16,56	-18,82	-18,50	-17,2	-14,20	-12,82	-13,1

* 11 мес.

Как и в пред.г., отрицательное сальдо отмечено в торговле Польши со всеми группами стран. Наибольший пассив — 6,5 млрд.долл. — сформировался в торговле с промышленно развитыми странами, в т.ч. с ЕС — 4,5 млрд.долл. Основными торговыми партнерами Польши в 2003г. оставались развитые страны, на которые приходилось 74,7% (в т.ч. на ЕС — 68,7%) польского экспорта и 69,4% (в т.ч. на ЕС — 61,3%) польского импорта. Доля этих стран во внешней торговле РП несколько сократилась. Одновременно произошло увеличение удельного веса стран Центральной и Восточной Европы.

Среди главных торговых партнеров Польши на более высокая динамика, опережающая общую динамику, отмечена в польском экспорте в Швецию, Францию, Нидерланды, Чехию, Италию, Францию, Украину, а в импорте — из Китая, Чехии, Франции, Италии, Германии и Бельгии. На первую «десятку» внешнеторговых партнеров приходилось 70,2% польского экспорта и 67,8% — импорта.

Главные внешнеторговые партнеры Польши

Страна	11 мес. 2003г.	Динамика, %		Доля, %, 11 мес.	
	млн.долл.	11 мес. 2002г.=100	2002г.	2003г.	2003г.
Экспорт					
1. Германия	15537,6	127,5	32,5	32,5	
2. Франция	2916,4	129,1	6,0	6,1	
3. Италия	2623,8	129,4	5,4	5,5	
4. Великобритания.....	2356,7	120,7	5,2	4,9	
5. Нидерланды	2167,3	130,5	4,4	4,5	
6. Чехия	1941,4	130,0	4,0	4,1	
7. Швеция.....	1745,0	142,3	3,3	3,7	
8. Бельгия	1524,8	126,4	3,2	3,2	
9. Украина	1366,4	128,3	2,8	2,9	
10. Россия.....	1356,2	111,1	3,3	2,8	
Импорт					
1. Германия	14948,0	122,1	24,4	24,5	
2. Италия	5161,8	123,3	8,4	8,5	
3. Россия.....	4760,4	119,3	7,9	7,8	
4. Франция	4311,0	123,3	7,0	7,1	
5. Китай	2544,7	134,9	3,8	4,2	
6. Великобритания.....	2262,9	115,0	3,9	3,7	
7. Чехия	1762,3	106,1	3,6	3,5	
8. Нидерланды	2072,2	117,3	3,5	3,4	
9. Бельгия	1610,3	114,3	2,8	2,6	
10. Швеция.....	1604,8	119,8	2,7	2,6	

Согласно оценкам ведущих правительственных аналитиков и экспертов крупнейших банков, в предстоящие годы удастся добиться динамичного роста национальной экономики. Ожидается, что в 2004г. темп прироста ВВП составит 5%, в 2005г. превысит этот показатель, а в 2006г. приблизится к 6%.

Произойдет существенное изменение соотношения факторов экономического роста. Если в 2001-02гг. динамика внутреннего спроса отставала от роста ВВП, то с 2004г., может проявиться противоположный тренд. Уже удалось добиться перелома регрессивной тенденции в инвестиционной сфере, а в 2004-06гг. здесь будут достигнуты и двузначные темпы прироста. Ускорение инвестиционного процесса, направленное прежде всего на дальнейшую активизацию экспорта, не вызовет одновременного роста бюджетных поступлений (что связано с действующим порядком возвращения НДС экспортерам).

Существенными факторами, способствующими оживлению инвестиционной активности, будут являться: улучшение финансово-экономических результатов деятельности предприятий, чему будет способствовать снижение налогового бремени и изменение порядка амортизационных отчислений; более доступные банковские кредиты; поступление в экономику дополнительных финансовых ресурсов за счет привлечения прямых иностранных инвестиций, средств из фондов Евросоюза и реализации крупных контрактов на принципах оффсета.

Как ожидается, в 2004-06гг. в польскую экономику удастся привлечь ежегодно 6 млрд.долл. прямых иноинвестиций. Поляки рассчитывают, что они смогут получать дополнительные средства из фондов ЕС, которые в отдельные годы будут достигать по объему 3% ВВП страны.

Весьма важным для перспектив экономического роста в рассматриваемый период является то, что рост внутреннего спроса (прежде всего, потребительского) не будет сопровождаться усилением инфляционного давления на экономику. Как заявляют эксперты Нацбанка Польши (НБП), одной из целей денежной политики в этот период будет удержание инфляции на достаточно умеренном уровне в 2,5% (с допустимыми отклонениями $\pm 1\%$).

Реализации этой цели будет подчинено и проводимое Советом по вопросам денежной политики установление базовых процентных ставок. Прогнозируется, что среднегодовой уровень т.н. «референционной» ставки НБП составит в 2006г. 4%. Важной предпосылкой возможности снижения уровня процентных ставок является ожидаемое повышение кредитоспособности Польши в связи со вступлением ее в Евросоюз.

После присоединения РП к ЕС страна должна будет ввести польский злотый в систему европейского валютного коридора European Rate Mechanism 2 (ERM2), который предполагает вероятные отклонения реального курса национальной валюты от паритета в пределах $\pm 15\%$. Стабильность колебаний курса национальной валюты в этих пределах в течение не менее чем двухлетнего периода является одним из обязательных условий включения страны в зону евро. Как прогнозируют банковские аналитики, наиболее вероятным сценарием формирования курса польского злотого на ближайшие годы является постепенное реальное его укрепление по отношению к евро и доллару США.

Вступление Польши в ЕС, могущее принести ощутимые выгоды для ее экономики, будет связано вместе с тем с увеличением нагрузки на госбюджет, что отразится как на его доходной, так и на расходной части. Вступив в Евросоюз, РП возьмет на себя обязательства вносить ежегодные взносы (2,4 млрд. евро) в бюджет этой интеграционной группировки, а также покрывать расходы по участию своих представителей в органах Сообщества.

Польша получит в свое распоряжение значительные средства из фондов ЕС для решения насущных проблем социально-экономического развития, таких, к примеру, как реструктуризация ряда отраслей, развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест, выравнивание уровней развития регионов страны. Успешное использование выгод интеграции будет зависеть от скорейшего оздоровления и реформирования бюджетно-финансовой сферы. Значительная часть средств из фондов ЕС поступит непосредственно в частный сектор экономики, минуя госбюджет. Крупнейшим реципиентом этой помощи будет аграрный сектор.

Улучшится в ближайшие 3г. положение во внешнеторговой сфере. Темпы прироста поступлений от экспорта и импортных платежей достигнут сбалансированных, двузначных значений. Однако это не сможет затормозить негативных процессов роста дефицита торгового баланса и пассива по счету текущих операций платежного баланса страны. Последний может возрасти с 5,5 млрд.долл. в 2003г. до 12 млрд.долл. в 2006г. (что составит по отношению к ВВП порядка 5%).

Серьезной проблемой в ближайшие несколько лет станет для польской экономики обслуживание внешней задолженности. Согласно имеющимся

расчетам погашение выплат по основному долгу и процентов за 2003-06гг. составит 38,5 млрд. евро. Пик платежей приходится на 2004 и 2006г., когда на эти цели потребуется выделять 11 млрд. евро ежегодно.

Новые законы

Перечень основных правовых актов, принятых в РП в 2003г. (Дата/ Наименование правового акта/ Сборник законов/ Орган, издавший правовой акт/ Комментарий).

1. 7.01.03г./ Распоряжение о создании министерства экономики, труда и социальной политики и ликвидации министерства экономики РП/ СЗ №1 поз. 2/ Совмин РП/ Установлен порядок слияния трех министерств.

2. 7.01.03г./ Распоряжение по вопросам сферы деятельности министерства экономики, труда и социальной политики РП / СЗ №1 поз. 5/ Совмин/ Устанавливается сфера деятельности министерства, его ответственности в распределении указанных статей бюджета страны, устанавливается перечень подчиненных организаций.

3. 20.01.03г./ Распоряжение об изменении технических требований к базам хранения газа и нефтепродуктов и нефтепроводам/ СЗ №1 поз. 8/ Минэкономики/ В ранее принятое распоряжение внесено 47 поправок, уточняющих технические требования к указанным объектам.

4. 20.12.02г./ Распоряжение о допуске в 2003г. на польскую таможенную территорию изделий, содержащих асбест, а также производство асбесто-содержащих изделий/ СЗ №5 поз. 50/ Минэкономики/ Утвержден перечень изделий группы 68, для которых возможно их производство в РП и импорт в РП.

5. 6.01.03г./ Распоряжение об утверждении перечня меткомбинатов РП, подлежащих реструктуризации/ СЗ №5 поз. 52/ Минэкономики/ Утвержден перечень 17 польских металлургических комбинатов, охваченных программой реструктуризации отрасли.

6. 31.12.02г./ Распоряжение по вопросам форм, методов и условий осуществления оперативно следственных действий органами таможенного контроля / СЗ №6 поз. 70/ минфин/ Устанавливается порядок деятельности служащих таможенных органов при выполнении функциональных обязанностей.

7. 31.12.02г./ Распоряжение по вопросам перечня подразделений таможенной службы, в которых производятся оперативно-следственные действия/ СЗ №6 поз. 71/ минфин/ Устанавливается перечень подразделений и порядок принятия работников на государственную таможенную службу.

8. 31.01.03г./ Распоряжение по вопросам дотаций на экспорт свинины/ СЗ №6 поз. 71/ Минсельхоз/ Установлен объем доплат в 94 070 тыс. злотых на экспорт свинины в количестве 40,1 тыс. т.

9. 5.02.03г./ Распоряжение об изменении распоряжения о введении временных дополнительных таможенных оплат в связи с излишним ввозом на таможенную территорию некоторых товаров из стальных / СЗ №23 поз. 195/ Минэкономики/ Утвержден перечень товаров, на которые распространяется дополнительная таможенная оплата.

10. 24.01.03г./ Информация о публикации единого текста закона о Совете министров РП/ СЗ №24 поз. 199/ Маршал сейма РП/ Утвержден текст закона о СМ РП с учетом ранее внесенных поправок.

11. 5.02.03г./ Распоряжение о введении тарифного контингента на ввоз в РП семян польских сортов сахарной свеклы, репродуцированных за границей, в целях обеспечения качественного посевного материала/ СЗ №25 поз. 203/ Минэкономики/ Установлен контингент в 406 т.

12. 5.02.03г./ Распоряжение о введении тарифного контингента на ввоз в РП льна на потребности текстильной промышленности/ СЗ №25 поз. 204/ Минэкономики/ Установлен контингент 093201 в 3.500 т. по товарам группы 5301.

13. 7.02.03г./ Распоряжение о возврате к прежним таможенным пошлинам в рамках количественного контингента на импорт некоторых товаров из Р.Словакии/ СЗ №25 поз. 220/ Минэкономики/ Установлены прежние ставки таможенных пошлин по товарам группы 2002 90, импортируемым в РП из Словакии в рамках утвержденных контингентов.

14. 12.02.03г./ Распоряжение по вопросу о документах, подтверждающих вывоз в страну назначения продукции, и утверждение формы, по которой предоставляется информация о вывозе товара в оговоренном количестве/ СЗ №26 поз. 228/ Минсельхоз/ Устанавливается порядок предоставления документов, подтверждающих вывоз сельхозпродукции, на экспорт которой государством предоставляются дотации.

15. 13.02.03г./ Распоряжение об отмене временных дополнительных таможенных оплат по отдельным видам стальной продукции/ СЗ №30 поз. 249/ Минэкономики/ Утвержден перечень стальной продукции по кодам 72 и 73, в отношении которых прекращено действие защитных мер.

16. 12.02.03г./ Распоряжение о введении пороговых цен, на импортируемые в РП продтовары/ СЗ №30 поз. 250/ Минсельхоз/ Установлены до 31.12.03 пороговые цены для расчета таможенных отчислений по ряду импортируемых в РП продтоваров групп 01, 02, 04, 06, 07, 08, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 20, 23, 35.

17. Распоряжение о перечне продтоваров, на которые могут вводиться дополнительные таможенные оплаты при их импорте в РП/ СЗ №30 поз. 251/ Минсельхоз/ Установлен перечень продтоваров групп 01, 02, 04, 05, 06, 07, 08, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 35, на которые могут вводиться дополнительные таможенные оплаты.

18. 21.12.02г./ Дополнительные протоколы к соглашению о свободной торговле СЕФТА от 21.12.1992/ СЗ №37 поз. 318, 31 320/ Межд. соглашение/ Уменьшение ставок таможенных тарифов во взаимной торговле стран СЕФТА.

19. 7.03.03г./ Распоряжение об введении временных дополнительных таможенных оплат в связи с излишним ввозом на таможенную территорию некоторых товаров из стальных / СЗ №40 поз. 342/ Минэкономики/ Утвержден перечень товаров группы 72, на которые распространяется дополнительная таможенная оплата сроком на два года в от 8 до 15%.

20. 25.02.03г./ Распоряжение о введении тарифного контингента на ввоз в РП некоторых товаров на потребности фармацевтической промышленности/ СЗ №41 поз. 353/ Минэкономики/ Установлен количественный контингент по ряду товаров группы 09, на которые вводятся нулевые таможенные ставки до 31.12.03.

21. 3.03.03г./ Распоряжение об обязательной

дополнительной таможенной оплате при импорте в РП некоторых продтоваров вводятся дополнительные таможенные оплаты при их импорте в РП/ СЗ №44 поз. 378/ Минэкономики/ Установлен перечень продтоваров групп 01 и 07, на которые вводятся дополнительные таможенные оплаты сроком до 31.12.03.

22. 6.03.03г./ Распоряжение об изменении распоряжения по вопросу контингента на импорт каменного угля из РФ и Казахстана/ СЗ №44 поз. 381/ Минэкономики/ Увеличен контингент на импорт угля с 800.000 до 1.600.000 т.

23. 6.03.03г./ Распоряжение о введении контингента на импорт антрацита из РФ для производства угольных электродов/ СЗ №44 поз. 382/ Минэкономики/ Установлен контингент на импорт антрацита в 25.000 т.

24. 17.03.03г./ Закон о всеобщем страховании и Национальном фонде здоровья/ СЗ №45 поз. 391/ Президент/ Устанавливает общие принципы обязательного страхования здоровья, базовую ставку страхования в 9%, структуру НФЗ и порядок его функционирования.

25. 14.02.03г./ Закон о предоставлении экономической информации / СЗ №50 поз. 424/ Президент/ Определяются понятия экономической информации и субъектов экономической информации – физических и юридических лиц. Устанавливается, что услуги по предоставлению экономической информации могут осуществлять только специально созданные в форме АО информационные бюро, уставный капитал которых должен составлять не менее 4 млн. злотых. Определен порядок получения ими экономической информации о физических и юридических лицах и предоставления ее третьим лицам.

26. 25.02.02г./ Распоряжение о порядке создания, подписи и хранения банковских документов в электронной форме / СЗ №51 поз. 442/ СМ РП/ Установлены требования к банковским документам в электронном формате, требования к порядку хранения и защите от утраты информации и доступа к ней.

27. 25.03.03г./ Распоряжение о внесении изменений в Таможенный тариф/ СЗ №53 поз. 469/ СМ РП/ Внесены изменения по группам 01, 02, 07, 08, 09, 10, 11, 15, 16, 20, 23, 28, 44 в Таможенный тариф.

28. 26.03.03г./ Распоряжение о введении контингента на импорт ряда сельхозтоваров из ЕС/ СЗ №53 поз. 471/ Минэкономики/ Установлен количественный контингент на ряд овощных продуктов групп 06, 07, 08, 11, 22.

29. 26.03.03г./ Распоряжение о внесении изменений на введенные контингенты на импорт ряда сельхозтоваров из Турции/ СЗ №53 поз. 472/ Минэкономики/ Установлены изменения в количественный контингент на ряд табачных изделий группы 24.

30. 14.02.03г./ Закон о банкротстве и внешнем управлении / СЗ №60 поз. 535/ Президент/ Определяются порядок объявления о банкротстве и последующие действия судебных исполнителей, судебный надзор, порядок возврата долгов, ответственность за ненадлежащее исполнение закона.

31. 14.03.03г./ Закон о Банке национальной экономики/ СЗ №65 поз. 584/ Президент/ Определяются функции банка, среди которых обслуживание операций, связанных с поддержкой экспорта. Определена структура банка и организационные принципы его управления.

32. 8.04.03г./ Распоряжение о введении контингентов на импорт / СЗ №68 поз. 635/ Минэкономики/ Установлены количественные контингенты на импорт ряда товаров групп 25, 27, 28, 38, 72, 85, 86, 87 и стоимостные контингенты на импорт ряда товаров групп 28, 32, 35, 37, 38, 39, 40, 48, 59, 70, 72, 73, 74, 82, 83, 84, 85, 87, 90 сроком до 31.12.03.

33. 3.04.03г./ Распоряжение об изменении распоряжения о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №70 поз. 645/ Минфин/ Внесены изменения в Распоряжение минфина РП о Таможенном тарифе от 24 сент. 1999г.

34. 29.04.03г./ Распоряжение о введении антидемпинговой пошлины на импорт синтетического каучука из РФ и Чехии/ СЗ №77 поз. 684/ Минэкономики/ Введена антидемпинговая пошлина в 30,1% на поставки СК из РФ и 21% из Чехии сроком до 12 нояб. 2007г.

35. 13.03.03г./ Закон о ратификации Договора WIPO от 20.12.96/ СЗ №80 поз. 715/ Президент/ Ратифицирован Договор об авторском праве 20.12.96.

36. 14.04.03г./ Распоряжение об утверждении перечня организаций, уполномоченных на предоставление гарантий по оплате таможенных долгов/ СЗ №80 поз. 723/ Минфинан/ Утвержден список из 53 банков и 27 страховых компаний, уполномоченных на выдачу гарантий по оплате таможенных долгов.

37. 14.07.02г./ Дополнительный протокол с ЕС по вопросам рыболовства к соглашению от 16.12.1991/ СЗ №78 поз. 704/ Международный договор/ Установлен график перехода к беспошлинной торговле рыбопродукцией по группам 03 и 16 между Польшей и ЕС в течение 2 лет.

38. 8.05.03г./ Распоряжение о дотациях на экспорт сухого молока/ СЗ №83 поз. 766/ Минсельхоз/ Установлена сумма в 23 600 тыс. злотых на дотации экспорта 33,7 тыс.т. сухого молока в расчете 0,7 злотых на 1 кг продукта. Срок действия дотаций – до 24.07.03.

39. 22.04.03г./ Распоряжение о доплатах по кредитной ставке на хранение запасов морских рыб/ СЗ №84 поз. 775/ Совмин/ Установлена доплата в 4,5% кредитной ставки на хранение запасов морских рыб.

40. 25.04.03г./ Распоряжение об утверждении перечня таможенных складов, на которых возможно складирование продуктов, требующих ветеринарного контроля/ СЗ №84 поз. 781/ Минсельхоз/ Утвержден перечень из 32 таможенных складов, на которых возможно складирование продуктов, требующих ветеринарного контроля.

41. 15.04.03г./ Распоряжение по вопросу определения стран со статусом нерыночной экономики для использования в антидемпинговых процедурах/ СЗ №84 поз. 781/ Совмин/ В распоряжении определено считать Албанию, Азербайджан, Беларусь, Китай, Грузию, Казахстан, Корею, Киргизию, Молдавию, Монголию, Монголия, Таджикистан, Туркмению, Украину, Узбекистан и Вьетнам странами со статусом нерыночной экономики.

42. 21.05.03г./ Закон о железнодорожном транспорте/ СЗ №86 поз. 789/ Президент/ Перевод закона на русский язык направлен торгпредством в министерство.

43. 21.05.03г./ Распоряжение о введении контингентов на импорт товаров из Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии, Словении, Болгарии/ СЗ №88

поз. 807/ Минэкономики/ Установлены количественные контингенты на импорт ряда товаров группы 22 (пиво).

44. 25.04.03г./ Распоряжение о принципах взаимодействия органов ветеринарной и таможенной служб / СЗ №89 поз. 837/ Минсельхоз/ Установлен порядок предоставления таможенными службами необходимой документации ветеринарной службе, а также оказания необходимого содействия в контроле, складского хранения товара и принятия надлежащих мер в отношении товаров, не соответствующих установленным требованиям.

45. 13.05.03г./ Распоряжение о снятии дополнительной таможенной оплаты/ СЗ №93 поз. 861/ СМ РП/ Аннулированы дополнительные таможенные платежи по ряду товаров групп 01, 02, 04, 06, 07, 08, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 20, 23, 29, 35 и 38 (всего на 40 листах).

46. 27.05.03г./ Распоряжение о внесении изменений в порядок регистрации ряда сельхозтоваров, импортируемых в Польшу/ СЗ №94 поз. 867/ Минэкономики/ Установлен перечень сельхозтоваров, импорт которых подлежит обязательной регистрации до 31 дек. 2003г. (всего перечень кодов на 122 листах), а также установлен порядок регистрации.

46. 30.05.03г./ Распоряжение по вопросу определения международных аэропортов/ СЗ №99 поз. 910/ СМ РП/ Установлен перечень международных аэропортов РП (а/п г.г.Варшава, Щецин, Краков, Гданьск, Познань, всего 19 аэропортов).

47. 21.05.03г./ Закон о внесении изменений в закон о регулировании рынка сахара/ СЗ №100 поз. 923/ Президент/ Внесены изменения по порядку квотирования производства сахара и изюмкозы в РП.

48. 10.06.03г./ Распоряжение во вопросу подтверждений экспорта / СЗ №89 поз. 837/ Минсельхоз/ Внесены изменения в действующее распоряжение о порядке оформления документов, подтверждающих вывоз из РП сельхозпродукции, на экспорт которой были выделены государственные дотации.

48. 14.02.03г./ Международное соглашение «Энергетическая хартия»/ СЗ №105 поз. 985/ Президент/ Вступило в силу в РП.

49. 30.05.03г./ Распоряжение о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №108 поз. 1010/ СМ РП/ Изменены таможенные ставки по ряду товаров группы 21.

50. 1.07.03г./ Международное соглашение Interbus/ СЗ №114 поз. 1076/ Президент/ Международное соглашение об нерегулярных автобусных перевозках вступило в силу в РП.

51. 16.06.03г./ Распоряжение о введении контингентов на импорт товаров из Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии, Словении, Болгарии/ СЗ №115 поз. 1085/ Минэкономики/ Установлены количественные контингенты на импорт ряда товаров групп 04, 21, 22.

52. 9.07.03г./ Распоряжение о назначении полномочного представителя правительства по вопросам борьбы с финансовыми преступлениями в отношении РП и ЕС/ СЗ №119 поз. 1113/ СМ РП/ Определены функции представителя правительства по вопросам борьбы с финансовыми преступлениями в отношении РП и ЕС – координация деятельности органов правопорядка РП, анализ причин, подготовка предложений, обмен информацией, подготовка правовых документов и др. в целях защиты интересов РП и ЕС.

53. 9.07.03г./ Закон о промышленной собственности/ СЗ №119 поз. 1117/ Сводный текст закона/ Регулирует вопросы прав на открытия, образцы, товарные знаки и определяет функции Патентного бюро РП.

54. 10.07.03г./ Внесение изменений в Таможенный кодекс/ СЗ №120 поз. 1122/ Президент/ Внесено 75 изменений в текст Таможенного кодекса по доработке его на соответствие законодательству ЕС.

55. 11.07.03г./ Распоряжение о функционировании обязанностей министра, Члена СМ РП Danuty Hubner/ СЗ №121 поз. 1136/ СМ РП/ Определены функции министра, Члена СМ РП Danuty Huber отвечающей за проведение переговоров от имени РП с ЕС; координация работы по подготовке позиции польской стороны, контроль за ходом выполнения обязательств РП по подготовке Польши к выступлению в ЕС, представительство РП в различных структурах ЕС.

56. 14.07.03г./ Распоряжение о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №122 поз. 1145/ СМ РП/ Изменены таможенные ставки по ряду товаров групп 17 и 20.

57. 16.07.03г./ Распоряжение о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №124 поз. 1155/ СМ РП/ Изменены таможенные ставки по ряду товаров группы 04.

58. 16.07.03г./ Распоряжение о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №124 поз. 1156/ СМ РП/ Изменены таможенные ставки по ряду товаров групп 34 и 55, 60, 70, 85.

59. 18.07.03г./ Распоряжение о запрете торговым оборотом бриллиантами/ СЗ №126 поз. 1171/ Минэкономики/ Введен запрет на торговый оборот товарами 71021000, 710221000, 710231000 со странами, не входящими в процесс Kimberley.

60. 18.07.03г./ Распоряжение о введении автоматической регистрации в торговом обороте бриллиантами/ СЗ №126 поз. 1172/ Минэкономики/ Устанавливается порядок получения разрешений и регистрации на торговлю бриллиантами со странами, входящими в процесс Kimberley.

61. 21.07.03г./ Закон об иностранцах/ СЗ №128 поз. 1175/ Президент/ Текст закона на русском языке направлен в МЭРТ.

62. 22.07.03г./ Распоряжение о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №129 поз. 1178/ СМ РП/ Изменены таможенные ставки по ряду товаров групп 03 и 16.

63. 31.07.03г./ Распоряжение о выделении таможенного пункта для обслуживания ввоза и вывоза генетически измененных продуктов / СЗ №134 поз. 1252/ Минфин/ Установлено, что правом таможенного оформления пункта ввоза и вывоза генетически измененных продуктов наделяется таможенный отдел в г.Замощч (пункт Хребен).

64. 31.07.03г./ Распоряжение о выделении таможенного пункта для обслуживания ввоза и вывоза товаров стратегического назначения/ СЗ №134 поз. 12532/ Минфин/ Установлено, что правом таможенного оформления пункта ввоза и вывоза генетически измененных продуктов наделяется таможенный отдел в г.Замощч (пункты Хребен и Хрубешов).

65. 11.08.03г./ О вступлении в силу в РП поправок принятых в Лондоне 4.11.93 к Конвенции о Международной морской организации/ СЗ №140 поз. 1339/ Подписано президентом РП/ Поправки, принятые в Лондоне 4.11.93 к Конвенции о Международной морской организации вступили в силу в РП с 7.11.2002.

66. 13.08.03г./ Распоряжение о введении дополнительной таможенной оплаты в связи с излишним импортом газовых нагревателей воды/ СЗ №142 поз. 1384/ Минэкономики/ Установлена дополнительная таможенная оплата в 25% на газовые нагреватели воды по коду 841911000 на срок до 30.04.2004.

67. 13.08.03г./ Распоряжение о введении дополнительной таможенной оплаты в связи с излишним импортом карбида кальция/ СЗ №142 поз. 1385/ Минэкономики/ Установлена дополнительная таможенная оплата в 15% на карбид кальция по коду 284910000 на срок до 30.04.2004.

68. 10.06.03г./ Распоряжение о введении экспортных пошлин на зерно/ СЗ №144 поз. 9773/ Минсельхоз/ В связи с недостатком зерна на внутреннем рынке установлена дополнительная оплата в от 50 до 80 долл. за вывоз из РП зерновых товаров группы 1001, муки и мучных изделий по группам 1101, 1102, 1103 и 1104.

69. 22.08.03г./ О вступлении в силу в РП приложений к Конвенции о Международном воздушном сообщении/ СЗ №146 поз. 1413/ Подписано президентом РП/ Вступили в силу в РП 18 приложений к Конвенции о Международном воздушном сообщении от 7.12.1944.

70. 27.08.03г./ О вступлении в силу в РП Четвертого протокола к Соглашению о торговле услугами, подписанному в Женеве 15.04.1997/ СЗ №148 поз. 1440/ Подписано президентом РП/ Вступил в силу в РП Четвертый Протокол, регулирующий вопросы торговли услугами в области телекоммуникации.

71. 27.08.03г./ О вступлении в силу в РП Четвертого протокола к Соглашению о торговле услугами (GATS), подписанному в Женеве 15.04.1997/ СЗ №148 поз. 1440/ Подписано президентом РП/ Вступил в силу в РП Четвертый Протокол, регулирующий вопросы торговли услугами в области телекоммуникации.

72. 27.08.03г./ О вступлении в силу в РП изменений к Соглашению «Интерспутник», подписанному в Москве 15.11.1971/ СЗ №148 поз. 1443/ Президент/ Вступили в силу в РП изменения к Соглашению «Интерспутник», принятые в ходе XXV сессии Совета Интерспутник в Москве 30.11.1996.

73. 5.09.03г./ Распоряжение о внесении изменений в таможенный тариф/ СЗ №156 поз. 1518/ СМ РП/ Изменены таможенные ставки по ряду товаров групп 10 и 21.

74. 5.09.03г./ Распоряжение о введении контингента на импорт антрацита из России/ СЗ №156 поз. 1522/ Минэкономики/ Установлен контингент на импорт антрацита в объеме 15 000 т. на срок до 19.10.2003 предназначенного для изготовления угольных электродов.

75. 5.09.03г./ Распоряжение о введении регистрации импорта каменного угля из РФ / СЗ №156 поз. 1521/ Минэкономики/ Установлен порядок получения разрешений контингент на импорт каменного угля из РФ по группе 2701.

76. 12.09.03г./ Распоряжение о введении беспошлинных контингентов / СЗ №159 поз. 1521/ Минэкономики/ Установлен порядок получения разрешений контингент на импорт каменного угля из РФ по группе 2701.

77. 12.09.03г./ Распоряжение о введении беспошлинных контингентов / СЗ №159 поз. 1541/ Минэкономики/ Установлены беспошлинные контингенты на импорт ряда товаров группы 09.

78. 27.08.03г./ Закон пограничном ветеринар-

ном контроле/ СЗ №165 поз. 1590/ Президент/ Вступит в силу в день вступления Польши в ЕС.

79. 25.09.03г./ Распоряжение о минимальной заработной плате в 2004г./ СЗ №167 поз. 1623/ СМ РП/ Установлен размер минимальной зарплаты в 2004г. в 824 злотых (220 долл.).

80. 22.10.03г./ Распоряжение о внесении изменений в размер контингента импорта каменного угля из РФ / СЗ №181 поз. 1772/ Минэкономики/ Установлен контингент на импорт российского угля в 1.600 тыс.т. по группе 27.

81. 24.11.03г./ Закон о добавлении энергетических биокомпонентов в двигательное топливо/ СЗ №199 поз. 1934/ Президент/ Установил порядок обязательных добавок в объеме до 15% биологических компонентов в двигательное топливо. Закон вступает в силу 1.01.2004.

82. 23.12.03г./ Распоряжение по вопросу PCN (ТН ВЭД РП)/ СЗ №220 поз. 2170/ СМ РП/ Установлено, что ТН ВЭД РП (PCN) будет действовать до 30 апр. 2004г. (т.к. с 1 мая РП переходит на ЕТТ ЕС).

83. 29.12.03г./ Распоряжение о регулировании вывоза из РП отдельных видов металлопроката/ СЗ №222 поз. 2208/ Минэкономики/ Вводится обязательное получение разрешений на вывоз из РП отдельных видов металлопроката по группе 72 сроком до 30 апр. 2004г.

84. 29.12.03г./ Распоряжение о регулировании ввоза и вывоза отдельных товаров/ СЗ №222 поз. 2209/ Минэкономики/ Вводится обязательное получение разрешений на вывоз в РП отдельных товаров по группе 4707 и вывоз из РП по группам 2701, 5509 и 9504 сроком до 30 апр. 2004г.

85. 30.12.03г./ Закон о памятной награде «Крест пленников Сибири»/ СЗ №225 поз. 2230/ Президент/ Памятная награда предназначена для лиц, депортированных из Польши в 1939-56гг. в лагеря СССР, сохранившим верность идеалам свободы и независимости.

86. 30.12.03г./ Распоряжения о введении контингентов на импорт различных видов продукции / СЗ №226 поз. 2235-2243/ Минэкономики/ Установлены контингенты на импорт по широкому перечню товаров из различных стран (всего 185 стран, Россия не входит).

87. 30.12.03г./ Распоряжение о регулировании ввоза в РП отдельных видов товаров/ СЗ №228 поз. 2270/ Минэкономики/ Вводится обязательное получение разрешений на ввоз в РП отдельных видов товаров по группам 01,02, 04, 07, 10, 11, 15, 16,17, 20, 22, 23 и 24 сроком до 30 апр. 2004г.

88. 31.12.03г./ Закон о общей безопасности товаров/ СЗ №229 поз. 2275/ Президент/ Закон принят в соответствии с Директивой ЕС2001/95/WE по вопросу общей безопасности товаров.

89. 31.12.03г./ Распоряжения о введении беспошлинного контингента на импорт зерна/ СЗ №230 поз. 2296/ Минэкономики/ Введен беспошлинный контингент на импорт зерна в количестве 600 тыс.т. (группа 1001).

90. 31.12.03г./ Распоряжения о введении ограничительного контингента на импорт цемента из Беларуси/ СЗ №231 поз. 2295/ Минэкономики/ Введен контингент на импорт цемента из Беларуси в количестве 91 тыс.т. (группа 2523).

91. 31.12.03г./ Распоряжение о минимального порога цен на импорт сельхозпродукции / СЗ №231 поз. 9773/ Минсельхоз/ Установлен минимальный пороговый уровень цен на ряд сельхозто-

варов групп 01, 02, 04, 08, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 20, 21, 23, 35 на срок до 30 апр. 2004г. (всего на 14 л.).

92. 31.12.03г./ Распоряжения о введении нулевой пошлины на импорт пшеницы из ЕС/ СЗ №231 поз. 2312/ Минэкономики/ Установлены нулевые пошлины на импорт зерна пшеницы из ЕС (группа 1001).

93. 31.12.03г./ Распоряжения о перечне сельхозтоваров, подлежащих административному регулированию в торговле с границей/ СЗ №231 поз. 2313/ Минэкономики/ Установлен перечень сельхозтоваров, подлежащих административному регулированию в торговле с границей (всего на 68 листах).

94. 21.12.02г./ Протокол к Соглашению о международной регистрации знаков, заключенному в Мадриде 27.07.1989/ СЗ №13 поз. 130/ Международное соглашение/ Вступил в силу в РП с 30.10.2002.

95. 14.01.04г./ Распоряжение о создании комиссии по вопросам добавок энергетических биологических компонентов в двигательное топливо/ СЗ №4 поз. 21/ СМ РП/ Установил порядок создания, состав и функции комиссии по вопросу обязательных добавок биологических компонентов в двигательное топливо.

Иноинвестиции

В действующем в Польше законе «О хозяйственности» закреплён национальный принцип, т.е. трактование иноинвесторов наравне с отечественными субъектами права.

С целью формирования и пропаганды благоприятного инвестиционного климата в 1992г. в Польше было создано АО «Государственное агентство иностранных инвестиций». Круг его деятельности охватывает: помощь в установлении контактов между отечественными и иностранными партнерами путем нахождения инвестиционных проектов в стране и потенциальных иноинвесторов; полное обслуживание иноинвесторов; деятельность в области промоции и поддержки; статистические исследования и анализы, относящиеся к иностранным инвестициям.

Принципы формирования инвестиционного имиджа Польши базируются на следующих моментах: создание благоприятного инвестиционного климата в области законодательства, в т.ч. и в налоговой системе; отсутствие оговоренных в законодательстве ограничений по размеру вложений иностранных инвестиций в отдельные отрасли и сектора экономики.

Одним из элементов стратегии по привлечению иностранных инвестиций стало принятие в Польше в 1994г. закона «Об особых экономических зонах». В настоящее время действуют 15 СЭЗ. Льготы и преференции, которые предоставляются субъектам, ведущим хозяйственную деятельность в СЭЗ, способствовали активному привлечению иностранного капитала в них.

В рамках переговорного процесса присоединения к Евросоюзу Польша вынуждена была пойти на ряд изменений своего законодательства в отношении СЭЗ с целью адаптации к европейскому законодательству правовых регулирований в области публичной помощи для предпринимателей.

Для поступательного развития польской экономики требуются внешние инвестиционные ресурсы, превышающие по масштабам внутренние

сбережения. По расчетам польских экспертов, для обеспечения устойчивых темпов прироста ВВП 5-6% в год, необходимо обеспечить ежегодный приток прямых иностранных инвестиций в объеме не менее 10 млрд.долл. В 1996-2000гг. Польша привлекала в среднем за год 8 млрд.долл. подобного рода инвестиций (наивысший показатель среди стран ЦВЕ).

С 2001г., второй год подряд происходило падение объемов прямых иноинвестиций в польскую экономику. В 2001г. они снизились до уровня 7,15 млрд.долл., а в 2002г., сократившись еще на 1 млрд.долл., составив всего 6,06 млрд.долл. (по данным госагентства иноинвестиций).

Заметное сокращение в последние два года притока прямых иноинвестиций обусловлено в первую очередь ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры, а также существенным замедлением приватизационных процессов в стране. Негативную роль играют действующие в этой сфере несовершенные правовые нормы и налоговое регулирование, а также ухудшающийся инвестиционный климат и слабое развитие инфраструктуры. Однако главной причиной недостатков в этой сфере продолжает оставаться отсутствие гибкой системы поддержки иностранных инвестиций, которая позволяла бы правительству эффективно направлять их в сферы экономики и регионы, приоритетные с точки зрения потребностей экономического роста либо решения задач выравнивания уровней развития отдельных сфер или регионов.

Эти отрицательные моменты явились причиной отказа целого ряда потенциальных зарубежных фирм от инвестирования в Польшу и размещения своих предприятий в других странах ЦВЕ, прежде всего, в Чехии и Венгрии.

Среди крупнейших государств-инвесторов лидируют страны, входящие в ЕС. В первой пятёрке лидеров – Великобритания (1370 млн.долл.), Нидерланды (1070 млн.долл.), США (887 млн.долл.), Франция (742 млн.долл.) и Германия (561 млн.долл.). В 2002г. заметно возрос приток в РП инвестиций из стран ЦВЕ: Венгрии (50 млн.долл.) и Чехии (4,9 млн.долл.), а также РФ (37 млн.долл.).

Наиболее крупными инвесторами из числа западных компаний и банков были в 2002г. бельгийский банковский консорциум KBC Bank (442 млн.долл.), немецкая электроэнергетическая компания RWE Plus (388 млн.долл.) и британский оператор международной сети гипермаркетов Tesco.

Заслуживает внимания возросшая заинтересованность зарубежных инвесторов во вложении капиталов в перерабатывающие отрасли польской промышленности. Шире стали осуществляться вложения в создание новых мощностей и производств (инвестиции «в чистом поле» – greenfield), в которых особенно заинтересована Польша. В 2002г. такого рода инвестиции составляли более одной четверти общего объема новых капиталовложений, в то время как год назад – 10%.

Общий объем накопленных прямых иноинвестиций в Польше за весь период рыночной трансформации оценивается в 62 млрд.долл. (включая инвестиции менее 1 млрд.долл.). По накопленным на начало 2003г. капиталовложениям уже третий год подряд лидируют французские компании, которые вложили 12 млрд.долл., что составляет 20% общей суммы накопленных прямых вложений иностранного капитала. Крупнейшим россий-

ским инвестором является ОАО «Газпром», инвестиции которого в строительство газопровода Ямал-Европа составили 1,3 млрд.долл.

Характерной чертой привлеченных прямых инвестиций является их отраслевая концентрация. 44% общего их объема было направлено в промышленность, в т.ч. только 14% – в отрасли, выпускающие продукцию высокой степени обработки (большая часть из которых – 70% – была вложена в автостроение, в т.ч. в предприятия по сборке автомобилей из импортных комплектующих). Значительная (11%) часть инвестиционных средств была направлена в пищевую промышленность, производство стройматериалов (6%), бумпром (3%).

Наибольший интерес иностранных инвесторов вызывает сектор рыночных услуг, в который была вложена половина всех инвестиций (24 млрд.долл.), что превышает объемы вложений иностранного капитала в обрабатывающие отрасли польской промышленности.

Банки

Продолжается процесс трансформации польской банковской системы, который был начат в 1989г. путем создания двухступенчатой системы, состоящей из центрального банка и коммерческих банков.

Национальный банк Польши (НБП) (Narodowy Bank Polski) с 1990г. успешно вводит изменения в области денежно-кредитной политики, что находит высокую оценку в международных финансовых сферах и приближает польскую банковскую систему к мировым стандартам.

Нацбанк Польши (НБП), будучи центральным банком, выполняет три основные функции: центрального банка государства (банковское обслуживание государства и формирование его кредитно-денежной политики); эмиссионного банка (эмиссия наличных денег и управление их обращением); банка банков (рефинансирование банков и управление кредитом, надзор за сетью коммерческих банков).

Внедряемые новые правовые нормы, относящиеся к банковскому сектору, соответствуют изменениям, происходящим в экономике, и готовят польские банки к предстоящему вступлению в Европейский союз. Особого внимания заслуживают: Закон от 29 авг. 1997г. о Нацбанке Польши, уточняющий организацию и ответственность центрального банка и его отделений; Закон – Банковское право от 29 авг. 1997г., в котором содержатся новые принципы учреждения банков, их организации и правила банковского надзора.

Польские банки в преобладающем большинстве действуют в качестве универсальных учреждений, предлагая широкий круг услуг, как корпорационным клиентам, так и частным лицам. В банковском секторе обостряется конкурентная борьба за привлечение клиентов, особенно частных лиц. Предлагаются все более современные формы обслуживания, например, услуги оказываемые по телефону или через интернет, а также снижение банковской провизии.

Законом «О банковском праве» предусматривается следующая возможность присутствия зарубежного банка в банковской системе РП: представительство; отделение; создание банка в виде акционерного общества; приобретение и принятие во владение акций либо прав на акции одного из польских банков.

Развитие рынков капиталов в Польше относится к факторам, которые способствовали экономическому росту страны. К основным элементам польского финансового рынка относятся: рынок долговых обязательств, денежный рынок, рынок капиталов (регулируемый – Биржа), внебиржевой рынок.

На рынке долговых обязательств в Польше преобладают эмиссии разного рода инструментов, часто совершаемые польским правительством. Растет стоимость эмиссии долговых обязательств предприятий, но они все еще составляют небольшую часть рынка и в своей значительной части носят характер краткосрочных эмиссий. Заслуживают внимания также муниципальные эмиссии, которые приобретают все большее значение.

Согласно польскому банковскому праву, банки, участвующие в денежном рынке, должны быть зарегистрированы в Польше. На этом рынке предлагаются: казначейские облигации, эмитируемые министром финансов, казначейские бонды, эмитируемые НБП, депозитные сертификаты, эмитируемые местными банками и краткосрочные долговые обязательства, эмитируемые крупными обществами.

Самым важным элементом вторичного рынка в Польше является Варшавская фондовая биржа, которая причисляется к наиболее динамично развивающимся учреждениям такого рода в мире. У нее многолетняя традиция, ибо она продолжает деятельность первой польской биржи, открывшейся в Варшаве в 1817г. На бирже, кроме акций и казначейских облигаций, котируются также акции Национальных инвестиционных фондов. Число ценных бумаг, допускаемых к биржевому обороту, систематически растет, а котируемые до сих пор общества объявляют новые эмиссии акций, что способствует значительному росту капитализации польского рынка акций.

Польский страховой рынок предлагает теперь широкий диапазон услуг, как фирмам, так и частным лицам, стараясь удовлетворить требованиям растущего сознания общества по отношению к страхованию. Одновременно осуществляется регулирование польской системы страхования с целью достижения ее соответствия стандартам стран-членов Европейского союза. За последнее время польский страховой рынок все шире открывается перед деятельностью иностранных страховых организаций, что усиливает конкуренцию и способствует расширению страховой оферты.

Особого внимания заслуживает внедряемая ныне в Польше реформа социального страхования, которая характеризуется большим масштабом и тем, что она вводится в разовом порядке. Так называемая вторая опора (II Filar) системы страхования (состоящей теперь из трех сегментов, именуемых «опорами»), с одной стороны, автоматически охватит 2,5 млн. поляков, а с другой стороны – создаст возможность включения 7-8 млн. поляков во всеобщие пенсионные товарищества (Powszechne Towarzystwa Emerytalne, РТЕ). Создаваемые в Польше новые пенсионные фонды, также с участием иностранных финансовых учреждений, играют важную роль на финансовом рынке. Реформа социального страхования дает также банкам шансы на улучшение их конкурентоспособности, т.к. роль банка во II опоре реформы может состоять: в участии в создании всеобщих пенсионных товариществ путем управления активами и проведения операций по расчетам; в исполнении ими роли депозитария РТЕ после удовлетворения требований в отношении капитала.

Валютное право

С 1 окт. 2002г. в Польше вступило в силу новое валютное законодательство: закон «Валютное право», а также пять подзаконных актов, обеспечивающих его реализацию. Оно направлено на дальнейшую либерализацию валютного регулирования и валютного контроля в стране.

Наиболее существенные изменения в новом законе предусматривают отмену ограничений на открытие резидентами валютных счетов в зарубежных банках и приобретение за рубежом краткосрочных ценных бумаг (со сроком погашения менее 1г.). Для осуществления перевода из Польши резидентами денежных средств в сумме, превышающей эквивалент 10 тыс. евро, по-прежнему требуется получение специального разрешения председателя Польского нацбанка (ПНБ). Это ограничение не распространяется на иностранных граждан, которые, ввезя ранее определенную сумму в валюте в Польшу и, заявив ее таможенным органам, хотят затем вывезти эту валюту из страны.

Для нерезидентов отменяются ограничения на открытие счетов (на срок до трех месяцев) и размещение на них денежных средств. Они могут переводить средства с этих счетов польским компаниям (в виде предоставляемых кредитов или в безвозмездной форме). Резиденты могут осуществлять перевод денежных средств со своих счетов в польских банках на счета, открытые ими в зарубежных банках.

На проведение значительной части валютных операций со странами Евросоюза и ОЭСР не требуется ныне получение специальных разрешений председателя ПНБ.

Произошло определенное смягчение (для резидентов) режима проведения валютных операций с т.н. «третьими странами» (не входящими в ЕС, ОЭСР и Европейское экономическое пространство). К ним относятся Россия, Белоруссия, Литва, Украина. Эти вопросы регулируются одним из пяти подзаконных актов, обеспечивающих реализацию нового Закона.

В соответствии с ним польский предприниматель может осуществить банковский перевод денежных средств, предназначенных для фирмы третьей страны как в польских злотых, так и в валюте этой страны, не переводя их предварительно в свободно конвертируемую валюту. Польские компании имеют возможность приобретать в третьих странах (но только в тех из них, с которыми Польша заключила соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций) недвижимость, используемую для ведения хозяйственной деятельности, а также открывать счета в банках для оплаты этой недвижимости (на что не требуется ныне получение разрешения председателя ПНБ). Польские компании могут как получать, так и предоставлять кредиты фирмам третьих стран, даже если требуется погасить половину их стоимости менее чем за год. Необходимо также, чтобы кредитор из третьей страны обладал, по крайней мере, 10% голосов в органах управления польского акционерного общества.

Рассматривая возможность оттока сбережений польских граждан за границу как результат действия новых правовых норм, польские аналитики и эксперты указывают, что этот процесс вряд ли будет носить массовый и широкомасштабный характер. В обоснование этого вывода приводятся следующие аргументы.

Наиболее серьезной преградой на пути оттока сбережений из страны является то, что наибольшую выгоду от пересмотра валютного законодательства смогут извлечь лишь наиболее состоятельные слои населения. На них прежде всего будут рассчитаны новые предложения коммерческих банков.

Наиболее состоятельные граждане, стремясь избежать потерь от налогообложения процентов по вкладам, поместили свои сбережения на долгосрочные вклады в банках. Они имеют также возможность до конца 2003г. уклоняться от уплаты этого налога путем проведения операций типа sell-buy-back с облигациями, приобретенными до конца 2002г. Предусмотренная действующим в Польше законодательством возможность проведения процедуры налогового арбитража будет наверняка тормозить процесс оттока сбережений граждан за рубеж.

Этот процесс будет также сдерживаться в связи с боязнью граждан вступать в конфликт с фискальными властями при необходимости подачи в будущем имущественных деклараций. В них будут отражаться сведения о той части сбережений, которые лишь временно размещены на банковских счетах и ожидают случая для использования их в качестве инвестиций.

Хотя по оценкам польских экспертов объем сбережений граждан, переведенных на их счета в зарубежных банках, может достичь к концу 2003г. 7 млрд. злотых (1,7 млрд. евро), следует ожидать, что 60% этих средств, номинированных в злотых, сможет вернуться обратно в страну либо в форме кредитов, предоставленных «материнскими» компаниями принадлежащим им в Польше банковским учреждениям, либо в виде депозитов, размещенных на межбанковском рынке.

Чистый отток сбережений граждан в результате введения новых норм валютного законодательства составит лишь 2 млрд. злотых (общий размер средств на валютных счетах, открытых состоятельными польскими гражданами в зарубежных банках). Как считают польские эксперты, это не столь уж большая сумма, если учесть что она соответствует 1% банковских вкладов домашних хозяйств внутри страны.

Можно ожидать, что в ближайшие несколько месяцев произойдет сокращение (из расчета год к году) как общей суммы банковских вкладов, так и размеров денежной массы в обращении (агрегат М3). В определенной степени этому может противодействовать снижение норм обязательных резервов, размещенных комбанками в ПНБ. Положительную роль сыграла бы здесь отмена (например, начиная с 2002г.) налога на проценты со сберегательных вкладов населения.

Налоги

Общие принципы налоговой системы определены в Положении о налогах, которое вступило в силу 1 янв. 1998г., измененное статьей 142 закона от 24 июля 1998г. об изменении некоторых законов, определяющих компетенции органов публичной администрации государства. Положение о налогах регулирует, в частности, налоговые обязательства, налоговую информацию, налоговое производство и контроль.

Институциональная структура системы является трехступенчатой и состоит из казначейских управлений (финансовых отделов) как первой

налоговой инстанции, казначейских палат и минфина. Территориальная компетенция налоговых органов определяется по месту жительства или месту нахождения налогоплательщика. Положение о налогах обязывает налогоплательщиков вести налоговые книги и учетные документы на протяжении пяти лет и устанавливает, что по истечении пяти лет, считая с конца календарного года, в котором истек срок платежа налога, налоговые обязательства прекращаются за давностью. Созданное на территории Польши общество с участием инокапитала рассматривается финансовым законодательством как любой другой отечественный субъект, поэтому все принципы налоговой системы одинаковы и для польских и для иностранных предприятий, зарегистрированных в Польше. Некоторые льготы имеют фирмы, инвестирующие в специальных экономических зонах (СЭЗ).

Польская налоговая система охватывает подоходный налог с юрлиц и предусмотренные в нем льготы, налог с товаров и услуг (НДС), а также акциз, подоходный налог с физлиц и налогообложение недвижимости. В основе фискальной политики лежит постепенное снижение ставок подоходного налога с физ. и юрлиц при одновременной отмене или ограничении действовавших до сих пор льгот и отчислений. Продолжаются работы по упрощению налоговой системы.

Обложение подоходным налогом юрлиц регулируется законом от 15 фев. 1992г. (с многочисленными позднейшими изменениями). Налогоплательщиками могут быть также группы, состоящие не менее, чем с двух торговых обществ, связанных друг с другом капиталом. Налоговую группу капитала создают общества с ограниченной ответственностью или акционерные общества, если уставной (акционерный) капитал, приходящийся на одно общество составляет не менее 1 млн. злотых. Общества, создающие группу капитала должны заключить нотариальный договор на срок не менее трех лет и обязаны соблюдать ряд дополнительных условий, предусмотренных законом.

Основу налогообложения составляет доход за вычетом дарений на научные, научно-технические, образовательные цели, на здравоохранение, строительство дорог и телекоммуникационной сети в деревнях (и на другие цели, предусмотренные в ст. 18 закона). Общая сумма отчислений от основы налогообложения по этим статьям не может превышать 15% дохода. Отчисления от основы налогообложения дарений на религиозные, благотворительные, добродетельные цели, на охрану среды не могут превысить 10% дохода.

Ставка подоходного налога постепенно снижается: с 38% в 1997г. до 28% в 2001г. Ставка 2001г. была сохранена и на 2002г. На 2003г. ставка подоходного налога установлена в 27%. Правительство предлагает дальнейшее сокращение этой налоговой ставки с таким расчетом, чтобы в 2004г. дойти до 22%. Юрлица, местонахождение или правление которых находится на территории Польши, подлежат налогообложению по этой ставке от совокупных доходов. Если же местонахождение налогоплательщика находится за пределами страны, налогом облагается только часть его доходов, получаемая в Польше. Подоходный налог с юридических лиц, с местонахождением в Польше, на дивиденды и другие приходы от участия в прибылях,

составляет 20% полученного дохода. Однако этот налог может быть вычтен из подоходного налога на общую хозяйственную деятельность.

С начала 2000г. стали более гибкими принципы амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость продукции. До 3500 злотых была повышена первоначальная стоимость основных фондов, которые подвергаются одноразовой амортизации в месяце передачи основных фондов в эксплуатацию или в последующий месяц. Одновременно был повышен уровень амортизационных ставок для зданий с 4% до 4,5% и большинства машин и оборудования до 1,5%. Была введена максимальная высота амортизационных ставок и были упразднены промежуточные величины. В законе зафиксирована обязанность производить переоценку стоимости амортизируемых основных фондов. Эта обязанность была возложена на министерство финансов в случае, если показатель роста инвестиционных затрат в предыдущем налоговом году повысится не более чем на 10%.

На получение льгот в подоходном налоге имеют право, согласно соответствующим положениям, субъекты, реализующие сельскохозяйственные инвестиции, а также действующие в особых экономических зонах.

В случае финансового убытка, закон допускает возможность расчета по убытку на протяжении пяти очередных налоговых лет.

Закон возлагает на налоговые службы обязанность установления размера дохода путем его оценки в случае, если возникает обоснованное подозрение, что доход был занижен налогоплательщиком. Для оценки можно применять метод сопоставимой неконкурентной цены или цены перепродажи, либо т.н. разумной наценки.

5 июля 1993г. был введен налог на продажу товаров и платных услуг, оказываемых на территории Республики Польша, так называемый VAT (НДС). Этим налогом облагаются также экспорт и импорт товаров и услуг. Налогообложению не подлежит продажа предприятия или отделения, составляющего баланс.

От НДС освобождены налогоплательщики, у которых стоимость продажи товаров и услуг (включая экспорт) не превысила в предыдущем налоговом году 80 тыс. зл. Обязанность уплаты налога возникает с момента выдачи, передачи, замены, дарения товара или исполнения услуги. Налогоплательщики обязаны до дня исполнения первого действия, подлежащего налогообложению, представить в казначейское управление регистрационную заявку. На счетах и фактурах, а также в офертах следует указывать номер налоговой идентификации (NIP). Ежемесячно следует предъявлять в налоговом управлении декларацию об уплате налога.

Закон о НДС предусматривает три налоговые ставки: основную в 22%, сниженную в 7% и ставку 0%. Ставка 0% относится к экспорту товаров и услуг при условии ведения учета и получения документа, подтверждающего вывоз товаров за границу. Категории товаров и услуг, охваченных вышеуказанными ставками, ежегодно корректируются распоряжением министра финансов.

Налогоплательщик имеет право на снижение суммы причитающегося налога на начисленный налог, взимаемый с приобретаемых товаров и услуг.

Закон, вводящий НДС, возложил обязанность уплаты налога в форме акциза на производителя и импортера акцизных изделий. Акцизом охвачены,

в частности, горючее и масла для двигателей, электротехнические приборы широкого употребления, продаваемые по цене выше определенного минимума, охотничье и газовое оружие, алкогольные и табачные изделия, парфюмерные и косметические товары, автоматы для лотерейных игр и электронные игровые машины, парусные и моторные лодки, морские яхты дальнего плавания, легковые автомобили, меха, жевательная резинка, упаковочные материалы из пластмасс.

Ставки акцизного налога определяются в процентах или квотах. Ставка акциза определяется в процентах по отношению к продажной цене товара или к таможенной стоимости.

Министр финансов, может путем издания распоряжения понизить ставки акциза или освободить отдельные товары от уплаты акцизного налога.

В импорте акцизных товаров основой обложения акцизным налогом является таможенная стоимость, увеличенная на таможенную пошлину, исчисленную по основной ставке. Если основная таможенная ставка не определена, то применяется автономная ставка. Продажа акцизных изделий на экспорт не подлежит акцизному обложению за исключением изделий уже раньше обозначенных знаком акциза. Министр финансов определяет путем распоряжения условия и порядок возврата акциза в экспорте.

В зависимости от размера дохода в настоящее время применяются три налоговые ставки: 19%, 30% и 40%. Паушальная ставка 20% применяется к дивидендам и прочим доходам от участия в прибылях юрлиц.

Налогом облагаются доходы физлиц, постоянно проживающих в Польше, а также лиц, которые пребывают в Польше больше полугода. Обложены налогом также доходы лиц, проживающих за границей, если источник этих доходов находится в Польше.

Закон предусматривает разные формы налоговых льгот, отчисляемых как от основы налогообложения, т.е. от дохода, так и от начисленного налога. Дарения на научные, образовательные, культурные цели и на здравоохранение уменьшают доход, подлежащий налогообложению, однако, суммы дарений не могут превышать 15% дохода. Дарения на религиозные цели, благотворительную, опекунскую и добродетельную деятельность, на общественную безопасность и охрану среды не могут превысить 10% дохода.

С 1999г. для определения основы налогообложения приход уменьшается на взносы в счет пенсионного обеспечения (пенсии по старости и инвалидности), пособий по болезни и в связи с несчастными случаями, предусмотренные в положениях о системе социального страхования.

Налогообложение недвижимости в Польше охватывает три вида налогов: налог на недвижимость, сельскохозяйственный налог и лесной. Размер ставок налога на недвижимость определяет министр финансов, причем они не могут превысить 0,1% в год стоимости жилых зданий, 2% стоимости построек, которые служат хозяйственным целям, а также определенных ставок с 1 кв.м. земельных площадей, не обложенных сельскохозяйственным налогом (парники, плантации шампиньонов).

Гминные советы вправе снижать эти ставки, вводить налоговые льготы или освобождать от налогообложения. Налогом на недвижимость облага-

ются физические и юридические лица, а также организационные единицы, не являющиеся юрлицом. Налогом на недвижимость облагаются здания и постройки, связанные с ведением несельскохозяйственной деятельности.

За основу вычисления сельскохозяйственного налога принимается количество пересчетных гектаров, учитывающее дифференцированность классов с/х угодий, а также экономических и производственно-климатических условий. Обложению с/х налогом подлежат только крестьянские хозяйства площадью более 1 га и хозяйства площадью с/х угодий более 1 пересчетного га. Сельскохозяйственный налог определяется в размере эквивалента 2,5 ц. ржи с 1 пересчетного га (1 пересчетный га равняется 1 га земли IV класса).

От налогообложения освобождены, в частности, земли самого низкого класса. Возможно также временное освобождение от налога (1-15 лет) или снижение налоговой ставки (в гористых районах).

В соответствии со ст.65 закона от 28 сент. 1991г. о лесах, лесной налог с 1 пересчетного гектара составляет, за каждое полугодие фискального года, денежный эквивалент 0,125 куб.м. хвойного пиловочника, вычисленный по средней цене продажи этого лесоматериала.

Иностранное юрлицо

Исполнительным органом госвласти, на который возложена обязанность координации внешнеэкономических связей Польши с зарубежными странами является министерство экономики, труда и социальной политики РП. Эту функцию оно реализует в тесном взаимодействии с другими министерствами: МИД, минфин, министерством сельского хозяйства и развития села, министерством инфраструктуры, министерством внутренних дел и администрации.

К общественным организациям, занимающимся вопросами внешнеэкономического сотрудничества следует отнести: Всепольскую хозяйственную палату; отраслевые торгово-промышленные палаты; двусторонние страновые торгово-промышленные палаты (касательно сотрудничества с Россией — это польско-российская торгово-промышленная палата); общество «Польша-Восток»; Польский совет бизнеса; Польский клуб бизнеса; Восточный клуб; Business Centre Club.

Правовые основы хозяйственной деятельности в Польше определены в Гражданском кодексе, Торговом кодексе, а также в законе о хозяйственной деятельности, который вступил в силу с 1 янв. 2001г.

Закон о хозяйственности определяет допустимые формы деятельности на территории Польши зарубежных предпринимателей. Для ведения хозяйственности иностранные предприниматели могут создавать свои фирмы, открывать отделения или филиалы своей иностранной фирмы в Польше. Иностранные субъекты могут открывать свои представительства в Польше, деятельность которых ограничена ведением представительских и рекламных функций.

Для открытия представительства необходимо представить в министерство экономики, труда и социальной политики (или иное министерство, соответствующее профилю деятельности иностранной фирмы-заявителя):

— ходатайство на польском языке (либо на иностранном языке с переводом на польский язык),

содержащее информацию о деятельности фирмы, ее контактах на польском рынке, перечень важнейших польских партнеров, цель открытия представительства и перспективы развития торговых контактов с Польшей, место расположения будущего представительства;

– нотариально заверенные копии свидетельства о регистрации и устава вместе с их официальным переводом на польский язык. Эти документы должны быть актуализированы, т.е. выдавшим органом должна быть подтверждена их актуальность на данный момент, причем с момента актуализации до предоставления документов в министерство экономики Польши должно пройти не более трех месяцев;

– учредительный договор, но его перевод на польский язык обычно не требуется;

– заявление руководящего органа фирмы, подтверждающее намерение фирмы открыть свое представительство в Польше и что данное представительство будет соблюдать требования польского законодательства. Заявление должно быть подписано уполномоченными на то лицами, а их подписи и компетенции в данном вопросе должны быть подтверждены нотариусом.

Ходатайство рассматривается обычно в течение 6 недель, а разрешение на открытие представительства выдается на 2г. с возможным последующим продлением на трехлетние сроки. Оплата за разрешение составляет в настоящий момент 2000 польских злотых.

Представительство обязано: 1) пользоваться названием иностранного субъекта на языке страны его местонахождения вместе с переводом на польский язык названия юридической формы субъекта и дополнением «представительство в Польше»; 2) вести отдельную бухгалтерию в соответствии с положениями о ведении бухгалтерского учета; 3) ставить в известность министра по вопросам экономики о всех изменениях фактического и правового характера, о начале процесса ликвидации иностранного представительства и его завершении, а также о лишении права на ведение предпринимательской деятельности и на распоряжение своим имуществом в течение 14 дней с момента их возникновения.

По принципу взаимности и если международными договорами, ратифицированными Польшей не предусматривается иное, иностранные субъекты имеют право для ведения предпринимательской деятельности на территории Республики Польша создавать филиалы.

Иностранному субъекту, который открывает филиалы, имеет право заниматься предпринимательской деятельностью исключительно в области предмета деятельности заграничного предпринимателя. Иностранному субъекту, который открывает филиал, обязан назначить уполномоченное лицо в филиале, которое будет представлять интересы иностранного субъекта перед соответствующими органами.

Филиал имеет право начать предпринимательскую деятельность только после регистрации в реестре предпринимателей. Принципы регистрации в реестре предпринимателей определяются отдельным законом.

Помимо обязательств, вытекающих из предписаний о Государственном судебном реестре, иностранный субъект обязан: 1) указать имя и фамилию, а также адрес в Польше лица, уполномочен-

ного для представления интереса заграничного предпринимателя перед соответствующими органами; 2) приложить к регистрационным документам удостоверенный нотариусом образец подписи лица, уполномоченного в филиале для представления интересов иностранного субъекта перед соответствующими органами; 3) приложить к регистрационным документам предусмотренную законодательством справку.

Филиал обязан: 1) пользоваться названием иностранного субъекта на языке страны его местонахождения вместе с переводом на польский язык названия правовой формы субъекта и дополнением «филиал в Польше»; 2) вести отдельную бухгалтерию на польском языке в соответствии с положениями о ведении бухгалтерского учета; 3) ставить в известность министра по вопросам экономики о всех изменениях фактического и правового характера в течение 14 дней с момента их возникновения.

Хозяйственность в Польше характеризуют простые и универсальные принципы. Важнейшие из них: свобода выбора хозяйственной деятельности; равенство хозяйственных субъектов – государственных и частных, отечественных и зарубежных; регулирование деятельности хозяйственных субъектов рыночными механизмами; ограничение вмешательства государства к необходимому минимуму; снижение уровня перераспределения госбюджетом ВВП.

Эти принципы закреплены и гарантированы в экономическом законодательстве, положения которого вытекают из стандартов демократического правового государства.

Об этом свидетельствуют положения, содержащиеся в законе «О хозяйственной деятельности», принятом 19 нояб. 1999г.: выбор и ведение хозяйственной деятельности являются свободным для каждого и на равных правах; субъектом, ведущим хозяйственную деятельность, может быть физ. и юрлицо, а также организационная единица, не являющаяся юрлицом, если предметом ее активности является хозяйственная деятельность; хозяйственные субъекты, независимо от формы собственности, пользуются на равных правах банковскими кредитами, а также снабжением средствами производства и подлежат обложению публичными сборами; хозяйственные субъекты могут объединяться в добровольно выбранные ими организации хозяйственных субъектов.

Правовые основы хозяйственной деятельности в Польше определены в Гражданском кодексе, Торговом кодексе и в упомянутом законе о хозяйственной деятельности, который вступил в силу с 1 янв. 2001г.

Гражданский кодекс (ГК) регулирует имущественные отношения между физлицами, юрлицами, между физ. и юрлицами, а также охрану личных благ. Этот Кодекс законом от 28 июля 1990г. приведен в соответствие с происходящей в Польше трансформацией государственного и экономического устройства. Содержащиеся в Кодексе положения соблюдают принцип равенства субъектов – участников данного правового отношения независимо от формы собственности, эквивалентности взаимных обязательств (обязательство одной стороны отвечает обязательству другой стороны); свободы договоров. В ГК определены, в частности, вещные права императивного характера – эффективные *erga omnes*, исполнение и прекращение обязательств; виды договоров (купли-продажи,

контрактації, на виконання конкретних робіт, комісії, перевезення, експедиції, найма, оренди, займа, банківського рахунку); дійсні права тільки між сторонами даного громадянсько-правового відношення *inter partes*; спадкування за законом і за заповістю (заповітання і легати).

Крім Громадянського кодексу, правові норми господарської діяльності містяться також у Торговому кодексі, авторському праві, патентному праві, законі про торговельні знаки. При застосуванні різних видів правових актів діє римське правило: особливе положення має перевагу перед загальним регулюванням.

Господарська діяльність, яку веде підприємство з метою отримання прибутку, регулюється Торговим кодексом (ТК). Він введений в Польщі розпорядженням президента РП від 27 червня 1934 р. з наступними багаточисельними змінами. В наші дні знову повернулися до цих перевірених життям правових регулювань. Постановлення ТК стосуються до торговельних товариств (повністю, командитному, з обмеженою відповідальністю і акціонерному), до фірм, представництвам фірм, а також до права задержання, торговельному реєстру і ліквідації товариств. Суб'єкти, що створюють товариство, мають певну свободу формулювання змісту договорів, учасницьких актів або уставів, але деякі положення ТК мають характер *ius cogens* і не можуть піддаватися змінам.

Положення ТК тісно пов'язані з такими законодавчими актами, як закон від 30 серпня 1996 р. (з наступними змінами) про комерціалізацію і приватизацію державних підприємств а також товариствах з іноземним капіталом, які є особливими актами по відношенню до ТК. До них належить закон 1993 р. про протидію недобросовісної конкуренції, розпорядження президента РП від 1936 р. — про банкрутство, а також розпорядження президента РП від 1934 р. — договірне право.

Закон від 23 грудня 1988 р. (з наступними змінами) регулює всю господарську діяльність. Господарським суб'єктом, в розумінні цього закону, є фізична або юридична особа, а також організаційна одиниця, не являючись юридичною особою, якщо вона веде господарську, промислову, торговельну діяльність або послуги з метою заробітку і на власний рахунок.

Новий закон про господарську діяльність закріплює свободу ведення підприємницької діяльності і забезпечує рівність всіх господарських суб'єктів. Особлива глава цього закону присвячена малим і середнім підприємствам. Вона передбачає, що держава створює сприятливі умови для функціонування малих і середніх підприємств. Малим підприємством вважається суб'єкт, на якому працює менше 50 осіб, працюючих і маючий чистий річний дохід не перевищує еквіваленту в золотих 7 млн. євро, а також якщо сума балансових активів перевищує еквіваленту в золотих 5 млн. євро. До середніх належать підприємства з числом зайнятих 50-250 осіб, з чистим річним доходом, не перевищує еквіваленту в золотих 40 млн. євро, а також, якщо сума балансових активів не перевищує еквіваленту в золотих 27 млн. євро.

Новий закон визначив також допустимі форми діяльності на території Польщі зарубіжних підприємців. Для ведення господар-

ської діяльності іноземні підприємці можуть створювати свої фірми, відкривати відділення або філіали своєї іноземної фірми в Польщі. Іноземні суб'єкти можуть відкривати свої представництва.

Деякі види діяльності потребують отримання концесії. Вони визначені в ст. 11 закону «Про господарську діяльність». До них належать — пошук, розвідка і видобуток корисних копалин, виробництво і оборот вибухових матеріалів, озброєння і боєприпасів, а також матеріали і технології для армії і поліції, виготовлення, переробка, зберігання, передача, розподіл і оборот паливом і енергією, охоронна діяльність, повітряний транспорт і виконання інших авіаційних послуг, будівництво і експлуатація платних автомобільних доріг, управління залізничними дорігами і виконання залізничних перевезень, поширення радіо- і телепрограм.

Концесію надає орган державного управління, відповідальний за діяльність (міністр сільськогосподарського господарства, міністр охорони здоров'я) або воєвода. Цей орган має право відмовитися в наданні концесії, якщо вона може пошкодити інтересам народного господарства, обороноздатності або безпеки країни. Господарський суб'єкт може до початку підприємницької діяльності намагатися отримати концесію.

В небагатьох випадках дозволення потребується тоді, коли іноземний суб'єкт починає діяльність в Польщі або створює товариство.

Торговельні товариства реєструються господарськими судами в торговельному реєстрі. Товариство отримує права юридичної особи з моменту його реєстрації. Реєстр ведеся за принципом формальної відкритості (кожен має право ознайомитися з даними реєстрації) і матеріальною (не можна посилатися на незнання даних реєстрації), а також достовірності записів в реєстрі. Учасники і органи товариств зобов'язані актуалізувати повідомлені в реєстр дані. В реєстр вносяться: назва фірми, її місцезнаходження, предмет діяльності, склад органів, розмір капіталу, повноваження і довірені особи, а також свідчення про початок ліквідаційного процесу або банкрутства.

Реєстрація товариства з обмеженою відповідальністю потребує подання учасницького акту, заяви членів правління про те, що грошові внески зроблені і що грошові внески перейдуть в фонд товариства з моменту його реєстрації, підписаний правлінням список компаньйонів, а також розмір вкладів кожного з них. В разі реєстрації акціонерного товариства потребують наступні документи: устав товариства; акт про створення товариства і вступлення до володіння акціями, заявлення всіх членів правління, що всі передбачені уставом платежі акцій внесли і що гарантований перехід в бюджет товариства всіх грошових вкладів з моменту його реєстрації; документ, що підтверджує дозволення на створення товариства, а також затвердження уставу відповідними органами влади, якщо це потребується для створення товариства.

Відкриття представництва потребує внесення в реєстр представств зарубіжних підприємців, який веде міністр, курируючий вопро-

сы экономики (в министерстве экономики, труда и социальной политики РП). Внесение в реестр осуществляется на основании поданного заявления, после получения мнения соответствующего для этого вида деятельности министра и последующего положительного решения министра экономики.

Порядок въезда в страну, выезда из нее, транзитного проезда через ее территорию, а также пребывания на территории Республики Польша иностранных граждан регулируется законом «Об иностранцах», принятым 25 июня 1997г. и в полной мере вступившим в силу с 1 янв. 1999г. Иностранцам в Польше может быть предоставлено: разрешение на временное проживание в стране; вид на жительство.

Разрешение на временное проживание в стране выдается на срок не более 2 лет с возможностью дальнейшего продления, но не более чем до 10 лет.

Разрешение на временное проживание в стране может быть предоставлено, если иностранец обоснует, что в силу складывающихся обстоятельств ему необходимо проживать на территории Республики Польша более 12 мес. К таким обстоятельствам можно отнести: получение разрешения на работу; ведение хозяйственности; научная работа; вступление в брак с польским гражданином, либо иностранцем, имеющим вид на жительство.

Вид на жительство может быть выдан иностранцу, если выполняются все следующие условия: существуют постоянные родственные либо экономические связи с Республикой Польша; имеется гарантия обеспечения жильем и средствами существования; непосредственно до момента обращения проживал на территории Республики Польша не менее трех на основании разрешения на временное проживание.

Иностранцу может быть отказано в выдаче вида на жительство, если окажется, что он имеет обязательства перед страной происхождения либо перед гражданами, проживающими в ней.

Условия считаются выполненными, если иностранец имеет доходы или имущество, обеспечивающее ему покрытие расходов на содержание его самого и находящихся на его обеспечении членов его семьи, либо имеет на территории Республики Польша родственников или членов семьи, которые могут его содержать, а также укажет место проживания и представит правовую основу проживания в нем.

Вид на жительство выдается на неопределенное время. Иностранцу, который получил разрешение на временное проживание, выдается карта временного пребывания.

Иностранцу, который получил вид на жительство, выдается карта постоянного пребывания. Карта постоянного пребывания действует в течение 10 лет с момента выдачи, а по истечении этого срока подлежит замене.

Разрешение на временное проживание и вид на жительство подтверждают личность иностранца во время его пребывания на территории РП. Разрешение на временное проживание и вид на жительство совместно с паспортом являются основанием для многократного пересечения государственной границы Польши без необходимости получения визы.

Порядок выдачи разрешений на временное проживание в Польше иностранных граждан и вида на жительство определяет, в соответствии с законом, министр внутренних дел и администрации РП по согласованию с министром иностранных дел.

Внешняя торговля

По данным Главного статуправления, по результатам 2002г. в сравнении с 2001г. (в долларовом исчислении и в текущих ценах) внешнеторговый оборот Польши увеличился на 11,2% и достиг 96,12 млрд.долл. Экспорт вырос на 13,6% и составил в абсолютном выражении 41,01 млрд.долл., а импорт увеличился на 9,6% — до 55,11 млрд.долл. Опережающая динамика экспорта по сравнению с импортом способствовала некоторому сокращению отрицательного сальдо торгового баланса: с 14,2 млрд.долл. в 2001г. до 14,1 млрд.долл. на конец нояб. 2002г.

Внешняя торговля Польши в 1996-2002гг., в млрд.долл.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Оборот.....	61,58	68,06	75,28	73,30	80,60	86,40	96,12
Экспорт.....	24,44	25,75	28,23	27,40	31,70	36,10	41,01
Импорт.....	37,14	42,31	47,05	45,90	48,90	50,3	55,11
Сальдо	-12,7	-16,56	-18,82	-18,50	-17,2	-14,20	-14,10

Источник: Главное статуправление РП

Отрицательное сальдо отмечено в торговле Польши со всеми группами стран. Наибольший пассив — 7,93 млрд.долл. — сформировался в торговле с промышленно развитыми странами, в т.ч. с ЕС — 5,82 млрд.долл.

Основными торговыми партнерами Польши в 2002г. оставались развитые страны, на которые приходилось 75,2% (в т.ч. на ЕС — 69,4%) польского экспорта и 70,3% (в т.ч. на ЕС — 61,4%) польского импорта. Доля этих стран во внешней торговле РП сократилась. Одновременно произошло увеличение удельного веса стран ЦВЕ и развивающихся стран.

Среди главных торговых партнеров Польши наиболее высокая динамика, опережающая общую динамику, отмечена в польском экспорте в Швецию, Францию, Россию, Бельгию, Украину, Чехию и Италию, а в импорте — из Китая, Франции, Италии и Бельгии.

На первую «десятку» внешнеторговых партнеров приходилось 70,2% польского экспорта и 68,5% — импорта.

Главные внешнеторговые партнеры Польши в 2002г.

Экспорт	2002г.		Динамика		Доля, %	
	млн.долл.	в %*	2001г.	2002г.		
1 Германия.....	13248,4	106,7	34,4	32,3		
2 Франция.....	2473,0	126,6	5,4	6,0		
3 Италия.....	2256,4	115,8	5,4	5,5		
4 Великобритания.....	2126,3	118,2	5,0	5,2		
5 Нидерланды.....	1841,3	107,9	4,7	4,5		
6 Чехия.....	1639,9	114,5	4,0	4,0		
7 Россия.....	1331,8	125,8	2,9	3,2		
8 Бельгия.....	1329,7	119,3	3,1	3,2		
9 Швеция.....	1328,6	135,0	2,7	3,2		
10 Украина.....	1180,5	117,7	2,8	2,9		
Импорт						
1 Германия.....	13402,4	111,3	24,0	24,3		
2 Италия.....	4613,1	111,2	8,2	8,4		
3 Россия.....	4396,8	99,4	8,8	8,0		
4 Франция.....	3840,7	112,2	6,8	7,0		
5 Великобритания.....	2142,1	102,4	4,2	3,9		
6 Китай.....	2077,5	128,2	3,2	3,8		
7 Нидерланды.....	1934,7	108,3	3,6	3,5		
8 США.....	1795,2	106,2	3,4	3,3		
9 Чехия.....	1787,7	102,9	3,5	3,2		
10 Бельгия.....	1529,1	111,7	2,7	2,8		

* 2001г.=100

Внешняя торговля Польши в 2002г.

	2002г.	Динамика		Доля, %	
	млн.долл.	в %*	2001г.	2002г.	
Экспорт, всего	41009,8	113,6	100,0	100,0	
Развитые страны	30779,2	113,6	75,1	75,1	
- ЕС	28180,9	112,8	69,2	68,7	
Развивающиеся страны	2426,4	102,0	6,6	5,9	
Страны ЦВЕ	7804,2	117,9	18,3	19,0	
- ЦЕФТА	3641,7	115,7	8,7	8,9	
Импорт, всего	55112,7	109,6	100,0	100,0	
Развитые страны	38707,5	110,0	69,9	70,2	
- ЕС	33998,5	110,2	61,4	61,7	
Развивающиеся страны	6977,9	116,7	11,9	12,7	
Страны ЦВЕ	-1623,1	103,4	18,2	17,1	
- ЦЕФТА	4039,4	107,9	7,4	7,3	
Сальдо, всего	-14102,9	-	-	-	
Развитые страны	-7928,3	-	-	-	
в т.ч. ЕС	-5817,6	-	-	-	
Развивающиеся страны	-4551,5	-	-	-	
Страны ЦВЕ	-1623,1	-	-	-	
- ЦЕФТА	-397,7	-	-	-	

Источник: Главное статуправление РП

За последние 5 лет в Польше обновлена правовая база, регулирующая внешнеэкономическую деятельность, и работа по гармонизации ее с нормами ЕС продолжается.

К основным документам тарифной защиты внутреннего рынка следует, прежде всего, отнести Таможенный кодекс (с последующими изменениями), Таможенный тариф (ежегодно утверждается совмином), правовые акты, устанавливающие импортные контингенты, импортные плафоны (пределы), приостанавливающие взимание пошлин с отдельных товаров.

Таможенным тарифом предусмотрены пять видов ставок таможенных пошлин: автономные, конвенциональные, преференциальные, пониженные, паушальные.

Автономная ставка применяется к товарам, происходящим из стран, которым Польша не предоставила режим наибольшего благоприятствования, а также, если конвенциональная ставка выше установленной для этого товара автономной ставки, либо когда конвенциональная ставка не установлена.

Преференциальная ставка применяется в соответствии с польской системой преференций, которая устанавливает два вида таких ставок: для развивающихся стран и для наименее развитых стран. К развивающимся странам относятся неевропейские страны и регионы, в которых стоимость ВВП на одного жителя не превышает аналогичного показателя в Польше. Эта ставка устанавливается на конкретные товары в зависимости от объема импорта и его влияния на польскую промышленность. Для товаров, происходящих из этих стран, применяются нулевые ставки пошлин.

Пониженная ставка пошлин применяется для некоторых товаров, происходящих из стран ЕС, ЕАСТ, ЦЕФТА, а также из стран, в торговле с которыми действуют соглашения о свободной торговле (Израиль, Латвия, Литва, Турция, Эстония, Фарерские острова).

Как автономные, так и конвенциональные ставки могут быть увеличены на 100% по отношению к товарам, страну или регион происхождения которых невозможно установить. Не для всех товарных позиций определена конвенциональная ставка. В случае, когда она не была определена, для товаров, происходящих из стран-членов ВТО и других

стран, которым Польша предоставила РНБ, будет применяться автономная ставка. Могут также иметь место случаи, когда Польша из экономических соображений захочет допустить возможность импорта определенного товара по низким ставкам пошлин независимо от направления импорта. Тогда независимо от направления импорта будет взиматься пошлина по автономной ставке.

В Таможенном тарифе на 2003г. учтены обязательства Польши, вытекающие из членства в ВТО, подписанных соглашений о свободной торговле с ЕС, странами-членами ЕАСТ, ЦЕФТА, а также Литвой, Латвией, Эстонией, Турцией, Израилем и Фарерскими островами. В рамках этих обязательств имело место дальнейшее снижение пошлин на промышленные изделия. В случае с ВТО были снижены конвенциональные пошлины на текстиль и информационные продукты.

В отношении импорта товаров из ЕС и ЕАСТ произошло очередное сокращение размера пошлин на автомобили и топливо. На остальные промышленные товары действовали ранее установленные нулевые ставки.

В торговле со странами ЦЕФТА по промтоварам ситуация была аналогична отношениям со странами ЕС и ЕАСТ. Что касается с/х товаров, то здесь уровень пошлин определялся согласованными в рамках этой организации списками А, В, С и D. Исключение составляли крахмал и изделия из него, пшеница, кукуруза и томатный концентрат из Венгрии, Чехии и Словакии, импортированный из Чехии и Словакии сахар белый, а также мясо птицы и свинина из Венгрии.

С другими странами, с которыми Польша имеет соглашения о свободной торговле по промышленным товарам, также действовали ранее установленные нулевые пошлины, за исключением автомобилей и топлива, пошлины на которые были снижены. С 2002г. увеличилось количество стран, торгово-экономические отношения с которыми Польша строит на основе свободной торговли – в 2001г. Польша подписала соглашение о свободной торговле с Хорватией.

Независимо от изменений уровня таможенных пошлин, вытекающих из международных обязательств Польши, произошло снижение ставок на отдельные промышленные товары до уровня внешних ставок ЕС либо приближенных к этому уровню. Это касалось товаров химической отрасли, деревообработки, электронной промышленности, а также сырья для текстильной промышленности.

В Тарифе на 2003г. учтены также обязательства Польши, вытекающие из «Соглашения с ЕС от 26 сент. 2000г. в отношении либерализации взаимной торговли с/х товарами».

В марте 2001г. в связи с вхождением в жизнь изменений Таможенного кодекса были скорректированы положения, регулирующие импорт, а также установлены контингенты на некоторые товары, ввозимые из-за границы, прежде всего с/х и продтовары.

Наряду с тарифной защитой, значение которой уменьшается в связи с обязательствами Польши в рамках ВТО, соглашений с ЕС и странами ЕАСТ, ЦЕФТА, а также в рамках двусторонних соглашений о свободной торговле, в Польше применяются меры по нетарифному регулированию ВЭД.

Внешнеторговая деятельность в Польше может быть ограничена условием получения концессии,

которую предоставляют высшие органы государственной администрации (соответствующие министерства и ведомства), или воевода. Указанные органы могут отказать в выдаче концессии в случае, если это представляет угрозу интересам народного хозяйства, обороноспособности или безопасности Польши. Внешнеторговые операции, требующие получения концессии, охватывают небольшой спектр внешнеторговой деятельности и ограничены в основном концессиями на торговлю с заграничной радиоактивными, военно-техническими и взрывчатыми товарами.

Для регулирования внешнеторгового оборота, а также для защиты внутреннего рынка применяются положения четырех законов, создающих базу для нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности: об администрировании оборота с заграничной товарами и услугами и обороте специальном; о защите от ввоза на польскую таможенную территорию товаров по демпинговым ценам (принят сеймом 24 авг. 2001г.); о защите от чрезмерного ввоза товаров на польскую таможенную территорию (принят сеймом 15 фев. 2001г.); о защите от чрезмерного ввоза на польскую таможенную территорию некоторых текстильных товаров и одежды.

Регулирование внешнеторгового оборота осуществляется и в связи с международными обязательствами Польши. Польша является участником всех международных соглашений и обязательств в области экспортного контроля (Соглашение о нераспространении ядерного оружия, Комитет Цангера, Группа ядерных поставщиков, Австралийская группа, Вассенаарские договоренности).

С 1 янв. 2003г. вступил в силу новый Закон о госрегулировании внешнеторгового оборота товарами. Эта мера призвана способствовать приспособлению польского законодательства к нормам и правилам Евросоюза. Этот законодательный акт будет действовать до момента предполагаемого вступления Польши в ЕС. В случае ее присоединения к ЕС во внешнеторговой сфере начнут действовать правовые нормы Евросоюза, а разработка инструментов государственного регулирования торговли с третьими странами перейдет в компетенцию соответствующих институтов ЕС.

Адаптация национального законодательства в этой области к правовым нормам Евросоюза уже в ходе подготовительного периода к вступлению в эту интеграционную группировку позволит польским бизнесменам заранее ознакомиться с этими нормами во избежание возможных коллизий, связанных с их применением.

Экспортный контроль — проверка соответствия условий экспорта товаров и технологий, выделенных в контрольных списках (листах) с требованиями, установленными в международных соглашениях.

Контроль за импортом — регистрация ввозимых в страну товаров и технологий, выделенных в контрольных списках (листах) и подлежащих особому контролю внешнеторгового оборота.

Контроль за реэкспортом — проверка допустимости экспорта товаров и технологий, которые предварительно были импортированы на основании Сертификата импорта товара.

Контроль за транзитом — целью которого является предупреждение нелегального провоза через территорию Польши товаров и технологий, охваченных международным контролем.

Функционирующая в Польше система внешне-торгового контроля за товарами и технологиями двойного применения касается: товаров и технологий, охваченных международными соглашениями и обязательствами, касающимися нацбезопасности; химпрепаратов, микроорганизмов, вирусов, бактерий и токсинов, а также оборудования и технологий, которые могут найти применение для продукции химического или биологического оружия; товаров и технологий, значимых с точки зрения ядерного топливного цикла, а также возможностей для изготовления ядерного взрывчатого оборудования; ракетных технологий; других товаров и технологий, если предоставление их детальному контролю следует из международных обязательств, за исключением опасных и других отходов.

Функционирующая в Польше система специального оборота с заграничной касается: а) ввоза на польскую таможенную территорию, вывоза с польской таможенной территории, также перевозки через польскую таможенную территорию оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, а также изделий и их компонентов, или технологий военного или полицейского назначения, независимо от способа их перемещения через границу; б) заключения польскими лицами, как в стране, так и за рубежом, соглашения, если касается оно оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, а также оборудования и его компонентов, или технологий военного или полицейского назначения; в) предоставления польским лицом иностранному лицу, а также иностранным лицом польскому лицу услуг, связанных с оружием, взрывчатыми веществами, а также оборудованием и его частями (компонентами), технологиями и услугами военного или полицейского назначения.

Номенклатура товаров и технологий двойного применения, подлежащая контролю оборота в связи с международными соглашениями и обязательствами, а также конвенционального оружия, определяется распоряжением министра экономики.

С 1 янв. 2001г. вошел в жизнь новый Закон «О контроле оборота с заграничной товарами, технологиями и услугами стратегического значения для безопасности страны, а также для сохранения мира и международной безопасности» (Dz.U.2000г., №119, roz.1249), заостряющий экспортный контроль и заменивший Закон от 2 дек. 1993г. «О принципах особого контроля оборота с заграничной товарами и технологиями согласно с международными соглашениями и обязательствами».

Обзор прессы

Польша в ЕС, с мая 2004г.

Саммит ЕС, состоявшийся в Копенгагене 13 дек. 2002г., завершил многолетний процесс переговоров по вопросу очередного расширения ЕС. Многолетние усилия польских переговорщиков окончательно завершились на встрече в верхах ЕС в Копенгагене. Результаты переговоров были утверждены совмином Польши 17 дек. 2002г. и несколько дней спустя, были представлены в виде специального доклада парламенту и общественности.

В соответствии с достигнутым соглашением Польша должна стать полноправным членом ЕС с 1 мая 2004г. Условием этого было завершение переговоров по всем разделам, в т.ч. в части свободной торговли, таможенного союза и внешних свя-

зей, составляющих единую торговую политику в отношении третьих стран. По всем этим разделам Польша получила одобрение ЕС, но и обязалась принять на день вступления все законодательство и весь правовой массив сообщества.

Польша обязалась внедрить у себя весь правовой массив, наработанный ЕС, в т.ч. и принцип «свободного перемещения товаров», образующий один из четырех — наряду со свободным перемещением рабочей силы, капитала и услуг — «столпов» единого внутреннего рынка ЕС. Принятие Польшей правил свободного перемещения товаров означает не только отмену таможенных пошлин, всех других оплат аналогичного характера в торговле со странами-членами ЕС, а также количественных ограничений, но и физических, технических и фискальных барьеров. В соответствии с достигнутым соглашением не все общеевропейские стандарты будут обязательны в Польше со дня получения членства. Некоторые нормы будут вводиться постепенно, дата их полной имплементации перенесена на более поздний срок. Польша в области свободы перемещения товаров добилась благоприятного для себя урегулирования, которое позволяет обеспечить постепенную адаптацию национальных правовых норм к стандартам ЕС (это касается регистрации лекарственных средств, переходный период для которых установлен до конца 2008г.).

Для торговли продовольственными и с/х товарами ключевое значение имеют договоренности, достигнутые по разделу «Сельское хозяйство». Важной целью переговоров было обеспечение польским крестьянам равных условий конкуренции на едином рынке ЕС. Этому должны служить выторгованные объемы прямых субсидий в 55%, 60% и 65% (2004-06гг.) от уровня, действующего ныне в странах ЕС. Согласована возможность использования Польшей защитных оговорок, которые могут применяться в случае появления серьезных и длительных трудностей в функционировании АПК. Польша обязалась провести необходимые правовые и институциональные реформы чтобы соответствовать нормам ЕС в области ветеринарного и фитосанитарного контроля на польской границе с государствами, не являющимися членами ЕС, в области надзора за безопасностью продовольствия, реализуемого через систему розничной торговли, а также принять ветеринарные и фитосанитарные стандарты ЕС. Польша получила возможность использовать временные переходные решения, упрощающие адаптацию продукции польских крестьян и перерабатывающих предприятий к требованиям единого рынка ЕС: 3-4 летние переходные периоды на структурное приспособление, 4-летний переходный период использования пониженной ставки НДС на товары, используемые в аграрном производстве.

В разделе «Рыболовство» Польша приняла принципы единой рыболовной политики в области доступа к биологическим ресурсам, в т.ч. правила относительной стабильности, основанной на квотах вылова для отдельных стран-участниц. Это означает, что Польша получила доступ ко всем районам промысла стран ЕС на Балтийском море и в других морских регионах на принципах единой рыболовной политики Евросоюза. Рыболовные фирмы стран ЕС допускаются в район польского промысла в рамках выделенных квот за исключе-

нием территориальных вод РП. Реструктуризация национального рыболовного сектора будет проводиться с использованием средств из фондов ЕС.

По переговорному разделу «Таможенный союз» польская экономическая дипломатия достигла всех поставленных перед ней целей. Таможенный союз образует основу свободного обращения товаров в рамках внутреннего рынка ЕС, определяет единые таможенные ставки и процедуры в торговле с третьими странами. На день вступления в ЕС Польша примет таможенный тариф ЕС. С этого момента будут ликвидированы все остающиеся таможенные ограничения в торговле сельскохозяйственными и продовольственными товарами и все другие нетарифные и бюрократические барьеры в торговле РП со странами ЕС. Именно таможенное законодательство страны наиболее полно гармонизировано с правом Евросоюза. Дальнейшие усилия предполагается сконцентрировать на повышении эффективности польской таможенной службы, и прежде всего на восточной, то есть будущей внешней границе ЕС.

В переговорном разделе «Внешние связи», охватывающем общую торговую политику в отношении третьих стран, т.е. стран, не являющихся членами ЕС, Польша декларировала, что введет у себя все соответствующие правовые нормы Евросоюза на этот счет до дня предоставления членства и задействует их в полном объеме с даты вступления. Польша обязалась денонсировать торговые и экономические соглашения с третьими странами в случае, если они противоречат *acquis communautaire*. Польша рассчитывает стать стороной соглашений о партнерстве и сотрудничестве, заключенных между ЕС и странами СНГ, и прежде всего СПС Россия-ЕС.

С точки зрения торговых отношений Польши с третьими странами ее вступление в ЕС означает передачу компетенций в области торговой и таможенной политики на уровень сообщества. В отношениях же со странами ЕС — вхождение Польши в единый внутренний рынок ЕС.

Польская конституция, в т.ч. ст. 90 абз. 1, предусматривающая передачу компетенции органов государственной власти по некоторым вопросам международным организациям, четко не определяет этого понятия. Оно трактуется в понимании, принятом в международном государственном праве. В соответствии с доктриной этого права «Евросоюз» не является традиционной «международной организацией». ЕС определяется как структура с присущими ей чертами государства, именуемая, в числе прочего, союзом государств, своеобразной конфедерацией, государством в процессе становления. В оценке отдельных польских правоведов ЕС имеет все атрибуты госорганизации, которыми не располагают «традиционные» международные организации (ВТО, ВОЗ, ООН). С учетом этого в Польше отсутствует конституционная правовая основа для процессов вступления в ЕС и передачи структурам союза компетенции органов государственной власти РП, ибо ЕС, не будучи «международной организацией», является формой организующейся государственности.

На этой основе делается вывод о том, что определение Евросоюза (вопреки правовой действительности, доктрине и содержания договоров) в качестве «международной организации» открывает путь для неотвратимой передачи компетенций

суверенного государства другой структуре с чертами государства. Интерпретация ст. 90. абз. 1 в качестве правовой основы для вступления в ЕС противоречит повсеместно признанным принципам сосуществования независимых государств и народов, принципам самоопределения государств и их суверенного равенства, в частности, Хартии ООН.

В силу отсутствия в ст. 90, абз. 1 польской конституции определения суверенных компетенций и границ, в пределах которых их можно передать внешнему субъекту (организации – государству) и с учетом ожиданий ЕС в плане получения от Польши очередных важных областей суверенитета, эта норма носит признаки самоликвидации суверенного польского государства. 80% компетенций национальных парламентов в области хозяйственного права реализуют органы ЕС, не будучи легитимными в части формирования права.

Польская внешняя торговля в основном концентрируется на странах Евросоюза. На них приходится 70% польского экспорта и 60% импорта. По данным Евростата за 2002г., Польша была четвертым по значимости рынком сбыта для товаров из стран ЕС после США, Швейцарии и Японии. Польша занимала 7 место по стоимости экспорта на рынки ЕС – после США, Швейцарии, Японии, Китая, России и Норвегии.

С вступлением в ЕС, увеличенный сразу на десять новых членов, польская внешняя торговля будет еще в большей мере сосредоточена на остальных 24 странах этого союза. Вывоз товаров в партнерские по ЕС страны, реализуемый в форме внутренней торговли и без тарифных и нетарифных барьеров, составит 80% стоимости совокупного польского экспорта, а импорт из стран ЕС достигнет 70% стоимости всего польского ввоза. Собственно внешняя торговля Польши будет касаться оборота лишь с третьими странами вне ЕС.

Получение беспощинного и бес контингентного доступа к рынку ЕС ускорило динамику роста экспорта из Польши в ЕС в 1992-2000гг. (в долларовом исчислении) в 2,5 раза, а импорта – в 3,5 раза. Этот рост следует объяснить сохраняющимся высоким удельным весом традиционных для польского экспорта сырьевых и трудоемких товаров. Доля технологически интенсивных готовых товаров увеличилась с 16% в 1992г. до 23% в 2002г. Это стало результатом активности функционирующих в Польше фирм с иностранным капиталом. Свободный доступ на рынки стран ЕС дает польским экспортерам шанс в части увеличения поставок своей продукции, но при обязательном условии соблюдения требований, действующих на рынке Евросоюза.

Польские предприятия получили возможность использования дополнительного финансирования своих производственных и технологических инноваций в рамках программ ЕС, и прежде всего в контексте VI Рамочной программы исследований проблем технологического развития. Это обеспечивает им шансы налаживания кооперации с фирмами стран ЕС и предприятиями стран ЦВЕ. Особые надежды в части повышения конкурентоспособности экономики возлагаются на осуществление оперативного национального плана развития на 2004-06гг., в котором определены основные блоки, в т.ч. технологической адаптации РП к ЕС. Преимущественно государственная поддержка будет оказана НИОКР, ох-

ране окружающей среды, МСП, реструктуризации слабых предприятий, переквалификации работников и развитию городских регионов, подверженных деградации.

Вопросы господдержки, и прежде всего в контексте правил конкуренции были на основе компромисса согласованы на саммите в Копенгагене и зафиксированы в правительственном докладе об условиях вступления РП в ЕС. В отношении специальных экономических зон были согласованы переходные периоды для малых и средних предприятий до 2011г. и 2010г. соответственно, увеличена до 75% доля бюджетного финансирования в общем объеме инвестиций тех крупных предприятий, которые получили лицензии на деятельность в СЭЗ до конца 1999г. и 50% для инвесторов, которые получили компенсации в 2000г. Соответствующие льготы по предоставлению существенной господдержки определены для экологических проектов.

После вступления Польши в ЕС и его финансовую систему нацпредприятия получают доступ к более дешевым кредитам, что будет содействовать снижению издержек их финансирования и улучшению их конкурентоспособности в условиях единого рынка.

Для большинства национальных фирм серьезным вызовом может быть соблюдение условий, допускающих выход польских товаров на общий рынок. Эти условия включают в себя необходимость соблюдения обязательных норм сообщества и предоставления гарантий того, что проектирование и производство конкретного товара осуществляется в соответствии с принципиальными требованиями директив «нового подхода», а также согласно всем процедурам и испытаниям при оценке соответствия. Наиболее простым методом достижения соответствия техническим требованиям и гарантирования соблюдения обязательных условий будет производство продуктов на основе европейских гармонизированных норм, принятых европейскими организациями стандартизации, такими как CEN, CELENEC, а затем согласованных с польскими нормами. Это позволит польским товарам выйти на единый рынок ЕС без необходимости дополнительных испытаний и сертификации, т.е. на принципах взаимного признания. Достаточным для этого документом будет декларация производителя.

Гармонизация технических положений и норм, равно как и принцип взаимного признания означают, что польский производитель не должен доказывать, что его продукт соответствует стандартам, действующим в стране импортера. Но каждая страна-член ЕС сохраняет за собой право запрета или ограничения на реализацию, если в ходе рыночного контроля будет выявлено, что маркированное знаком CE изделие является недоброкачественным.

Согласно данным из последнего Регулярного доклада Европейской комиссии о прогрессе Польши на пути к членству в ЕС, в 2002г. аграрная торговля между Польшей и ЕС активизировалась. Это стало результатом подписания соглашения о «двойном нуле», существенно либерализовавшего эту торговлю. По итогам 2001г. экспорт польских сельхозпродуктов в ЕС вырос на 20% до 1,5 млрд.долл., импорт из стран ЕС увеличился на 8% и достиг 2,1 млрд.долл. Положительное сальдо ЕС в торговле сельхозпродуктами с Польшей сокращается.

В экспорте Польши в ЕС преобладают фрукты, овощи и мясо, а также готовые продукты из них. В импорте — высокобелковые кормовые добавки, различные пищевые продукты, жиры и масла.

Польское сельское хозяйство слабо связано с мировым рынком. За редким исключением это торговля излишками, а не специализированный экспорт. Он характеризуется ассортиментной раздробленностью, неоднородностью торговых фирм и высокой степенью участия посредников.

Несмотря на ряд положительных примеров, можно констатировать, что до сих пор не удалось повысить конкурентоспособность польского экспорта с/х и продтоваров. Примеры его экспансии на восточных рынках, имевшей место до 1997г. свидетельствует о потенциальной активности польских экспортеров и их высокой эластичности в части преодоления имеющихся барьеров. Использование после вступления в ЕС экспортных субсидий упрочит конкурентоспособность польской экспортной оферты на рынках третьих стран.

Недостаточное развитие инфраструктуры аграрного рынка в Польше, несмотря на определенный прогресс, является одним из главных препятствий в интеграции польского продовольственного сектора с мировым рынком. Важной проблемой развития польского аграрно-продовольственного экспорта можно считать необходимость увеличения глубины переработки сельхозтоваров и реализации процессов модернизации, ориентированных на сокращение сохраняющегося технологического разрыва и повышение качества торговой оферты.

В результате вступления в ЕС Польша получит рынок сбыта для своей экспортной продукции почти в десять раз превосходящий тот, который она откроет для стран ЕС. В преобладающем большинстве случаев экспортные цены в Польше ниже средних цен ЕС. К тому же в результате интеграции будет обеспечено снижение издержек в животноводстве, основанном на зерновых кормах. Все это должно содействовать росту конкурентоспособности данных продуктов.

Последовательный переход к прямым субсидиям в полном объеме для польских крестьян будет означать, что существенное улучшение доходности их хозяйств, а, следовательно, и способности конкуренции на общем рынке ЕС наступят в отдаленной перспективе.

Принятие совместной аграрной политики, а также ее конкретных инструментов должно обеспечить защиту от чрезмерного импорта из третьих стран. В правительственном докладе отмечается, что «по просьбе РП Евросоюз согласился записать в Договоре о вступлении положения о защитных оговорках для сельского хозяйства, которые могут быть задействованы в случае наступления серьезных и устойчивых сбоев в функционировании аграрного сектора или появления проблем, способных вызвать ухудшение ситуации в нем. Учитывая специфические проблемы сельского хозяйства в Польше, средства, используемые КЕС в целях предотвращения осложнений на рынке, могут охватывать мониторинг товарных потоков между Польшей и другими странами-членами ЕС». Формулировка более чем нейтральная для того, чтобы действительно обеспечить защиту польского с/х рынка, в т.ч. и от импорта из третьих стран, т.е. стран вне зоны ЕС.

Значение внешней торговли рыбой и морепродуктами в общем объеме внешней торговли Польши невелико. В 1997-2001гг. импорт рыбопродуктов колебался в границах от 260 до 370 млн. долл., что составляло 0,6-0,7% общей стоимости польского ввоза. Их же экспорт составлял 230-280 млн.долл., и соответственно их удельный вес в совокупном экспорте не превышал 0,7-1%. Без учета перегрузки рыбы в море с борта на борт и того меньше — 0,6%.

Серьезным изменением, связанным с вступлением Польши в ЕС, будет утрата существующих ныне привилегированных принципов торговли со странами ЕАСТ, и прежде всего с Норвегией. Принятие внешнего таможенного тарифа, используемого в торговле рыбой, несомненно повлечет за собой рост издержек на закупку рыбного сырья, имеющего важное значение для польских рыбоперерабатывающих заводов, т.к. страны ЕАСТ имеют высокий удельный вес (около одной трети) в его поставках. Смягчения этих негативных последствий в торговле со странами ЕАСТ предполагается добиться в ходе согласования с ЕС новых беспощинных контингентов на импорт рыбы и рыбопродуктов из Норвегии и Исландии. «Рыбная» проблематика является вопросом переговоров о присоединении Польши к Договору о европейском экономическом пространстве.

Открывая свой рынок с 38,5 млн. потребителей с относительно низкой покупательной способностью, Польша получает доступ к рынку, насчитывающему 414 млн. потребителей, в т.ч. 377,5 млн. в нынешних странах-членах ЕС, к тому же с более высокой чем у поляков покупательской способностью.

В результате после вступления Польши в ЕС в ее внешней торговле — в зависимости от масштабов господдержки на условиях, допускаемых правом и практикой ЕС — проявятся две противоположные тенденции. Первая будет связана с ростом совокупного объема польского экспорта как аграрного, так и промышленного на рынки стран ЕС и рынки третьих стран. Другая же будет связана с падением удельного веса в польской внешней торговле с/х и продтоваров с вытекающими отсюда многими последствиями.

ЕДИНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

С момента вступления в ЕС на Польшу распространятся положения Маастрихтского договора об образовании Европейского союза, связанные с существенным изменением компетенций, т.е. с передачей полномочий в области формирования торговых связей с заграницей с уровня польской правительственной администрации на уровень органов ЕС.

Воздействовать на формирование этой политики польское правительство сможет лишь посредством представителей правительства, т.е. министров, участвующих в заседаниях Совета ЕС, посла РП при ЕС, представляющего Польшу в Комитете постоянных представителей (CORPER), а также представителей отдельных правительственных институтов, принимающих участие в работе комитетов и рабочих групп Совета ЕС и Еврокомиссии.

Диапазон исключительных компетенций ЕС расширился по мере углубления интеграционных процессов в рамках Евросоюза. Сегодня он охва-

тывает внешнюю торговлю, трансграничный обмен услугами и пограничные защитные меры в отношении товаров, нарушающих право об интеллектуальной собственности. В Ницском договоре к областям, относящимся к исключительным полномочиям ЕС, добавились проведение переговоров и заключение международных соглашений, относящихся к торговле услугами и торговым аспектам интеллектуальной собственности.

С точки зрения приближающегося членства Польши в ЕС, следует обратить внимание на специфику правовой базы ЕС в области внешнеторговых связей, состоящей в основном из распоряжений, которые с днем вступления Польши в ЕС станут автоматической и неотъемлемой составной частью польского законодательства (их польская версия будет опубликована в Служебном вестнике Евросоюза), а польские законодательные акты, регулирующие соответствующие вопросы, утратят силу.

Одновременно международные соглашения, заключенные ЕС, распространятся на Польшу, в связи с этим еще на этапе, предшествующем членству должны быть денонсированы либо изменены и обновлены договоры и соглашения, обязывающие Польшу в отношениях с третьими странами, предмет которых относится к компетенции ЕС.

Вступая в ЕС, Польша становится членом таможенного союза, который образуют страны-члены ЕС. Кроме них в таможенный союз входят Турция, Андорра и Сан-Марино. В соответствии со ст. 23 Договора о создании Евросоюза, открывающей раздел «Свобода перемещения товаров», основой функционирования ЕС является «таможенный союз, который охватывает всю внешнюю торговлю и означает неприменение импортных и экспортных пошлин в торговле между странами-членами ЕС, а также принятие единого таможенного тарифа в отношениях с третьими странами».

Действующие в Польше положения, регулирующие таможенные вопросы, в своем преобладающем большинстве соответствуют нормам ЕС. Наиболее чувствительными для польских хозяйствующих субъектов станут изменения, касающиеся принципов руководства внешней торговлей. Эти принципы в ЕС регламентируются не только общеевропейским таможенным кодексом и исполнительными актами к нему, но и другими распоряжениями. Это, в основном, относится к торговле продовольственными и с/х товарами.

В рамках подготовки к введению этих принципов в Польше с 1 янв. 2003г. и до дня вступления в ЕС действует закон о регулировании внешней торговли от 26 сент. 2002г., предусматривающий аналогичные с общеевропейскими механизмы. Однако они не являются совершенно идентичными, поскольку польское законодательство в части регулирования рынков отдельных сельхозпродуктов не вполне адаптировано к нормам ЕС.

Следующим важным элементом единой торговой системы является контроль за торговлей товарами, услугами и технологиями двойного назначения. На этапе подготовки к членству в польскую правовую систему введены нормы ЕС. На основании закона о внешней торговле товарами, услугами и технологиями, имеющими стратегическое значение для безопасности государства и поддержания международной безопасности от 29 нояб. 2000г., вступившего в силу с 1 янв. 2001г., были об-

новлены нормы, касающиеся принципов контроля и учета во внешней торговле товарами, услугами и технологиями двойного назначения, а также ответственности за их нарушение.

В оставшееся до вступления время польская таможенно-торговая система будет подвержена дальнейшим изменениям, но это будут незначительные коррективы, вытекающие из появления новых правил ЕС, либо из необходимости совершенствования ныне действующих.

Передача компетенций в области торговой политики на наднациональный уровень будет означать для Польши утрату самостоятельной возможности заключения торговых и таможенных соглашений с третьими странами. Принятие Польшей правового массива ЕС в области единой внешней торговли приведет к тому, что, как уже отмечалось выше, Польша станет стороной всех торговых соглашений, заключенных ЕС и формирующих систему его контактов с экономическими партнерами из третьих стран.

Эта система именуется на профессиональном языке «пирамидой преференций», поскольку на основе договоренностей отдельным странам либо группе стран предоставляется дифференцированный диапазон преимуществ, т.е. преференций в части доступа на рынки ЕС: от односторонних (невзаимных) либо взаимных торговых уступок по определенным группам товаров до региональных преференций, заключающихся в создании зоны свободной торговли или таможенного союза.

Одновременно можно наблюдать следующую закономерность: чем существование диапазоне преференций, тем меньше удельный вес охваченных ими стран в торговле с ЕС. В 2000г. 45% внешнего импорта ЕС приходилось на страны-члены ВТО, торговлю с которыми ЕС развивал исключительно на основе принципа режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Торговые связи с этой группой стран формируются не на основе предоставления преференций, а на соблюдении принципа не дискриминации. Аналогичная ситуация сохраняется в торговле ЕС с такими странами как Австрия, Канада, Тайвань, Гонконг, Китай, Япония, Южная Корея, Сингапур и США.

Анализируя «пирамиду» преференций ЕС, следует обратить внимание на односторонние торговые уступки преимущественно развивающимся странам. Их основными адресатами являются ассоциированные с ЕС страны и заморские территории (бывшие колонии стран ЕС), в отношении которых ЕС проводит «политику развития». Эти страны пользуются генеральной системой таможенных преференций (ГСП). ГСП охватывает 7 тыс. товаров, разделенных на две группы, в т.ч. 3700 чувствительных товаров. В рамках этой системы страны-бенефицианты могут пользоваться дифференцированными таможенными преференциями (по нечувствительным товарам используется нулевая пошлина) для выхода на рынок ЕС, а в перспективе и на рынок Польши.

В целях соблюдения всех обязательств по вступлению в ЕС Польша должна будет привести в соответствие с законодательством ЕС все международные договоры, в которых она выступает стороной, и отдельные элементы которых противоречат союзному правовому полю. Что касается торговых соглашений (120), то большинство из них предполагается денонсировать. Еще 70 неторговых согла-

шений (ветеринарные, фитосанитарные и транспортные) должны быть также либо денонсированы, либо пересмотрены.

С учетом значимости двусторонних связей, в т.ч. объемов американских и японских инвестиций в польскую экономику, РП приняла решение о проведении переговоров по пересмотру двух соглашений с США и Японией. РП сделала заявку на проведение такой работы и в отношении России в связи с необходимостью денонсации Договора о торговле и экономическому сотрудничеству от 23 авг. 1993г.

В соответствии с международными принципами внешней торговли, разработанными на форумах ГАТТ/ВТО и призванными устранить нетарифные барьеры в торговле, основными инструментами защиты рынка от импорта, наносящего ущерб отечественным производителям, стали защитные процедуры от чрезмерного или недобросовестного (по демпинговым или субсидируемым ценам) ввоза.

Вводя аналогичные нормы ЕС, Польша приняла законы о защите от ввоза на польскую таможенную территорию: товаров по демпинговым ценам от 24 авг. 2001г.; субсидированных товаров от 21 июля 2001г.; некоторых текстильных изделий и одежды от 21 июня 2001. На момент вступления Польши в ЕС эти законы будут автоматически заменены соответствующими распоряжениями ЕС.

ЕС применяет антидемпинговые и антисубсидиционные меры и процедуры в отношении 109 товарных позиций (в основном антидемпинговые – 90 товаров). Это будет также означать изменение условий импорта и для польских предприятий. Благодаря защите, практикуемой в ЕС, отдельные из них получают дополнительную охрану от зарубежной конкуренции, другие же могут утратить источники поставок дешевых товаров, т.к. антидемпинговые или антисубсидиционные пошлины приведут к удорожанию ввоза.

После вступления РП в ЕС аналогично тому, как это имело место в рамках последней волны расширения Евросоюза, для третьих стран будет опубликована информация об изменениях условий импорта в ЕС, а также о возможности подачи в Еврокомиссию ходатайств о пересмотре отдельных защитных процедур. В соответствии с порядком, установленным в ЕС и регулирующим эти ходатайства, они предоставляются экспортерами из третьих стран, либо импортерами данного товара из стран-членов ЕС. Соответствующие инициативы могут быть также приняты самой Еврокомиссией или по предложению конкретной страны-члена ЕС.

Особое значение для предприятий будет иметь поддержка, как на уровне правительства, так и на уровне местного самоуправления в части идентификации тех отраслей национальной промышленности, для которых импорт комплектующих или снабженческий ввоз подорожает в силу действующих в ЕС защитных мер. Эта работа, как считают польские эксперты, должна быть проведена заблаговременно с таким расчетом, чтобы соответствующие шаги по пересмотру этих мер могли быть приняты сразу же после вступления в ЕС.

Вступление в ЕС будет означать, что с этого момента утрачивают силу все защитные меры, которые принимались ЕС применительно к Польше, равно как и все защитные действия Польши в отношении всех стран, в т.ч. и стран Евросоюза.

Помимо отмеченных выше правовых норм, касающихся инструментов защиты от недобросовестного импорта из третьих стран, с момента вступления РП в ЕС польские производители получают преимущества, связанные с использованием инструментов активной защиты торговых интересов на международной арене (как в отношении торговли, так и трансграничного обмена услугами и противодействия нарушению прав интеллектуальной собственности). Эти инструменты предусмотрены выпущенной в дек. 1994г. директивой ЕС «Распоряжение по вопросам торговых барьеров».

Евросоюз осуществляет шаги по предотвращению угрозы нанесения ущерба промышленности ЕС на внутреннем рынке и компенсации понесенных потерь, а также в целях устранения негативных последствий в торговле, вызванных барьерами на рынках третьих стран.

В случае нарушения интересов ЕС могут быть предприняты ответные меры, реализуемые при помощи средств торговой политики, которые не противоречат международным обязательствам и процедурам, прежде всего в форме приостановления или отзыва ранее предоставленных в рамках торговой политики преимуществ и льгот; повышения действующих таможенных пошлин; введения дополнительных ввозных ограничений; введения количественных ограничений; а также других распоряжений, изменяющих условия экспорта или импорта, либо иными способами влияющих на торговлю с данной страной.

Применение мер, предусмотренных дек.ской директивой ЕС должно служить, прежде всего, защите внутреннего рынка путем гарантирования соблюдения третьими странами положений торговых договоров, заключенных с Евросоюзом. Иными словами, применение ответных мер возможно лишь в крайнем случае, ибо чаще всего ЕС стремится к компромиссному разрешению споров.

Специфические решения в части торговли текстильными изделиями и одеждой, вытекающие из соглашения ВТО по вопросам торговли текстилем и одеждой и актуальные вплоть до 2005г., создали ситуацию, в которой ЕС может ограничить количественный импорт на свою таможенную территорию продуктов этого сектора из некоторых стран. После вступления в ЕС такие ограничения будут действовать и в Польше. Рынок текстиля и конфекции в Польше – это рынок особенно восприимчивый к колебаниям конъюнктуры и конкуренции со стороны развивающихся государств. Благодаря указанным средствам он будет иметь гарантированную (хотя бы на короткое время) дополнительную защиту в виде импортных квот из некоторых государств. В отдельных случаях система защиты Европейского союза может вызвать трудности для текстильных предприятий в части снабженческого импорта. В целях противодействия этому принимаются меры для сохранения со дня вступления соответствующего объема импорта на польский рынок путем увеличения введенных ЕС контингентов.

Наряду с защитными мерами в импорте Евросоюз применяет также единые инструменты, воздействующие на экспорт: запрет экспорта; разрешения на вывоз; импортные лицензии; статистический надзор и мониторинг. Сюда же можно отнести ранее упоминавшиеся принципы контроля за торговлей товарами двойного назначения (лицензирование этой торговли), запрет экспорта на

основе обязательств, касающихся введения экономических санкций в отношении третьих стран.

ЕС располагает полномочиями на введение мер по ограничению экспорта в случаях, обоснованных необходимостью защиты потребителей, охраны окружающей среды, морали и общественного строя. Количественные ограничения или статистический мониторинг в экспорте могут использоваться в отношении отдельных товаров в случае их дефицита на внутреннем рынке. За исключением отдельных с/х товаров ЕС, как правило, не применяет прямых экспортных субсидий. Что же касается с/х товаров, то они охвачены едиными для конкретного рынка процедурами в рамках совместной аграрной политики.

По Договору о создании Евросоюза принципы поддержки экспорта должны подлежать последовательной гармонизации в целях избежания проблем в области конкуренции. Соответствующие полномочия по этим вопросам находятся непосредственно у самих стран-членов, которые руководствуются принятыми на форуме ОЭСР обязательствами. ЕС ввел лишь систему информации и консультирования по мерам, принимаемым на национальном уровне, прежде всего в части страхования экспортных кредитов.

Как и в случае с остальными элементами единой торговой политики Польша на день вступления в ЕС введет у себя весь пакет мер, используемых Евросоюзом для регулирования его экспорта в третьи страны.

Вступая в ЕС, Польша будет участвовать в программах помощи в качестве донора, поскольку фонды этих программ будут формироваться также за счет части взносов РП в совместный бюджет ЕС. В то же время во взносах в Европейский фонд развития, действующий отдельно от совместного бюджета, Польша будет участвовать лишь с нового X финансового протокола, т.е. после 2005г. Конкретные принципы формирования взносов будут определены уже после расширения ЕС.

Единая таможня в ЕС

После присоединения РП к ЕС особо важное значение в области внешней торговли будет иметь переход на применение с первого дня вступления единого таможенного тарифа ЕС (ССТ, Common Customs Tariff) и его расширенной версии – интегрированного таможенного тарифа Евросоюза (TARIC, Integrated Tariff of the European Communities).

TARIC основывается на комбинированной номенклатуре (CN, Combined Nomenclature), выполняющей функции статистической и тарифной номенклатуры. Он содержит таможенные пошлины, описание таможенного требования для всего импорта из третьих стран, вместе с обширным пакетом различных преференций (в т.ч. квоты и тарифные контингенты, автоматическое приостановление тарифных ставок). Тариф включает в себя антидемпинговые и антисубсидиционные пошлины, информацию о рекомендуемых и минимальных ценах, а также о запретах и ограничениях в импорте.

Уровень таможенных ставок по РНБ в едином таможенном тарифе отличается от уровня в польском таможенном тарифе и в целом ниже, чем в Польше. Равным образом и диапазон преференций, которые предоставляет Польша (в т.ч. в рамках заключенных соглашений о свободной торговле и общей системы таможенных преференций), является незначительным по сравнению с практи-

кой ЕС. Со дня членства в ЕС существенно изменятся условия импорта из большинства третьих стран, т.к. снизится уровень тарифной защиты польского рынка.

До момента вступления в ЕС таможенные пошлины, применяемые в ЕС и в Польше, останутся дифференцированными. Средняя ставка по РНБ, применяемая Польшей в отношении всех товаров, составляет 15,1%, в т.ч. на сельскохозяйственные – 33,8%, на рыбные – 18,5% и 9,9% на промтовары. Ставки ЕС составляют в среднем 6,3% на все товары, 16,2% – на сельскохозяйственные, 12,4% – на рыбные и 3,6% – на промтовары.

Конкретные условия торговли Евросоюза и Польши с отдельными третьими странами зачастую рознятся на уровне отдельных товарных групп: разные таможенные пошлины, иные условия преференциального доступа. В части торговли с/х товарами трудно проанализировать эффекты изменений размера таможенных пошлин, поскольку помимо стандартных пошлин используются специфические пошлины, а также другие торговые инструменты, которые воздействуют на условия импорта.

Что касается промтоваров, после вступления Польши в ЕС:

- по многим товарным группам изменятся условия импорта из высокоразвитых стран – активных участников мировой торговли (США, Япония, Австралия и Новая Зеландия), которые имеют статус РНБ – как в Польше, так и в ЕС. Ставки ЕС для этой группы стран ниже, чем польские;

- не изменятся условия импорта из стран, пользующихся на обоих рынках беспошлинным доступом товаров (страны ЕАСТ, страны-кандидаты в ЕС, Турция и Израиль);

- изменятся условия импорта из развивающихся стран, охваченных системой ГСП, т.к. диапазон преференций ЕС шире, чем польский;

- часть стран, которые в настоящее время экспортируют в Польшу на принципах РНБ, после вступления РП в ЕС получат возможность беспошлинного доступа на польский рынок (например, некоторые страны бассейна Средиземного моря и Латинской Америки);

- некоторые страны, пользующиеся в торговле с Польшей РНБ, а в отношении с ЕС-ГСП (страны СНГ) в результате вступления Польши в ЕС улучшат позиции своих товаров на польском рынке.

Среди промтоваров максимальное снижение таможенных пошлин в польском импорте коснется предметов роскоши – косметика, аудио – и телеаппаратура высокого класса, ювелирные изделия, часы. Снизятся пошлины на автомашины, воздушные суда, водные суда, химсырье, а также на аграрные товары, используемые в качестве сырья в промышленности. Среди них следует упомянуть казеин, кожу, меха, лен, желатин и эфирные масла. Рост же таможенных пошлин затронет лишь незначительную группу товаров, среди которых можно назвать: кинескопы, велосипеды, некоторые виды текстиля, с/х и продтоваров, алюминиевые заготовки.

В тех случаях, когда либерализация таможенных пошлин, ожидающаяся в связи с переходом с польского тарифа на тариф ЕС будет сопровождаться ухудшением условий доступа на польский рынок для некоторых торговых партнеров (рост

ставки РНБ на некоторые товарные позиции), они получают, согласно введенным на основе ст. XXIV ГАТТ/ВТО принципам, соответствующую компенсацию в виде сокращения таможенных пошлин на другие экспортируемые в ЕС товары. Переговоры о компенсациях будет вести Еврокомиссия. На компенсации не могут претендовать третьи страны, если до вступления в ЕС в отношении них Польша практиковала льготные таможенные ставки.

В части экспорта Польша получит улучшенный режим доступа на рынки третьих стран, прежде всего тех, которым Евросоюз предоставил преференции на основе взаимности. Ухудшение доступа может произойти в отношениях с США в силу утраты ранее предоставленных Польше преференций в рамках ГСП.

Со дня вступления в ЕС Польша начнет применять общеевропейский таможенный тариф. Это обстоятельство будет иметь последствия не только для польской внешней торговли, но и для национального госбюджета. Отразится оно и на деятельности таможенной, ветеринарной, фитосанитарной и пограничной служб. Однако важнейшим непосредственным следствием станет необходимость практического применения всего инструментария, и не только тарифного, но и инструментов единой торговой и таможенной политики.

Предметом торговой политики станет торговля с третьими странами, т.е. со странами, не входящими в ЕС. Это повлечет за собой ряд последствий административно-организационного и финансового характера.

Обязательство по применению TARIC потребует от польской администрации текущей актуализации производимых в нем изменений. Это может быть обеспечено лишь путем централизованного создания и распространения электронной версии тарифа. В Польше уже подготовлена версия таможенного тарифа, приближенная по своей конструкции к TARIC: информационная интеграционная система таможенного тарифа.

Следующей организационной проблемой будет необходимость подготовки учебных материалов по использованию нового таможенного тарифа, содержащего к тому же много закодированных элементов.

Вхождение Польши в зону таможенного союза и единого внутреннего рынка будет связано также с организационными изменениями в способах статистической регистрации товарооборота между Польшей и другими странами-членами ЕС. Отмена товарного контроля на границе с ЕС и связанный с этим отказ от единого таможенного документа CAD (он сохранится лишь в отношениях с третьими странами) вызывает необходимость введения новой системы регистрации, именуемой INTRASTAT. Эта система, пилотный проект которой в сотрудничестве с ГУС РП осуществляется в Мазовецком воеводстве, основана на общих данных о состоявшихся со странами ЕС операциях не экспорта/импорта, а купли/продажи за определенный период времени. Эти данные получают от предприятий и перепроверяются на основе сведений системы взимания НДС.

С вступлением Польши в ЕС ослабнет фискальная роль таможенных пошлин:

– таможенные пошлины будут взиматься лишь с 30% нынешней стоимости польского импорта,

т.к. 70% импорта будет приходиться на страны расширенного ЕС и не будет подпадать под таможенное обложение;

– таможенные пошлины ЕС в целом ниже польских, и кроме того, ЕС практикует таможенные льготы и участвует во многих соглашениях о свободной торговле;

– в польский бюджет поступит 25% собранных пошлин (это составит 7,5% суммы таможенных платежей, полученных в 2001г.), т.к. 75% поступлений будет передаваться в бюджет ЕС. Определенной компенсацией может быть рост поступлений, связанных с таможенным оформлением товаров, импортируемых для всех стран ЕС с Востока. Но такое оформление может осуществляться в любой стране ЕС; очередной раунд переговоров в рамках ВТО приведет к дальнейшему сокращению таможенных ставок.

В департаменте организации таможенной службы минфина РП проведена прогнозная оценка таможенных поступлений в 2004-06гг. Таможенные доходы (с учетом первых четырех месяцев до вступления РП в ЕС и 8 мес. членства, а также товарной структуры импорта за 2001г.) составят в 2004г. 1883 млн.зл. Из этой суммы 1457 млн.зл. поступят в доход бюджета РП, а 526 млн.зл. будет передано в бюджет ЕС. Таможенные поступления в польский бюджет 2003г. планировались в 3735 млн.зл. Все налоги, взимаемые ныне польской администрацией в рамках внешнеторговых операций, почти полностью идут в национальный бюджет. Отсюда стремление передать таможенным органам полный объем полномочий налоговых органов. Считается, что эффективность таможенной службы при взимании налогов выше, чем у налоговой.

Португалия

Экономика-2003

Прогнозы реальных темпов роста ВВП Португалии пересматривались в сторону понижения. Если в начале года предполагалось, что ВВП вырастет на 0,5-1,25%, то теперь все эксперты сходятся в оценках, что он, наоборот, уменьшится на 0,75 – 1,25% (в 2002г. – рост на 0,4%). Ожидается, что объем ВВП в текущих ценах по итогам 2003г. составит 133 млрд. евро (150 млрд.долл.) или 12,9 тыс. евро (14,6 тыс.долл.) на душу населения (ВВП в 2002г. в текущих ценах составлял 129,9 млрд. евро или 118,1 млрд.долл.).

Согласно сведениям Банка Португалии по итогам развития за 9 мес. 2003г. золотовалютные запасы страны составляли 11134,8 млн. евро (12375,2 млн.долл.), в т.ч. 16627 тройских унций золота (5486,8 млн. евро или 6098,1 млн.долл.).

После роста в 2002г. реальной зарплаты на 2,7% в 2003г. отмечено ее снижение на 0,8% (в 2000г. – рост на 5,2%, в 2001г. – на 3,0%).

Особенно негативно на экономической динамике сказывается сокращение внутреннего (в меньшей степени – внешнего) спроса. После нескольких лет активных финвложений в частном секторе как предприятия, так и семьи, пользовавшиеся в период экономического подъема дешевыми кредитами, вынуждены теперь расплачиваться по долгам. Осознание кризиса и сложной ситуации на рынке труда вынуждает население более сдержано тратить деньги и увеличивать долю сбе-

режений. Это приводит к сокращению частного потребления, которое составит 0,25 – 1,25% (в 2002г. – рост на 0,4%).

Спад экономической активности затронул производственные инвестиции – второй год подряд они сокращаются. Ожидаемые темпы – от –9% до –11% (-5,7% в 2002г.). Причины – резкое падение спроса, высокая задолженность предприятий по ранее осуществленным проектам.

Население, предприятия и банки отказываются от новых займов, в т.ч., внешних. По прогнозу Банка Португалии такое снижение потребностей в финансировании благоприятно отразится на платежном балансе страны, дефицит которого уменьшится до 2,25–3,25% от ВВП (против 5,6% в 2002г.). Общий рост госпотребления, как ожидается, будет нулевым (+2,3% в 2002г.).

К сент. 2003г. уровень безработицы достиг 6,9%. Согласно данным Национального института статистики и Института занятости и профподготовки Португалии по итогам года уровень безработицы составил 6,3% (5,1% в 2002г.). Показатель инфляции по итогам 2003г. ожидается на уровне 3,5–3,6% (3,6% в 2002г.).

По оценке Евростата производительность труда в стране в 2002г. составляла 60,9 – 65,3% от средней по ЕС. В 2003г. зафиксирован ее нулевой «рост» (2001г. – 0,3%, 2002г. – 0,2%).

Уровень квалификации и оплаты труда основной части занятых – один из самых низких в ЕС. Рост номинальной зарплаты (2,9% за I пол. 2003г.) опережает нулевой рост производительности труда. Наблюдается возрастание стоимости рабочей силы по сравнению со средним уровнем в «зоне евро» (на 1% за I пол. 2003г.). В сочетании со слабой технологической вооруженностью многих предприятий и невысокой квалификацией основной массы трудящихся это ведет к снижению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности португальской экономики.

Положительным для Португалии аспектом этих процессов можно считать сокращение спроса на импортные товары, в частности, инвестиционные (машины, оборудование). Высокие цены на импортируемые энергоносители в определенной степени компенсируются ростом курса евро по отношению к доллару. Одновременно экспорт, зависимый от колебаний спроса в странах ЕС, испытывает влияние вялой европейской конъюнктуры.

Экономика-2002

Социально-экономическое положение. Португалия – индустриально-аграрная страна. Ее ВВП в 2002г. составил в текущих ценах 129,5 млрд. евро.

В 1974–75гг. португальская экономика подверглась глубоким преобразованиям левого толка. Были национализированы крупнейшие промышленные и финансовые компании. В связи со вступлением страны в Европейский Союз (с 1 янв. 1986г.) ускорился процесс реприватизации госсектора и модернизации экономики, ее адаптации к требованиям ЕС. В 1989г. правительством социал-демократов при поддержке социалистов были окончательно изъяты из конституции положения, запрещавшие денационализацию. Доля государства в экономике снизилась с 40% ВВП в 1975г. до 7–8% к 2002г.

С 1994г. в Португалии не прекращался рост ВВП, хотя в последний он замедлился: в 2000г. темпы роста экономики составили 3,2%, в 2001г. –

1,8%, в 2002г. – 0,7%. Замедление роста было связано с конъюнктурой на рынках стран ЕС – основных покупателей португальской экспортной продукции, и с более высокими, чем ожидалось, ценами на нефть, которую страна импортирует. Сказался также слабый спрос на внутреннем рынке.

ВВП на душу населения в 2002г. составил 12,5 тыс. евро, в сопоставимых ценах по методологии Евростата, это представляет 74% от среднего показателя ЕС.

Экономически активное население – 5,4 млн. чел., из них 60% работают по найму. В промышленности, энергетике и строительстве занято 33,7% экономически активного населения, производится 34% ВВП. Традиционные отрасли – текстильная, швейная, обувная, лесная и деревообрабатывающая (производство пробки, целлюлозы и бумаги), керамическая, судоремонтная. Среди «новых» отраслей, получивших развитие за последние годы, выделяются автопром, производство смол, пластмасс, некоторых видов электрического и электронного оборудования, машиностроение для легкой и пищевой промышленности. Португалия зависит от импорта нефти, угля, газа и промышленного сырья. Роль добывающей промышленности невысока. Есть залежи вольфрама, пиритов, олова, урана, свинца, меди.

В сельском хозяйстве и рыболовстве занято 12,3% экономически активного населения, производится 3% ВВП. Выращиваются цитрусовые, овощи, оливки, зерновые, развито виноделие. Импортируется значительное количество потребляемого продовольствия и кормов.

В сфере услуг занято 53,6% экономически активного населения, в т.ч. в сфере транспорта и коммуникаций – 4%, торговле – 20,3%; здесь производится 63% ВВП.

Инфляция в 2002г. составила 3,6%, дефицит госбюджета – 2,8% ВВП, госдолг – 58,8% ВВП. Уровень безработицы в 2002г. увеличился до 6%. В 2002г. наблюдались низкие темпы роста импорта: 0,8%. Более динамичным был португальский экспорт: 3,2%, что связано с попыткой предприятий переориентировать часть продаж на внешний рынок.

К 2002г. общая сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в Португалии составляла 28,5 млрд. евро, португальских за рубежом – 18,6 млрд. евро, портфельных инвестиций иностранцев в Португалии – 54,2 млрд. евро, портфельных инвестиций португальцев за рубежом – 44,5 млрд. евро. В I пол. 2002г. наметилась тенденция к чистому притоку прямых, и в меньшей степени, портфельных инвестиций в Португалию. Сохраняется высокая задолженность банков, занявших ранее капиталы на внешних рынках. Дефицит платежного баланса Португалии в 2002г. оценивается в 5–6,55% ВВП (8,0% ВВП в 2001г.).

Денежная единица с 1 янв. 2002г. – евро (Португалия вошла в число стран-учредительниц единой европейской денежной единицы).

Установленная законом минимальная зарплата в 2002г. была равна 348 евро в месяц. Средняя зарплата – 700 евро. По росту стоимости единицы труда в 2002г. Португалия обгоняла Евросоюз: 3% против 2,1% в среднем по ЕС, что, наряду с низкой квалификацией основной массы трудящихся, отрицательно сказывалось на ее конкурентоспособности (в 2001г. по этому показателю она находи-

лась на 25 месте из 75 стран). По оценке Евростата, производительность труда в 2002г. составила 60,9-65,3% от средней по ЕС (в зависимости от методики оценки).

Средняя продолжительность жизни – 75 лет. Естественный прирост населения – 0,1%, смертность – 1,08 промиле, детская смертность – 0,64 промиле. Существует обязательное девятилетнее школьное обучение (неполное среднее образование). В вузах обучается 360 тыс.чел. (23% молодежи в возрасте 18-25 лет). Неграмотные составляют 10% взрослого населения.

За год пребывания в ЕС динамика жизни португальцев значительно повысилась. Быстрыми темпами идет гражданское и автодорожное строительство. Возрос авторитет страны в Европе и мире.

Внешняя политика Лиссабона формируется под преобладающим влиянием факторов, вытекающих из членства Португалии в НАТО, ЕС, ОБСЕ и других европейских структурах, а также с учетом традиционных связей с Африкой и Латинской Америкой.

В 2002г. доминирующей осью внешнеполитической активности страны являлось председательство Португалии в ОБСЕ. Основное внимание португальской дипломатии было сосредоточено на его приоритетных направлениях – укреплении политдиалога и сбалансированном развитии трех измерений ОБСЕ, ее подключении к антитеррористической борьбе, активизации работы по конфликтному урегулированию, имплементации Платформы кооперативной безопасности, совершенствовании функционирования Организации. Большое значение для португальцев сохраняет оказание содействия самостоятельному развитию Восточного Тимора после провозглашения независимости в мае 2002г. Этот акт, вслед за передачей в декабре 1999г. под управление Китая территории Макао (Аомынь), которая вошла в состав КНР в качестве особого административного района, подвел окончательную черту под периодом португальских колониальных владений. Нынешнее португальское правительство усиливает трансатлантическую составляющую во внешней политике страны, заявляя о необходимости укреплять сотрудничество с США.

Дипотношения между Россией и Португалией поддерживались с 1779г. по 1917г. В 1974г. были установлены дипотношения Португалии с СССР. 26 дек. 1991г. португальское правительство приняло решение «признать Российскую Федерацию как суверенное государство, которое взяло на себя всю совокупность прав и международных обязательств, принадлежавших СССР, включая вытекающие из Устава ООН». В 1994г. между Россией и Португалией подписан Договор о дружбе и сотрудничестве. 29 мая 2000г. премьер-министр Португалии А.Гутерреш в качестве действующего председателя ЕС посетил Москву для участия в саммите Россия-ЕС, параллельно прошли его двусторонние беседы с В.В.Путиным и М.М.Касьяновым. В сент. 2001г. в нашей стране побывала делегация Собрания Республики во главе с его председателем А.Де Алмейда Сантушем. В окт. 2001г. состоялся официальный визит в Россию президента Ж.Сампайю. В янв. 2002г. в Лиссабоне с рабочим визитом находился И.С.Иванов. 28 июня 2002г. Москву в качестве председателя ОБСЕ посетил министр Португалии А.Мартинш да Круш. 21-22 сент. 2002г. министр обороны России С.Б.Иванов осуществил официальный визит в Португалию. 16 дек. 2002г. в

Лиссабоне состоялась встреча сопредседателей Смешанной комиссии по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству между РФ и Португальской Республикой С.К.Шойгу и министра экономики К.Тавареша.

Внешняя торговля

Исходя из данных Национального института Статистики Португалии о внешней торговле за 10 мес., расчетный объем внешнеторгового оборота за 2003г. составит 76641,3 млн.долл.; импорт – 45161,5 млн.долл., экспорт – 31479,8 млн.долл.

Основными торговыми партнерами Португалии являются страны ЕС. На их долю приходится 79,3% экспорта и 76,5% импорта страны. Крупнейшими партнерами во внешней торговле являются: Испания, Германия, Франция. В структуре экспорта Португалии в рамках ЕС основной объем приходится на транспортные средства и материалы для них (19,4%), машины и оборудование (17,2%); далее следуют одежда (11,8%), обувь (6,0%) и металлы (5,6%). В структуре импорта из стран ЕС основные места занимают машины и оборудование (21,9%), транспортные средства и материалы (14,4%), химпродукция (10,8%), продукты питания и с/х сырье (8,1%), а также металлы (7,7%).

Товарооборот Португалии со странами, не входящими в ЕС, за 11 мес. 2003г., согласно сведениям Национального института статистики, составляет 15691,4 млн.долл., в т.ч. экспорт Португалии составляет 6023,2 млн.долл., а импорт – 9668,2 млн.долл. Среди поставщиков из «третьих» стран лидируют страны, входящие в ОПЕК (19,2%), объем поставок из России среди «третьих» стран составляет 5,3%. Основным товаром, поставляемым в Португалию является минеральное топливо (29,2% объема импорта из «третьих» стран), далее следуют: машины и оборудование (15,9%), продовольствие и с/х продукция (10,8%), транспортные средства (10,0%), химпродукция (5,1%). Основной объем португальского экспорта из «третьих» стран в 2003г. приходился на США (за 11 мес. 2003г. – 27,9%), далее следуют страны ПАЛОП (15,3%) и страны ЕФТА (9,5%). В структуре португальского экспорта в эти страны 27,8% составляют машины и оборудование; транспортные средства составляют 8,4%, оборудование для текстильной промышленности – 8,2%, натуральная пробка и изделия из нее (7,4%).

Согласно данным, опубликованным Банком Португалии в статбюллетене за янв. 2004г., содержащим информацию по нояб. 2003г. включительно, объем прямых иноинвестиций в экономику Португалии в 2003г. продолжал активно сокращаться. Если в 2002г. приток инвестиций составил 3,5 млрд.долл. и их общий объем, по состоянию на 31.12.2003г., достиг 36,7 млрд.долл., то за 11 мес. 2003г. увеличение (с учетом благоприятного соотношения евро к долл.) увеличение составило 2,9 млрд.долл. и на конец нояб. 2003г. общий объем прямых иноинвестиций в Португалию составлял 39,6 млрд.долл.

Крупнейшими инвесторами в экономику Португалии в 2003г. продолжали оставаться страны ЕС, приток прямых инвестиций из которых в сумме составил 80%. Из них можно выделить Испанию (32,2%), Великобританию (29,6%), Германию (11,6%) и Францию (9,7%), а также Бразилию (6,1%) и США (0,9%).

Иноинвестиции направлялись в перерабатывающую промышленность, в электроэнергетику, в финансовую сферу, транспортно-коммуникационную область, в оптовую и розничную торговлю Португалии.

Прямые португальские инвестиции за рубеж, на конец 2002г., составляли 28,8 млрд.долл. С янв. по нояб. 2003г. их увеличение составило 312 млн.долл. и к концу нояб. общий объем инвестиций достиг 29,1 млрд.долл. На конец нояб. 2003г., сохранилось отрицательное сальдо прямого экспорта и импорта капиталов в 10,5 млрд.долл.

Португалия в 2003г. с экономически развитыми странами имела отрицательное сальдо: Испания (-1,9 млрд.долл.), Франция (-10 млн.долл.), Германия (-4,2 млн.долл.), Бразилия (-607,3 млн.долл.), США (-80,3 млн.долл.), что означает вывоз капитала.

Активы в общем объеме портфельных инвестиций, на конец 2001г., составляли 49,3 млрд.долл. С янв. по нояб. 2002г. они увеличились на 8,6 млрд.долл. и составили 57,9 млрд.долл. Пассивы, на конец 2001г., составляли 60,5 млрд.долл. За 11 мес. 2003г. они увеличились на 10,8 млрд.долл. и достигли 71,3 млрд.долл. Отрицательное сальдо в 2003г. сохранилось на прежнем уровне и составило 10,8 млрд.долл. (11,2 млрд.долл. в 2002г.).

Новое правительство Португалии, сформированное в марте 2002г., исходя из реальной ситуации в экономике страны, одним из первых шагов, направленных на ее оздоровление, объявило о необходимости с одной стороны обеспечить приток инокапитала в страну, а с другой – переориентировать национальных инвесторов на поддержку национальных инвестиционных программ, направленных на модернизацию основных фондов, реорганизацию системы подготовки кадров, создание новых рабочих мест. С этой же целью было объявлено о создании новой госструктуры в рамках министерства экономики – Национального агентства по инвестициям.

Оставаясь страной относительно благоприятного климата для инокапитала, в последние годы Португалия столкнулась с новой для себя проблемой нехватки трудовых ресурсов, слабой подготовкой национальных кадров. Решается эта проблема путем привлечения квалифицированной рабочей силы из Бразилии и стран Восточной Европы: Украины, России, Молдовы.

Законодательно-нормативная база Португалии, регулирующая внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), полностью адаптирована к системе нормативных актов, действующих в ЕС, что обеспечивает открытость рынков в экономическом пространстве Евросоюза, свободу конкуренции и перемещения инвестиций и товарных масс.

Тарифное регулирование осуществляется путем взимания прямых налогов (на прибыль и на недвижимость) и косвенных (на добавленную стоимость, гербовый сбор, специальные и местные налоги).

Нетарифное регулирование экспортно-импортных операций базируется на согласованных в Евросоюзе квотах, ограничивающих импорт отдельных категорий товаров (металлопрокат, текстиль и др.). помимо этого, в условиях зависимости Португалии от импорта с/х сырья и продовольствия по согласованию с ЕС на некоторые товары устанавливаются фиксированные цены (зерновые, семена подсолнечника, сахарная свекла, цитрусовые,

табак, мясные и молочные продукты и др.) с частичной дотацией аграриев из фондов Евросоюза.

На стадии продвижения товаров национальных производителей на зарубежные рынки одним из действенных методов, применяемых в Португалии, является страхование экспорта с возмещением затрат экспортеров в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств. Проблема привлечения в экономику Португалии иноинвестиций решается путем реализации программ приватизации госпакетов акций предприятий. Соответствующая информация о выполнении этих программ направляется в ежегодных обзорах экономики Португалии.

Традиционно значительная часть торговых и финансовых операций Португалии осуществляется в свободных экономических зонах (СЭЗ), расположенных на автономных территориях – архипелагах Азорских о-вов и о-ва Мадейра. Отмечается давление со стороны ЕС в плане изменения налогового режима СЭЗ о-ва Мадейра из-за резкого увеличения там количества регистрируемых предприятий. Позиция ЕС заключается в том, что к 2011г. налоговые привилегии СЭЗ должны быть постепенно пересмотрены с тем, чтобы привести их к нормам, действующим в едином экономическом пространстве Евросоюза.

Обзор прессы **ЭКОНОМИКА И ЭКСПОРТ**

– 14.02.2004г. Португалия остается страной, получающей наибольшую помощь ЕС. Представленный Еврокомиссией проект бюджета на период 2007/2013г. предусматривает его увеличение до 143.1 млрд.евро в 2013г. против 100 млрд.евро в наст.вр.

При этом Брюссель полагает, что в связи с расширением ЕС и принятием новых стран-членов Португалия может потерять лишь 3–5% из 125 млрд.евро, которые получает по действующим программам.

– 18.02.2004г. Согласно статданным Института профессионального обучения и занятости населения, опубликованным в СМИ, в Португалии на конец янв. 2004г. официально зарегистрировано 464.450 безработных (увеличение по сравнению с аналогичным периодом пред.г. на 61848 чел.), что означает увеличение на 2,6% по сравнению с дек. 2003г. Таким образом официальный уровень безработицы составляет 8,6% от всего трудоспособного населения страны.

В наибольшей степени безработица коснулась экономически развитых регионов, в частности, Лиссабон и Вале де Тежу (155.271 чел.) и северные провинции Португалии (192.274 чел.), при этом наибольшее сокращение произошло в сфере обслуживания (56,4%) и промышленности (38,8%), в то время как сокращение рабочих мест в с/х производстве было незначительным (4,2%).

Уровень безработицы среди женщин несколько (на 63 тыс.чел.) превышает аналогичный показатель мужской части населения при тенденции к выравниванию этого показателя. Эксперты особо выделяют стремительный рост безработицы среди выпускников вузов и молодых ученых (увеличение на 26,4% и 28,6% в год соответственно), а также преподавателей высшей школы (55%).

– 26 фев. 2004г. Европейское статистическое агентство «Евростат» провело исследование потребительских цен в странах-участницах ЕС. Ис-

следования проводилось в пяти городах каждой из стран ЕС по различным группам товаров. За исходные 100% были приняты потребительские цены в г.г. Берлин и Лондон.

Португалия по уровню потребительских цен стоит на одном уровне с такими странами как Бельгия и Нидерланды. Этот уровень составил 105% от базового. По сравнению с вышеназванными странами где размер минимальной оплаты труда составляет 1186 и 1265 евро, в Португалии этот показатель составляет 416 евро.

Среди европейских столиц потребительские цены в Лиссабоне по своему уровню сравнялись с ценами в Париже и на 4% выше чем в Мадриде, где минимальная зарплата равна 526 евро. Уровень же средней зарплаты в Португалии составляет 887 евро, в то время как в Испании — 1485 евро, во Франции — 1663, в Великобритании — 2133 евро и в Германии — 2498 евро. По итогам анализа в Германии отмечен самый низкий уровень потребительских цен, при самом высоком уровне средней зарплаты.

По итогам работы группы Pro Teste, которая занималась непосредственным анализом ситуации, отмечается, что переход на единую валюту повлек за собой рост цен во всех странах ЕС. Для Португалии характерны два фактора явившиеся причиной такого роста. Первый — это повышение НДС с 17% до 19% и второй это значительная составляющая транспортных расходов в конечной потребительской цене. Отмечается, что на общий индекс потребительских цен также оказывает влияние низкий уровень конкуренции на португальском рынке и торговая политика фирм и предприятий, представленных на местном рынке.

По степени же предпочтительности осуществления покупок различных групп товаров на первом месте в Европе стоит Андорра, страна с наиболее благоприятным налоговым режимом. Португалия по этому показателю стоит на последнем месте в Европе. Отмечается, что на средневропейском уровне в Португалии держатся только цены на наушники, аппаратуру класса Hi-Fi, детские игрушки и игровые приставки.

— Принятое в начале фев. 2004г. решение правительства Португалии подписать Соглашение о реорганизации национальной энергетической компании Galp Energia в соответствии с которым один из основных ее акционеров итальянская компания Eni продает свой пакет акций государственному холдингу Parpublico и, таким образом выходит из состава совета директоров португальской компании, является, по мнению местных наблюдателей, началом серьезных изменений в национальном энергетическом секторе.

В соответствии с подписанным Соглашением правительство Португалии, как основной акционер Galp Energia, готово выплатить итальянцам без каких-либо предварительных условий сумму эквивалентную 22% уставного капитала принадлежащего Eni, а также причитающиеся ей дивиденды по результатам работы Galp Energia в 2003г. Португальцы оставляют за собой право выбора будущего стратегического инвестора.

В качестве возможных претендентов на роль стратегического инвестора, по мнению местных аналитиков, называются: одна из крупнейших португальских финансовых групп Banco Espirito Santo, а также инвестиционная компания Fomentinvest, совместно с другими более мелкими инвесторами.

По мнению других экспертов, реальным претендентом на свободный пакет акций является американская финансово-промышленная группа Carlyle, интересы которой распространяются на предприятия ТЭК, ВПК, химической и фармацевтической промышленности. Первые контакты между американцами, правительством Португалии и представителями Galp Energia имели место еще в 2003г. с целью привлечь португальцев к послевоенному восстановлению ТЭК Ирака, а также прозондировать возможность вхождения американского капитала в состав акционеров португальской компании.

Как считают португальские аналитики, выход итальянцев явился результатом откровенного давления на правительство страны со стороны местного проамериканского лобби. В качестве основного лоббиста интересов американцев выступает недавно вышедший в отставку министр иностранных дел А. Мартинш да Круш, являющийся представителем Carlyle в Португалии и поддерживающий тесные отношения с бывшим послом США в Португалии Франко Карлуччи (ныне советник американской компании по Европе).

Как утверждают местные наблюдатели, между правительством Португалии и американцами уже достигнута, договоренность о конкретном механизме приобретения 22% пакета акций (второго по величине после государственного) национальной энергетической компании. В ближайшее время соглашение об этом, как считают здесь, будет подписано, а в начале марта 2004г. в Лиссабон должен прибыть управляющий из США, который будет представлять интересы Carlyle в совете директоров Galp Energia.

— 11 марта 2004г. премьер-министр Португалии, представляя в г.Фамаликао новую экономическую программу «Динамо», гарантировал сектору текстильной, обувной и одежной промышленности государственное финансирование для оживления деятельности отрасли в рамках следующей программы поддержки сообщества (2007-13гг.). Финансовые средства, которые предоставит Европейское сообщество, будут направлены в этот сектор экономики страны для решения всего спектра проблем от защиты окружающей среды до внедрения передовых технологий.

Дурау Баррозу призвал предпринимателей отрасли следовать рекомендациям, выдвигаемым программой, сообщив о солидарности правительства и обещая не мешать различными указаниями и вмешательством государственных структур в деятельность отрасли. «Динамо» — это не готовая система интенсивности, а объединение апробированных действий для их использования с целью получения выгод для сектора. Премьер-министр выразил надежду на добрую волю профсоюзам и ассоциаций в совместном преодолении трудностей.

Мануэль Карлуш Силва, назначенный правительством ответственным за реализацию программы «Динамо» и преобразования в секторе с целью придания ему нового имиджа, привел данные Национального института статистики, характеризующие важность для экономики страны этого сектора: в секторе занято 270 тыс. чел., что составляет 6% всего занятого населения и 32% занятых в промышленности; отрасль дает 3% ВВП страны; объем экспорта отрасли составляет 24% общего экспорта Португалии.

Между тем современное состояние экономики не позволяет потреблять более 30% объема производства отрасли — ситуация, которую призваны изменить меры, предусмотренные программой «Динамо». Министр экономики Португалии Карлуш Тавареш обещал поддержку отрасли путем предоставления приоритета кандидатурам предпринимателей сектора текстиля, обуви и готовой одежды в рамках программ Prime и Prime Jovem, а также Объединением предпринимателей-экспортеров, созданным под эгидой ИСЕП.

Предвосхищая успех программы, Карлуш Тавареш отметил усилия группы шести португальских предприятий, которые ведут переговоры с обладателями 2 ведущих мировых торговых марок о получении лицензии на производство полной коллекции одежды и обуви этих марок и предусмотренные на эти цели инвестиции в 10 млн. евро, а также выработку соглашения между португальским центром дизайна и ассоциацией производителей отрасли, предусматривающего подготовку и внедрение на предприятия отрасли 200 профессиональных дизайнеров в течение 2 ближайших лет.

СДЕЛАНО В ПОРТУГАЛИИ

Португальские предприниматели, как правило, разрабатывают импортированные идеи, технологии и товары, вместо того, чтобы разрабатывать и продвигать те изделия и процессы, которые создают образ страны. Дело не в отдельных торговых марках производителей португальских товаров, известных за пределами страны (Vista Alegre — марка фарфора, Mateus Rosse — марка розового вина, Atlantis — марка хрустала), а в том, что должна существовать марка страны как гарантия качества, способствующая ее узнаваемости на международном рынке, такая, как BMW, Mercedes или Siemens — для Германии. Конечно, нам могут возразить, что у Португалии есть вино порто, однако, согласитесь, даже такое вино имидж страны не создаст.

Португальский сценарий нам видится довольно грустным. Мы носим испанскую одежду, ездим на немецких, французских и испанских автомобилях. Мы — «рай» для международных марок. Хотя, производим «английскую» (под маркой известных английских фирм) обувь, ткани для лучших европейских стилистов, автомобили — из деталей и агрегатов известных мировых производителей.

Зарубежные предприятия, а значит и капиталы, начали покидать страну в поисках более дешевой, а, иногда, и более квалифицированной рабочей силы. И нет португальских изделий и марок, чтобы заменить уходящие.

Многие португальские предприятия текстильной отрасли решают отправиться на поиски мест с более благоприятными условиями для производства. Mazonde, португальский текстильный гигант, уже перевел часть своего производства в Румынию и готовит план радикальной реструктуризации, главная идея которой — полностью уйти из Португалии и разместить производства в Румынии и Болгарии. Confetil, другое текстильное предприятие, уже построило фабрику в Касабланке, Марокко, а Teviz организовало производство мужских сорочек в Кыргызстане и в Болгарии. «Лицо» обувного сектора — Clarks — уже оставило Португалию, группа из шести крупных производителей обуви открыла коммерческий склад в Польше, а Plandar — фабрику в Болгарии.

Хотя, по данным Евростата за 2001г. стоимость португальской рабочей силы в сфере промышленности и услуг — самая низкая в Европе — в среднем 8,13 евро за час работы в Швеции 28-56 евро, в Германии 26-54 евро, в Испании 14-22 евро, в Греции 10-40 евро. В странах — будущих членах ЕС она еще дешевле. Исходя из уровня среднемесячной зарплаты, которая в Словакии составляет 243 евро, в Чехии — 351 евро, Польше — 405 евро, Эстонии — 284 евро, Венгрии — 308 евро.

Мы, португальцы, пьем кофе больше всех в Европе, а иностранные туристы всегда отмечают его высокие вкусовые качества. Причем такое кофе можно без всяких проблем выпить и в ресторане «пять звезд» и в деревенском кафе с двумя столиками. Однако «португальская марка» кофе в стране так и не родилась.

Мы, португальцы, спешим покупать новые автомобили, но не имеем ни одного серийного автомобиля made in Portugal. В качестве национального символа можно было бы назвать футболиста португальца Фигу, Но он играет в испанской команде. Или вино Mateus Rose, которое получило известность благодаря сцене в фильме «Шпион, который пришел с холода», снятого в 1965г., или певицу Amalia Rodrigues, которая так и не уехала дальше Франции.

Рынок занятости в промышленности стал существенно зависимым от иностранного капитала, который открывает свои предприятия в Португалии только в обмен на налоговые льготы или иные выгоды. Но еще хуже, когда эти предприятия начинают уходить из страны. Фабрика по производству обуви фирмы Clarks, которая «уехала» в Румынию, оставила в Castelo de Paiva 600 чел. без работы. Крупные предприятия теперь появляются в Португалии лишь после того, как получают десятки тысяч евро «помощи» из португальской казны.

Экономисты все больше говорят о необходимости поиска и развития португальских брендов (марок) для мирового рынка, таких как германские BMW, Mercedes и Siemens, как итальянские Armani и Versace, Fiat и Ferrari. Сумела же Испания выйти из изоляции 70-80гг. и стала родиной Zara, Seat и вин Rioja (кстати, благодаря этим винам Испания удалось добиться 6% роста экспорта). У Великобритании есть Scotch whiskey, Rolls Royce, шоколад Cadburys и прибыльная индустрия музыкальных записей.

Нам могут возразить, что нельзя сравнивать маленькую Португалию с такими большими странами. У скромной по размерам и величине населения Швейцарии есть часы Swatch и продукты Nestle; даже Финляндии удалось войти в клуб великих производителей благодаря сначала телевизорам, а затем мобильным телефонам Nokia.

А как же знаменитые португальские вина? Они тоже не конкурентноспособны? В общем, и да, и нет. Несмотря на увеличение экспорта в 2002г. по сравнению с 2001г.м степень проникновения португальских вин на зарубежные рынки далека от желаемой и продолжает оставаться на уровне начала 90гг. Важнейшими рынками сбыта являются Великобритания (объем экспорта 19 млн.евро), США (17млн.евро), Франция (16 млн.евро), а также Германия, Бельгия, Испания, Ангола, Бразилия, Канада. Из 20 наиболее продаваемых в Великобритании марок вина только одно — португальское (Mateus Rose).

Потребление вин в мире третий год подряд падает, достигнув в 2002г. уровня самого низкого с 1975г. — 3,5 л. на человека в год, что также осложняет задачу увеличения экспорта из Португалии.

С портвейном ситуация более благоприятная. Несмотря на уменьшение экспорта портвейна в 2002г. в физическом объеме на 2,8% (основные страны — импортеры Канада, Франция, Голландия, Великобритания, Бельгия, США) был зарегистрирован рост цен на экспортируемые вина на 10,7% по сравнению с 2001г.м. Повышение уровня цен стало возможным благодаря увеличению продаж более дорогих марок портвейнов, например Vintage-2000.

Сегодня марка «Португалия» вызывает у потенциальных потребителей комплекс негативных ощущений, которые обесценивают предлагаемый товар. Стала хронической болезнью, когда наши производители на качественной португальской обуви, трикотаже и других изделий массового спроса вместо марки Made in Portugal ставят марку Made in C.E.

«Страна имеет бедный и малопродуктивный образ. Лучший способ изменить его — выпускать качественную продукцию», — утверждает известный экономист Жуау Сезар даш Невеш (Joao Cesar das Ntves). Это мнение поддерживает депутат от социалистов Виктор Рамалью (Victor Ramalho), который приводит в пример соседнюю Испанию: «Испанское государство освобождает предприятие от налогов на сумму, равную 25% всех внешних инвестиций, вложенных в это предприятие. Португалия должна «поставить» на секторы, в которых страна уже преуспела, такие, как обувь, металлургические формы для производства изделий из пластмасс, текстиль; получили всемирное признание изделия из коры пробкового дуба, выращенного на португальской земле, портвейн, и, наконец, поля для гольфа. В этих случаях ассоциация с Португалией не обесценивает товары и услуги и не вызывает негативной реакции».

Румыния

Рекомендации МВФ

В заявлении МВФ от 26 нояб. 2003г. отмечается, что на переговорах с румынской стороной по Соглашению Stand-by была высказана особая озабоченность по поводу ускоренного роста объемов потребительских кредитов, что потребует проведение более жесткой валютной и налоговой политики с целью ограничения роста инфляции и дефицита по текущему счету.

Проводимые в стране структурные преобразования имеют своей целью ускорение процесса приватизации, решение имеющихся проблем на убыточных предприятиях, завершение экономической реформы в энергетическом секторе, а также реализацию других мер, призванных обеспечить стабильный экономический рост и повысить способность Румынии выдерживать внешнее конкурентное давление после ее присоединения к ЕС.

В ближайшей перспективе Румынии предстоит реформа госслужбы. В числе предпринятых инициатив здесь особенно отмечается пересмотр статуса госслужащего и выработка стратегии реформы в этой области. Экономическая реформа: необходимо продолжение реформы и в первую очередь в том, что касается скорейшей приватиза-

ция убыточных предприятий в таких ключевых отраслях, как энергетика, горнодобыча и транспорт, а также ликвидация просроченной задолженности этих предприятий.

Одним из главных условий успешного завершения переговорного процесса по вступлению Румынии в ЕС является четкое определение финансовых условий. Это особенно необходимо для завершения переговоров по таким разделам, как, «Сельское хозяйство» и «Региональная политика», разделы, которые основываются на большой бюджетной составляющей и которые тесно связаны с разделом «Финансовая и бюджетная политика». В 2004г. Еврокомиссия представит Совету Европы свои предложения по финансовому обеспечению на ближайшие три года процесса присоединения Румынии и Болгарии к ЕС. Финансироваться будут в первую очередь такие разделы, как сельское хозяйство, где предусмотрено прямое финансирование фермерских хозяйств с тем, чтобы в течение ближайших 10 лет его размер увеличился бы с 25% до 100% к уровню, практикуемого в странах ЕС, а также мероприятия по осуществлению структурной перестройки.

Административные и юридические ресурсы: несмотря на начатые реформы, эти ресурсы продолжают оставаться крайне ограниченными. Вызывает озабоченность вмешательство политики в юридическую область. Формула «ограниченные ресурсы» означает, что такие инициативы на высоком уровне, принятые в 2003г., как пресечение коррупции, прозрачность законодательства, возврат незаконно конфискованного имущества не были реализованы должным образом. Из-за ограниченных ресурсов в области управления возникли трудности в получении финансовой помощи от ЕС.

Основной трудностью, с которой сталкивается руководство страны, по мнению экспертов МВФ, является обеспечение стабильности на макроэкономическом уровне и продолжение экономических реформ. В докладе отмечается, что «правительство Румынии должно более четко определить план своих действий особенно на 2004г. — год парламентских и президентских выборов, поскольку экономическое положение в стране начнет значительно ухудшаться, если рынок станет ощущать на себе давление в результате замедления «непопулярных», но необходимых экономических реформ, как это не раз наблюдалось в Румынии в прошлом, накануне выборов».

В общих чертах эксперты МВФ каждый раз повторяют правительству свои рекомендации, однако последние переговоры в начале 2004г. оказались менее лицеприятными. У нынешнего состава правительства не осталось места для отступления, если оно намерено впервые за 14 лет довести до логического конца подписание соглашения с МВФ. Рекомендации Фонда касаются требований о массовых увольнениях, повышении цен на электроэнергию и газ, сокращении потерь в энергетическом секторе. Накануне выборов 2004г. правительству придется сделать то, что не удалось сделать за весь двухлетний период правления.

На переговорах самыми трудными вопросами были не повышение цен на электроэнергию и газ или массовые увольнения, а бюджетный дефицит на 2004г. По мнению правительства, допустимый бюджетный дефицит составит 3,7% к ВВП в 2004г. с тем, чтобы обеспечить создание новых рабочих мест, привлечь новые инвестиции.

Однако МВФ смотрит на это по-другому. По его мнению, рост бюджетного дефицита в условиях неструктурированной экономики, какой является румынская экономика, и дефицит внутреннего счета приближается к критической отметке. В этих условиях Фонд опасается, что в условиях роста импорта «температура» экономики может слишком быстро повышаться из-за роста потребления. «Вы хотите и большой бюджетный дефицит в будущем году накануне выборов, когда возрастет и дефицит по текущему счету. Что вы собираетесь делать с таким количеством дефицитов?» – примерно так в упрощенном виде представляются переговоры с МВФ. Таким образом, правительство социал-демократов хочет и большого экономического роста и низкой инфляции.

Рекомендации фонда касаются требований о массовых увольнениях, повышении цен на электроэнергию и газ, сокращения потерь в энергетике, которые должны быть выполнены. Действительно переговоры оказались достаточно жесткими, но правительство отстаивало свои позиции. Когда Фонд потребовал 40 тыс. увольнений на железной дороге оно добилось сокращения этой цифры ровно наполовину. Фонд потребовал повышения цен на газ, но это почувствуют только участники экономической деятельности, т.к. договорились о выделении дотаций для населения в связи с этими повышениями. Все убыточные предприятия подлежали закрытию в июле 2003г., если не найдутся покупатели. Правительству же необходимо было продлить их жизнь до конца года. Однако при этом оно не подсчитало, во сколько обойдутся такие отсрочки.

Если в 2002г. наблюдалось значительное сокращение дефицита по текущему счету, то, начиная со II кв. 2003г., он начал быстро расти и к концу года достиг 6% к ВВП по сравнению с 4,8%, первоначально согласованных с МВФ. А это для экономики страны уже тревожный сигнал и может серьезно осложнить положение Румынии на переговорах с международными финансовыми организациями. В этой связи даже накануне выборов правительство вынуждено идти на ряд таких непопулярных мер, как: сокращение объемов кредитования; увеличение размера акцизов на товары, являющиеся предметами роскоши; увольнения работников с нерентабельных предприятий в таких отраслях, как: транспорт, горное дело; увеличение примерно на 10% цен на электроэнергию и ежеквартально на тепловую энергию по 4%.

По данным Национального института статистики, в 2004г. ВВП страны реально вырос на 4,9% (плановая цифра – 5,2%) и составил 1.890.000 млрд. лей или 50,3 млрд. евро. Рост ВВП был обеспечен в основном за счет увеличения добавочной стоимости в промышленности на 4,6%, строительство – 7% и сфере услуг – 5,2%. Рост экспорта составил 27% по сравнению с 2002г., а импорта – 34%.

На 2004г. запланирован рост ВВП на 5,5%. Текущий год может стать пятым годом непрерывного экономического роста в Румынии (2000г. – 1,6%, 2001г. – 5,3%, 2002г. – 4,9%, 2003г. – 4,9%). По мнению экспертов, это нездоровый экономический рост, который основывается не на росте производства, инвестиций и экспорта, т.е. на накоплениях, а на долгах, связанных с постоянно растущим импортом предметов потребления и продовольствия. По странам ЦВЕ рост ВВП составил в среднем 3,1%.

Несмотря на то, что такие темпы роста румынской экономики оказались чуть ли не самыми высокими среди европейских стран, нельзя не отметить и то, что за годы экономического спада в стране накопились отставания в росте ВВП на 18%, которые до сих пор еще полностью не компенсированы.

ВВП на душу населения в ам. долл. по текущему курсу и паритету покупательной способности, рассчитанный по европейским стандартам (SPA), составляет 2,9 тыс. ам. долл. Это один из самых низких по сравнению с аналогичными показателями стран Восточной Европы, и с 1998г. он практически не поднимался выше 25% к европейскому уровню.

Объем и рост промышленного производства в 2003г. составил 54,1 млрд.долл. и увеличился на 3,5% по сравнению с 2002г., в т.ч. в обрабатывающей промышленности – на 3,9%, в энергетическом секторе – на 1,7%. Объем реализованной продукции в целом по промышленности увеличился по сравнению с предг. на 5.0%.

Инфляция. В 2003г. инфляция снизилась до 14,5%, а в 2004г. ожидается на уровне 10%. Сделать следующий шаг на пути ее сокращения окажется непросто, золотовалютные резервы могут сокращаться при продолжении практики частых интервенций Национального банка на валютном рынке с целью обеспечения стабильности нацвалюты.

Уровень безработицы обнаружил легкий рост и к концу 2003г. составил 8,4%, в основном из-за массовых увольнений работников с убыточных государственных предприятий, как одно из принципиальных требований МВФ перед предоставлением очередного транша финансовой помощи в рамках соглашения по Stand by.

Уровень жизни

В 2003г. в Румынии по-прежнему остался нерешенным ряд важных социально-экономических проблем:

- наблюдались повышенные темпы роста неправительственных кредитов (38% в июле 2003г. по сравнению с аналог. периодом пред.г.). Уменьшение ставки процента за кредит, которое сопровождалось уменьшением инфляции, прекратилось, а с мая 2003г. наблюдалось его увеличение;

- сохраняющиеся трудности в укреплении платежной дисциплины и наличие «твердого ядра» не приватизированных предприятий с большими долгами продолжает расстраивать действие механизма цен;

- по ряду причин замедлилась приватизация в энергетическом секторе. Отмечаются большие суммы накопленных долгов, расходы по охране окружающей среды и отсутствие среднесрочной стратегии в тарифной политике. Решение этих проблем могло бы способствовать ускорению приватизации в энергетическом секторе, где доля государственной собственности составляет более 70%. Были случаи отмены итогов приватизации из-за невыполнения контрактных обязательств новыми собственниками. Энергетический сектор стал основным каналом, через который поддерживаются нерентабельные предприятия. Дальнейшее удержание на плаву этих предприятий порой сводит на нет рыночные стимулы и лишает значительных ресурсов как государственный, так и частный сектор, препятствуя тем самым скорейшей реструктуризации энергетического сектора;

– по-прежнему отсутствует стратегия реформирования сектора производства тепловой энергии; несмотря на формальную либерализацию, рынки электроэнергии и натурального газа все еще не стали конкурентоспособными;

– действующее законодательство в области привлечения прямых иностранных инвестиций продолжает оставаться двусмысленным и недостаточно четким в том, что касается приватизации отдельных предприятий, где могут быть предусмотрены предварительные условия в виде «специальных законов»;

– крайне неблагоприятные климатические условия в 2002-03гг. привели к катастрофическому сокращению урожая зерновых с 18,9 млн.т. в 2001г. до 14,4 млн.т. в 2002г., когда были зарегистрированы самые низкие урожаи за последние 50 лет; с июля 2003 до июля 2004г. был введен запрет на экспорт пшеницы;

– хотя за последнее время наблюдалась тенденция некоторого уменьшения сумм неплатежей, однако эти показатели намного меньше ожидаемых из-за проводимой приватизационным ведомством APAPS политики списания долгов «злостных неплательщиков» в процессе приватизации предприятий;

– процесс приватизации двух газораспределительных компаний «Дистригаз-Норд» и «Дистригаз-Суд» явно запаздывает, а в начале 2004г. было объявлено о его очередном переносе на более поздний срок;

– значительные затраты на социальные программы не решили проблемы задолженности населения по оплате за коммунальные услуги и не улучшили уровень жизни пенсионеров; импорт продуктов первой необходимости в Румынии превышает их производство; отсталость сельского хозяйства Румынии приводит к необходимости импортировать многие виды сельхозпродукции; сбор налогов в бюджет недостаточен.

Согласно результатам опроса, проведенного по инициативе Национальной ассоциации румынских предпринимателей, половина городского населения страны полагает, что самыми подходящими словами для характеристики нынешней ситуации в Румынии являются «бедность» и «коррупция». При этом мнения разделились поровну: первая половина из них называют бедность, другая половина – коррупцию.

Не менее 89% из числа опрошенных недовольны материальным уровнем своей жизни и только 7% удовлетворены. 36% городских жителей положительно оценивает действия руководства страны, а 58% не согласны с таким утверждением. 85% убеждены в том, что на уровне правительства существует много коррупции, 41% считает, что исполнительная власть поддерживает в основном частные фирмы, в которых работают их родственники, или друзья высокопоставленных лиц. 34% убеждены, что правительство помогает частным фирмам, которые спонсируют правящую социал-демократическую партию, и только 6% считают, что правительство никак не связано с этими фирмами.

Подавляющее большинство – 75% опрошенных, убеждены в том, что приватизация крупных госпредприятий производилась в интересах узкого круга людей в ущерб национальным интересам. 30% убеждены, что последние изменения в составе правительства были обусловлены интересами

предвыборной компании, 23% – соображениями, связанными с предстоящей интеграцией Румынии в ЕС, 19 – коррупционностью отдельных членов правительства и только 14% убеждены в том, что они были продиктованы необходимостью улучшения работы правительства.

Многие убеждены в том, что решения по экономическим вопросам часто принимаются без соответствующих консультаций с руководителями предприятий и частных компаний. В этом убеждены 38% опрошенных, а у 32% из них не было своего мнения по данному вопросу. 57% опрошенных высказали предположение, что власти не считаются с мнениями политической оппозиции, 81,5% высказались за то, чтобы ставка налога на прибыль была бы выше для фирм, получающих большую прибыль. **Половина граждан Румынии уверены в том, что вступление Румынии в ЕС приведет к улучшению их жизни** и только 10% не уверены в этом. Процент оптимистов повышается до 71%, когда речь идет о выгодах, которые получит румынская экономика после присоединения к ЕС.

Согласно данным Торгового регистра, в Румынии насчитывается 941.700 частных предприятий. В среднем одно предприятие приходится на каждые 23 жителя страны. Отмечается низкий объем экспорта на душу населения – всего 620 долл. Самый высокий аналогичный показатель среди стран-кандидатов на вступление в ЕС – в Чехии, 3400 долл.

Рост объемов экспорта Румынии меньше всего связан с увеличением конкурентоспособности румынских товаров. Дефицит внешнеторгового баланса держится в течение последних лет на уровне 4-6 млрд.долл. – т.е. выше допустимого уровня в 25% от объема экспорта. Две трети румынского экспорта направляется в страны Европы, а статистика ведется в долларах. За 2003г. евро по отношению к доллару значительно подорожало. По отношению к румынскому лею курс евро за год увеличился на 25%, а курс доллара всего на 6%. 60% статистического роста румынского экспорта приходится на игру курсов.

Для выполнения программы мер на основе ряда правительственных решений была создана система поддержки экспорта, которая должна помочь экспортерам выйти на новые рынки, в частности, на рынки стран третьего мира, торговля с которым сошла на нет после 1990г. Правительство собирается помочь экспортерам продвигать свою продукцию через участие в ярмарках и выставках, издание рекламных материалов и т.д. Часть средств будет направляться на оснащение и аккредитацию лабораторий, занимающихся контролем экспортной продукции, на регистрацию и защиту марок. До половины расходов на эти цели может возмещаться государством. «Эксимбанк» за счет средств возмещает экспортерам половину процентов, взимаемых за кредиты. Здесь нужно добиться того, чтобы госсредства шли не экспортерам древесины или предприятиям, работающим в системе *lohn*, а производителям судов, сложных машин и оборудования. Программа поддержки экспорта касается налоговой, банковской и таможенной сферы. Сегодня лишь 14% ВВП Румынии образуется благодаря коммерческим кредитам. В ЕС этот показатель составляет 50%.

2004г. может стать годом проведения нового этапа приватизации Румынского коммерческого бан-

ка — самого крупного румынского банка, который продолжает оставаться в руках государства. Румыния смогла бы продать стратегическому инвестору 25% акций банка. При этом Европейский банк реконструкции и развития и International Finance Corporation (IFC — подразделение Всемирного банка) уже владеют 12,5% акций банка. По заявлению премьер-министра А.Нэстасе, Румыния стремится завершить приватизацию банковского сектора до 2006г. с тем, чтобы в 2007г. смогла бы вступить в ЕС.

В стране есть большие возможности для развития производства экологически чистой продукции, которую можно получать лишь с площадей, не подвергавшихся обработке пестицидами и химическими удобрениями в течение нескольких лет. Эта продукция пользуется большим спросом в странах ЕС, а Румыния располагает огромными площадями, которые отвечают экологическим требованиям. Массовую же продукцию сельского хозяйства придется направлять на удовлетворение внутренних потребностей, поскольку сегодня она неконкурентоспособна, а революции в аграрном секторе не предвидится.

В области промышленной политики были пересмотрены «Промышленная стратегия Румынии» и план действий по ее реализации. Документ был значительно улучшен по сравнению с его первым вариантом 2001г. Его главными направлениями стали: улучшение природоохранной деятельности на предприятиях, привлечение иноинвестиций и ускорение процесса приватизации.

Еще в марте 2002 г было создано Румынское агентство по иноинвестициям (Aris). Его главными функциями являются выработка стратегии в области инвестиций, подготовка законодательных предложений по этим вопросам, а также оказание содействия отечественным и иностранным инвесторам на румынском рынке инвестиций. Для этого само агентство нуждается в господдержке для совершенствованию законодательной базы и финансированию его деятельности.

Экономика

Основными приоритетами промышленной политики правительства Румынии на 2004г. остаются: ускоренная структурная перестройка в сфере промышленности путем оказания господдержки металлургической и оборонной промышленности; господдержка таких ведущих отраслей, как информационные технологии и производство средств связи; обеспечение качественного питания населения за счет роста сельскохозяйственного производства и совершенствования технологий в пищевом; развитие здравоохранения за счет господдержки производства лекарственных средств; развитие инфраструктуры за счет увеличения выпуска транспортных средств, машин и оборудования.

До 2007г. — срока, определенного для вступления страны в Евросоюз, все усилия нынешнего и будущих составов правительства Румынии будут направлены на выполнении условий, необходимых для вступления в ЕС:

— в области свободного передвижения товаров предстоит выработка механизма введения в действие ранее принятого рамочного законодательства в этой области, особенно в том, что касается мониторинга рынка и безопасности промышленных товаров и пищевых продуктов, необходимы

дополнительные усилия для реорганизации системы контроля за безопасностью продовольствия;

— в области свободного передвижения капитала принимаются меры по значительному усилению контроля за утечкой капитала за границу. В основном это касается прямых инвестиций за границей, осуществляемых резидентами, займов и гарантий, осуществляемых резидентами в пользу нерезидентов, переводов связанных с договором страхования, физического экспорта и импорта финансовых активов (за исключением ликвидных). Что касается борьбы с отмыванием «грязных» денег, то Румыния ратифицировала Конвенцию Совета Европы относительно отмыванию денег, порядка их отслеживания и конфискации как предметов преступления;

— в области прав интеллектуальной и промышленной собственности предстоит введение в действие нормативно-правовых актов, регламентирующих учет и защиту прав интеллектуальной и промышленной собственности. Законодательство регламентирует также процедуру банкротства и защиту прав кредиторов при банкротстве предприятий и организаций.

В отношении антимонопольной политики в Румынии создана необходимая правовая база, но, по мнению европейских экспертов, Национальному совету по конкурентной борьбе необходимо проявлять больше инициативы по пресечению фактов недобросовестной конкуренции и сосредоточить свои силы и ресурсы на главных участках этой работы. Остается проблемой списание долгов, как косвенная форма господдержки, которой в основном пользуются предприятия в процессе подготовки к приватизации, что ставит их в привилегированное положение по сравнению с другими предприятиями;

— в области транспорта ведутся подготовительные работы по присоединению румынской сети автомобильных дорог к трансъевропейской. Учитывая большую стоимость этих работ, они во многом сдерживаются из-за отсутствия финансирования. Все еще слабо развита законодательная база относительно правил перевозок на внутренних водных путях. Принято законодательство относительно порядка расследований авиакатастроф и причин возникновения пожаров на воздушных судах. Завершена реорганизация национальной воздушной компании, в рамках которой разрабатывается программа сокращения расходов, большая часть нерентабельных международных линий была закрыта, приняты меры по оптимизации авиаперевозок;

— в области налоговой политики. С 1 янв. 2004 вступил в силу новый Налоговый кодекс. Ставка налога на прибыль, полученной от экспорта, повысилась с 12,5% до 25%. Это полностью согласовывается с налоговой политикой Европейского Союза, но, по выражению экспертов является «ударом ниже пояса» для румынских экспортеров. Тем не менее, даже после таких мер на Западе продолжают раздаваться голоса о том, что ставки налогообложения в странах Восточной Европы продолжают оставаться намного ниже среднеевропейских;

— в области энергетики правительством был принят также ряд мер по погашению задолженности за поставки энергии. Однако этот вопрос крайне трудно решается в госсекторе (госпредприятия, местные органы, бюджетные учреждения). Предстоит завершить приватизацию ННК «Петром» и

двух национальных газораспределительных компаний «Дистригаз-Норд» и «Дистригаз-Суд»;

– в области промышленной политики. По сравнению с другими странами-кандидатами на вступление в ЕС Румыния испытывает больше трудностей в привлечении прямых иностранных инвестиций, поэтому эта работа является одним из приоритетов правительства на 2004 и последующие годы;

– в области информатики и телекоммуникаций стоит проблема либерализации рынка телекоммуникаций. Все еще отсутствует необходимая нормативно-правовая баз в этой области. Большинство операторов на внутреннем рынке продолжают оставаться монополистами. Принятие рамочного законодательства в этой сфере деятельности расценивается экспертами как важный шаг вперед, а в 2004г. предусмотрено полное присоединение к европейскому законодательству в области информатики и телекоммуникаций, создание условий для свободной конкуренции на рынке телекоммуникаций;

– в области таможенного дела отмечается определенный прогресс в том, что касается гармонизации положений Таможенного кодекса относительно усиления административных ресурсов в этой области. Основное внимание следовало бы уделять дополнению таможенного законодательства и внедрению системы компьютеризации таможенного дела, сопоставимой с аналогичной системой, применяемой в ЕС, для достижения их полной взаимосвязи

Проводится интенсивная работа по подготовке к присоединению к европейскому таможенному союзу. Это касается таких направлений, как борьба с незаконным оборотом наркотиков, упрощение таможенных процедур оформления транзитных перевозок. Был принят ряд нормативно-правовых актов относительно Единого таможенного тарифа Румынии (TARIF). Большая часть таможенных постов оснащена автоматической аппаратурой для контроля автофургонов, а также рентгеновской аппаратурой для обнаружения контрабанды, наркотиков, и оружия и взрывоопасных грузов. Румыния подписала соглашения о сотрудничестве в таможенном деле с Болгарией, СиЧ, Молдовой и Украиной. Дополнительные усилия потребуются для усиления борьбы с коррупцией внутри самой таможенной службы;

– в области внешнеэкономических связей Румыния в своей торговой политике, как член ВТО и кандидат на вступление в ЕС, координирует свою политику в отношениях между этими двумя международными организациями. После вступления в ЕС Румынии потребуется снизить свои таможенные пошлины до уровня европейских. В наст.вр. в среднем они составляют 18,6% по всем товарам, в т.ч. 30% – по сельхозпродукции, 21,4% – для продукции рыболовства, 15,4% – для промтоваров. Таможенные пошлины, применяемые в странах Евросоюза, составляют в среднем 6,3% для всех товаров и 16,2% – для сельхозпродукции, 12,4% – для продукции рыболовства, 3,6% – для промышленной продукции;

– в области финансовой и бюджетной политики. После принятия нового закона о госфинансах, который предусматривает меры, направленные на улучшение исполнения госбюджета, была разработана трехлетняя программа совершенствования бюджетных процедур. Была введена стратегия

так называемого бюджетного программирования для основных «расходных» министерств на 2003-05гг. Реформа бюджетных процедур и управления бюджетными расходами сопровождалась эффективными мерами по строгому соблюдению порядка и графика бюджетных процедур;

– в области финансового контроля основным приоритетом остается усиление административных ресурсов в целях улучшения управления вновь созданными структурами в этой области. Основные усилия при этом должны быть направлены на внедрение современной системы финансового контроля, связанной с совершенствованием внутреннего и внешнего аудита.

Несмотря на существующие трудности и множество все еще нерешенных экономических и социальных проблем, начатые реформы переходного периода в Румынии так или иначе должны быть доведены до конца, т.к. от этого во многом будет зависеть ее принятие в Евросоюз 1 янв. 2007г.

Госбюджет

В целом 2003г. можно считать успешным с точки зрения улучшения валютно-финансового положения страны. В течение года международные рейтинговые агентства несколько раз повышали рейтинг Румынии в отношении внешних заимствований. Румыния добилась получения последнего транша кредита «стэнд-бай» в рамках соглашения с МВФ, подписанного в окт. 2001г. Общий объем этого займа, согласно соглашению, составил 300 млн. СПЗ (396 млн.долл.).

Главными источниками валютных поступлений в страну являются внешняя торговля товарами и услугами, прямые и портфельные инвестиции, кредиты ведущих финансовых институтов (FMI, BIRD, BERD, BEI, G-24), государственные и частные кредиты, безвозмездно выделяемые средства под специальные программы (PSAL, ASAL, PHARE, SAPARD).

Денежная единица страны – румынский лей (ROL). По отношению к доллару США на валютном рынке средний курс в 2003г. составлял 33200 лей (в 2002г. – 33055 лей). В перечень публикуемых котировок кроме доллара включены евро (EUR), фунт стерлингов (GBP), швейцарский франк (CHF), канадский доллар (CAD), японская йена (JPY) и специальные права заимствования (SDR). С марта 2003г. расчетной валютой НБР стал евро, курс которого поднялся в 2003г. с 34919 до 41117 лей.

	Курс лея к евро и доллару			
	Курс ROL/EUR		Курс ROL/USD	
	на конец года	средний	на конец года	средний
2001г.	27881	26027	31579	29061
2002г.	34919	31255	33500	33055
2003г.	35860	37556	32595	33200

На 31 дек. 2003г. курс румынского лея к валютам, котируемым на межбанковском валютном рынке, составлял (ROL)

	CAD	CHF	EUR	GBP	100 JPY	USD	SDR
25241	26380	41117	58058	30491	32595	48719	

Законом о госбюджете на 2003г. от 27 нояб. 2002г. устанавливались доходы в 241.235,5 млрд. лей, расходы в 291.045,1 млрд. лей и дефицит в 49.809,6 млрд. лей. Реально бюджет был исполнен с дефицитом 29.003,4 млрд. лей, или 1,5% ВВП. Дефицит составил 58% от запланированного уровня в связи с дополнительными доходами от налогов на прибыль и на добавленную стоимость, а

также с более низкими расходами на выплату процентов по государственному долгу и на социально-культурные нужды.

Местные бюджеты выполнены с отрицательным сальдо в 141 млрд. лей (в 2002г. — с положительным сальдо в 535 млрд. лей). Доходы местных бюджетов за год составили 128142 млрд. лей, расходы — 128284 млрд. лей. Доля доходов и расходов местных бюджетов в ВВП возросла по сравнению с пред.г. и составила 6,8% (в 2002г. 6,2 и 6,1%).

Сальдо бюджета государственного социального страхования составило 1769 млрд. лей (0,09% ВВП) и было выше, чем в 2001г. (9960 млрд. лей), однако если не учитывать доходы Фонда страхования несчастных случаев на работе и профзаболеваний, которые подлежат использованию начиная с янв. 2004г., сальдо будет отрицательным в 262 млрд. лей.

Финансирование бюджетного дефицита и госдолга осуществлялось как из внешних, так и внутренних источников. Внешние источники — это кредиты, предоставленные международными организациями в порядке совместного финансирования проектов, и средства с валютных счетов минфина, открытых в НБР. Внутреннее финансирование осуществлялось за счет выпуска гособлигаций, доходов от приватизации и от реализации банковских активов правительственным агентством (AVAB).

В нояб. 2003г. вступил в силу Закон о госбюджете на 2004г. (закон №507/2003). В этот бюджет, который, как и в 2003г., формировался с жесткими рекомендациями МВФ, заложен рост ВВП на 5,2%, инфляция 12%, уровень безработицы 8,5%.

Отправной точкой при расчете нового бюджета явился ожидаемый ВВП в 1989 трлн. лей и прогнозируемый бюджетный дефицит 3% ВВП. Доходная часть госбюджета на 2004г. определена в 288279 млрд. лей, расходная — 351291 млрд. лей, дефицит составляет 63012 млрд. лей.

В доходную часть бюджета заложены средства, которые будут получены от увеличения ставки налога на прибыль от экспортных операций (в 2003г. она уже увеличилась с 6 до 12% и будет увеличиваться и далее до практикуемого в ЕС уровня 25%). Значительно меньше средств, чем запрашивалось, выделено в бюджете на нужды науки, образования, социальной защиты и здравоохранения, хотя по сравнению с 2003г. на эти цели выделено больше средств, особенно на увеличение пенсий и пособий.

Расходы госбюджета на 2004г. в процентном отношении к ВВП в сравнении с исполненным бюджетом 2003г.

	2003г.		2004г.	
	% ВВП	% к ит.	% ВВП	% к ит.
Содержание госаппарата	1,04	7	1,18	6,7
Национальная оборона и безопасность	3,29	22,1	3,81	21,6
Образование	0,82	5,5	0,88	5
Здравоохранение	0,59	3,9	0,62	3,5
Социальная защита	1,88	12,6	2,32	13,1
Защита окружающей среды	0,12	0,8	0,13	0,7
Промышленность	0,87	5,9	0,88	5
Сельское и лесное хозяйство	0,94	6,3	1,21	6,8
Транспорт и связь	1,50	8,3	1,83	10,4
Научные исследования	0,19	1,3	0,21	1,2

В разделе «Экономическая деятельность» госбюджета на 2004г. предусмотрено выделение 2970 млрд. лей на поддержку экспортного производства и экспортных операций, в т.ч. на уменьшение ставок за использование кредитов при производстве

товаров с малыми и средними сроками изготовления, товаров с длительными сроками изготовления и комплектных объектов, страхование и перестрахование краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных экспортных кредитов, предоставление гарантий при экспорте комплектных объектов, продукции с длительным сроком изготовления, гарантирование румынских зарубежных инвестиций и ряд других мероприятий. На поддержку экспорта в 2004г. выделено в 1,8 раза больше средств, чем в 2003г.

Госфинансы

После принятия в 2001г. закона о государственных финансах, который предусматривает меры, призванные улучшить исполнение государственного бюджета, была разработана трехлетняя программа совершенствования бюджетных процедур. В ней усилены положения, регламентирующие финансирование мероприятий по подготовке к вступлению в ЕС. Поддерживается принцип децентрализованного финансирования, при котором часть расходов на социальную сферу принимают на себя местные бюджеты. Уже при подготовке бюджета на 2002 г была введена стратегия так называемого бюджетного программирования. Для основных «расходных» министерств с 2003г. реформа бюджетных процедур и управления бюджетными расходами сопровождается эффективными мерами по строгому соблюдению порядка и графика бюджетных процедур.

Среди основных факторов монетарной политики можно отметить постоянные вливания сумм в национальную валюту для приобретения валюты, операции с гособязательствами для поддержки банков, у которых были временные проблемы с ликвидностью, и привлечение национальным банком депозитов для сглаживания колебаний денежных масс.

Денежная масса (M2) увеличилась с 373711 млрд. лей в конце 2002г. до 460751 млрд. лей на конец 2003г. Более узкая денежная масса M1 возросла, соответственно, с 88304 млрд. лей до 113260 млрд. лей. Квазиденьги возросли с 285408 млрд. лей до 347492 млрд. лей, при этом в структуре сбережений сохранилось ведущее место валютного компонента, хотя его доля в денежной массе сократилась с 39,3% до 37,1%.

Несмотря на положительные в целом оценки местных аналитиков, валютно-финансовое положение страны на протяжении года оставалось напряженным. За 2003г. состояние текущего счета резко ухудшилось, его дефицит практически удвоился (с 1,6 до 2,9 млрд. евро), что связано с ростом внешнеторгового дефицита, который также резко увеличился с 2752 до 3955 млн. евро (на 43,7%). Степень покрытия импорта экспортом сократилась с 84,2% в 2002г. до 79,8% в 2003г. в связи с опережающими темпами роста импорта. Среди причин, вызвавших данную ситуацию можно назвать медленное приспособление отечественных производителей к требованиям внутреннего и внешнего рынка, слабый прогресс в экспортно-ориентированных отраслях и усиление конкуренции на мировом рынке.

Текущий счет, в млн. евро

	2002г.	2003г.
Торговый баланс	-2752	-3955
- экспорт (FOB)	14675	15614
- импорт (FOB)	17427	19569

Услуги-нетто	5	26
Доходы-нетто	-488	-630
Текущие переводы-нетто	1612	1639
Сальдо текущего счета	-1623	-2920

В 2003г. ухудшилось и сальдо расчетов за энергоресурсы. Превышение импорта над экспортом энергоносителей увеличилось за год на 42,3% с 781 до 1111 млн. евро. Доля энергоресурсов в общем отрицательном сальдо внешнеторгового оборота достигла 28,1%. Это произошло, главным образом за счет увеличения импорта природного газа на 61,5% и твердого топлива на 18,5%. Одновременно вдвое сократился экспорт электроэнергии.

Расчеты за энергоресурсы, в млн. евро

	2002г.	2003г.
Сальдо, всего (экспорт-импорт)	-780,8	-1111,4
- газ природный	-401,7	-648,8
- электроэнергия	94,4	46,4
- нефть сырая.....	-1040,3	-886,6
- нефтепродукты	779,9	630,1
- твердое топливо	-213,1	-252,5

Профицит баланса услуг составил в 2003г. 26 млн.долл., увеличившись по сравнению с 2002г. в 5 раз, что связано в основном с улучшением соотношения поступлений и платежей по позициям «туризм» и «прочие услуги».

Отрицательное сальдо баланса доходов увеличилось по сравнению с 2002г. на 29,1% и составило 630 млн.долл. Это объясняется сокращением поступлений от труда и ухудшением ситуации с доходами от портфельных капиталовложений, сальдо по которым достигло минус 74 млн. евро по сравнению с плюс 5 млн. евро в 2002г.

По статье текущие переводы достигнуто превышение поступлений в 1639 млн. евро – на 1,7% больше, чем в 2002г. В основном это денежные переводы резидентам.

Чистые поступления от прямых инвестиций нерезидентов составили 1346 млн. евро (на 12,6% больше, чем в 2002г.).

Денежные переводы из-за границы и прямые инвестиции явились главными источниками финансирования дефицита платежного баланса.

Портфельные инвестиции дали положительное сальдо в 522 млн. евро, на 28,6% выше уровня 2002г., главным образом, за счет сокращения примерно в 2 раза объемов выкупа еврооблигаций.

Финансирование из долгосрочных и краткосрочных кредитов составило 1099 млн. евро, на треть меньше, чем в 2002г., за счет неблагоприятных изменений курса доллара к евро и сокращения объема привлеченных кредитов в небанковском секторе.

К концу 2003г. объем внешних активов Румынии брутто составил 8251,6 млн. евро – на 200,3 млн. евро больше, чем в конце 2002г. Этот рост обусловлен исключительно увеличением резервных активов НБР на 482,6 млн. евро при сокращении на 282,3 млн. евро активов других банков.

Внешние активы Румынии, в млн. евро

	2002г.	2003г.	Разница
НБР	7009	7491,6	482,6
- золотой запас.....	1132,2	1118	-14,2
- СПЗ (SDR)	2,2	0,2	-2
- конвертируемая валюта	5874,6	6373,4	498,8
Коммерческие банки, СКВ	1042,3	760	-282,3
Международные резервы брутто (а+б)	8051,3	8251,6	200,3
- валютные резервы	6919,1	7133,6	214,5

Рост валютных резервов НБР связан с покупкой валюты (523,4 млн. евро), поступлениями от внешних кредитов (254,2 млн. евро), от продажи на внутреннем рынке валютных облигаций, выпущенных министерством госфинансов (365 млн. евро), и эмиссии «еврооблигаций», размещенных на международных рынках капитала (700 млн. евро).

Отрицательное влияние на сальдо валютных резервов оказали выплаты по внешним долгам в 1041,6 млн. евро, выкуп валютных облигаций, распространенных на внутреннем рынке на 403,8 млн. евро, и падение курса доллара к евро в 2003г. на 17%. В 2004г. предстоят выплаты по обслуживанию внешнего долга в 1320 млн. евро.

Золотой запас НБР, составлявший на конец 2003г. 105,4 т, уменьшился за год на 14,2 млн. евро в связи с падением цен на рынке ценных металлов: цена золота упала с 334,3 до 330,9 евро за унцию.

Внешний долг Румынии на 31 дек. 2003г. увеличился на 4,1% по сравнению с концом 2002г.: с 15104 до 15731 млн. евро. Этот рост произошел на фоне чистых поступлений капитала в 1907,5 млн. евро, однако влияние этих перетоков на задолженность было сглажено благоприятными изменениями курса евро по отношению к доллару США (1215,2 млн. евро) и обращением части долгов в акции (123,4 млн. евро).

Долгосрочная и среднесрочная задолженность, составляющая 96,7% всего долга, на 62% представляла собой кредиты, привлеченные из частных источников (в основном за счет размещения облигаций минфина). Если рассматривать структуру внешнего долга по типам заемщиков, то отмечается рост доли госдолгов на 1,3 пункта (до 42,5%) при сокращении доли задолженности, гарантированной государством и частной, на 0,5 и 0,8 пункта (до 21% и 36,5%).

Внешний долг по типам заемщиков, в млн. евро на конец года

	2002г.	2003г.
Задолженность, всего.....	14648,3	15217,1
- Государственная.....	6040,6	6468,3
- Гарантированная государством.....	3141,9	3189,2
- Частная	5465,8	5559,6

В 2003г. основные показатели, характеризующие задолженность Румынии, не выходили за рамки допустимого. Коэффициент обслуживания внешнего долга и отношение между выплатами по процентам и экспортом товаров и услуг за год сократились с 24,2 до 19,9% и с 4,4 до 4%. Одновременно ухудшился показатель покрытия импорта валютными резервами банковской системы с 4,2 до 3,9 месяцев импорта.

Банковские услуги

Румынская банковская система является двусторонней: Национальный банк Румынии (НБР), действующий как центральный банк государства, и коммерческие банки.

Переход от законодательной базы, характерной для переходного периода, к нормативно-правовым актам, обеспечивающим рентабельность и эффективность банковской системы, основанной на элементах рыночной экономики, был реализован в Законе №58/1998 «О банковской деятельности» (с одновременным аннулированием аналогичного Закона №33/1991). Кроме того, законодательные основы для приватизации государственных банков обеспечиваются положениями Закона №83/1997.

Такое законодательство привело к появлению

на румынском банковском рынке крупных инвесторов, таких как GE Capital, Societe Generale и Raiffeisen Bank, приобретающих акции в государственных банках Banc Post, Banca Romana de Dezvoltare (Румынский банк Развития) и Banca Agricola (Сельскохозяйственный банк). Правительство планирует приватизировать наиболее важный коммерческий банк BCR (Коммерческий банк Румынии).

К основным нормативным документам, регулирующим банковскую сферу, относятся: Закон №101/1998 об Уставе НБР с последующими изменениями и дополнениями («Закон №101/1998»); банковский Закон №58/1998, с последующими изменениями и дополнениями («Закон №58/1998»); закон №83/1997 о приватизации коммерческих банков, где Государство является одним из держателей акции, с последующими изменениями и дополнениями («Закон №83/1997»); срочное распоряжение правительства №51/1998 о капитализации безнадежных банковских активов, переизданное в 2002г. («СРП №51/1998»).

Банки связаны требованиями благонадежности, индивидуально или на совместном уровне, согласно инструкциям, выпущенным НБР и касающихся, без ограничения: платежеспособности; ликвидности; максимальной зависимости от одного должника и максимальной общей зависимости; зависимости от связанных сделок; валютного риска; создания качества активов и использования условий риска.

Общая сумма долгосрочных инвестиции банка в ценные бумаги, выпущенные компаниями, не может превышать: 20% зарегистрированного капитала указанной компании; 10% собственных фондов банка.

Общая сумма долгосрочных инвестиций банка в ценные бумаги, выпущенные такими компаниями, не может превышать 50% собственных активов банка. Общая сумма инвестиций банка в ценные бумаги, осуществляемые на своих счетах, не может превышать 100% собственных активов, за исключением инвестиций в правительственные облигации. Персоналии, имеющие особые отношения с банками или их сотрудниками, включая их семьи, могут получать займы от таких банков только при строгом соблюдении инструкций НБР.

Банкам запрещено участвовать в следующих операциях: сделки с движимыми или недвижимыми активами, за исключением тех активов, которые являются основными для банковской деятельности и для использования их работниками, или полученных в результате изъятия дебиторских задолженностей; покупать собственные акции или закладывать последние с целью обеспечения банковских долгов, за исключением выкупа собственных акций с целью снижения зарегистрированного капитала, но только с предварительным согласием НБР; операции по кредитованию или предоставление других услуг клиентам, принуждающие их продавать или покупать собственные средства банка; предоставлять ссуды, обеспеченные собственными средствами банка; принимать вклады, ценные бумаги, другие ценности при неплатежеспособности.

Банки могут быть предметом приватизации, проведенному по одному из следующих методов: увеличение зарегистрированного капитала путем частного вложения наличных средств; продажа акции, осуществляемая Ведомством по приватиза-

ции и управлению госсобственностью (АПАПС), при полной оплате наличными; комбинация вышеуказанных способов.

По совместному предложению НБР, АПАПС и министерства общественных финансов, при приватизации банка, приватизационная комиссия ответственна за приватизацию банков и соблюдение прозрачности и объективности процедуры. Приватизационная комиссия утверждается решением правительства. Приватизация банков основана на оценочных отчетах и технико-экономических обоснованиях, осуществленных специализированными предприятиями в соответствии с международными стандартами.

Румынские или иностранные физ. или юрлица, действующие прямо или косвенно, самостоятельно или совместно с третьими лицами, не могут приобрести более, чем 20% общего акционерного капитала банковских ассигнаций на приватизацию, за исключением всемирно известных финансово-банковских организации.

Законодательство также запрещает следующие операции: предварительная договоренность о купле и продаже акции, также как и любая другая договоренность, заключенная до приватизации; предоставление ссуд румынскими банками на покупку акции у АПАПС или на оплату подписанных акции в случае увеличения акционерного капитала банковскими ассигнациями на приватизацию; акции банков, намеченных к приватизации, не могут быть куплены по обычной процедуре, практикуемой в Румынии для приобретения акций; займы, полученные за границей могут быть использованы для покупки таких акций, и не могут выступать в виде гарантии по выплате займов.

Срочное распоряжение правительства №51/1998 устанавливает правовые рамки для активов банков, где в роли основного акционера выступает государство, при их подготовки к приватизации, для повышения уровня их платежеспособности, внутренней и внешней кредитоспособности или определяет их финансовые проблемы в целях поддержания жизнеспособной банковской системы, так же в целях ускорения покрытия назначенных дебиторских задолженностей.

Ведомство по покрытию банковских активов (AVAB) организовано как специализированный орган с юридическим статусом госадминистрации, и подчиняется правительству. AVAB имеет своей целью покрытие безнадежных банковских активов большинства государственных банков, при их подготовке к приватизации и для снижения государственного финансовой работы в таких операциях. С учетом своих целей, основные полномочия AVAB концентрируются на покрытии и управлении банковскими активами и долгами.

Любая спор с участием AVAB в отношении безнадежных банковских долгов разрешается при соблюдении специальных правил, согласно Срочного распоряжения правительства №51/1998 (специальные процедуры принудительного исполнения), в соответствии с положениями процедурой гражданского кодекса. Запросы, формулируемые AVAB и любые другие акты, осуществляемые AVAB и от его лица в связи с покрытием банковских активов, освобождаются от налогов и взносов.

Фонд защиты банковских вкладов был основан как общественное юридическое лицо, организованное и действующее на основании уставных

норм, согласованных НБР, по предложению совета директоров фонда; целью фонда является обеспечение возмещения вкладов физлиц в банк при определенных условиях и в определенных пределах. т.е. в случае неспособности банка возмещать вклады своим клиентам, фонд гарантирует обеспечение возмещения этих вкладов.

Финансовые ресурсы, из которых фонд гарантирует возмещение вкладов, состоят, в основном, из обязательных взносов всех румынских юрлиц и действующих в Румынии отделений иностранных банков, прибылей от ликвидации долгов или инвестиции, или любых других средств (пожертвовании, бюджетных субсидий).

Банковская система

Во главе банковской системы стоит НБР. Он не зависит от правительства и подчиняется только парламенту, в котором работает специальная комиссия, отвечающая за деятельность НБР, но в то же время его политика неотъемлема от общей экономической политики, осуществляемой центральной администрацией. В ведении НБР находятся регулирование денежного обращения, кредитование экономики и общий контроль за валютной и кредитной политикой, исключительное право эмиссии.

Румынский банк развития (BRD) предоставляет кредиты в валюте до 5 млн.долл. по финансовым линиям, периодически открываемым ЕБРР на финансирование инвестиционных проектов. Банковский процент устанавливается в зависимости от периода кредитования, но не более 7 лет, из которых первые 18 мес. предоставляют льготный период. Кредиты предоставляются на 70% стоимости проекта, остальная сумма покрывается из собственных источников кредитруемого.

BRD имеет также кредитную линию, открытую МБРР в рамках Программы промышленного развития для финансирования инвестиционных проектов. Банковский процент и комиссия устанавливаются в зависимости от периода кредитования, который составляет от 3 до 17 лет, из которых 1-5 лет – льготный период.

Экспортно-импортный банк Румынии (Эксимбанк) с полным госкапиталом является единственным румынским институтом, страхующим экспортеров от риска неоплаты по политическим или коммерческим причинам как от имени и за счет государства, так и за свой счет. Размер комиссии зависит от страны и надежности импортера и составляет от 0,5 до 1,5% от экспортных счетов. Эксимбанк содействует экспортерам в их освобождении от оплаты пошлин при импорте комплектующих, выдает гарантийные письма при строительстве комплектных объектов (под ключ). Банк действует как агент по открытию крупных финансовых линий, предоставляемых международными финансовыми организациями.

Комбанки являются независимыми, ориентированными на максимальную прибыль, с правом участия в любом виде банковской деятельности при условии соблюдения установленных рамок и банковского надзора НБР. В Румынии действует 39 комбанков, в трех из которых контрольными пакетами акций владеет государство, в 28 преобладает частный капитал, а 8 являются филиалами инобанков.

Минимальный предел уставного капитала банковских обществ в 2003г. установлен в 320 млрд. лей вместо ранее действовавшего предела в 150

млрд. лей. Эти же нормы предусматривают обязанность полного перевода вкладов каждого акционера, как при создании, так и при увеличении уставного капитала.

В 2003г. продолжались многочисленные контакты с международными банками и финансовыми организациями, главными из которых были переговоры с МВФ по соглашению stand by, которое было одобрено Фондом в окт. 2001г. и продлено до 2003г. В 2003г. проводились переговоры о выделении Румынии нового транша на 2004г., но окончательное решение по нему Совет директоров примет весной 2004г.

Продолжалось поступление средств от программ PHARE, через которую Румыния получила с начала 1990г. около 1,5 млрд. евро, а также ISPA (транспортная инфраструктура и улучшение окружающей среды) и SAPARD (для сельского хозяйства и развития сел). С 2001г. ЕС предоставляет кредиты из этих фондов, соответственно, 240 и 150 млн. евро ежегодно, причем неиспользованные средства могут быть перенесены на следующий год. Все операции осуществляются через три уполномоченных румынских банка: Коммерческий банк И.Цириак, СЕС (аналог «Сбербанка») и Румынский банк. С Всемирным банком проводились переговоры по предоставлению Румынии транша в 170 млн. евро по программе PSAL-II (Программа по развитию частного сектора), но решение по нему отложено на июнь 2004г.

До реальной возможности воспользоваться этими средствами необходимо сделать несколько обязательных шагов: государственные власти подписывают во второй половине каждого года меморандумы с Еврокомиссией, согласно которым определяются общие направления использования денежных средств. Затем Европейская Комиссия аккредитует исполнительных агентов при министерствах финансов, транспорта. Им предлагаются проекты для отбора и установления приоритетов, а уже потом заключаются контракты. Государство вынуждено обеспечивать финансирование отобранных проектов в пределах 20-25% от полученной из ЕС суммы, т.е. пока не будет леев, не будет и евро. В течение всего периода реализации проектов осуществляется контроль над этим процессом со стороны ЕС (как правило, через аккредитованные агентства на местах). Для упрощения процедуры Комиссия стремится одобрять крупные проекты, стремясь избежать тем самым ряда мелких контрактов по одному меморандуму. Румынская сторона считает, что виновником задержки выполнения программ безвозвратного финансирования не всегда является она, а большей частью это связано со сложностью вышеуказанных процедур.

Приватизация

Она не достигла ожидаемых результатов, поскольку не коснулась предприятий-монополистов. Долгосрочный спрос на машины и оборудование для уже приватизированных предприятий способен обеспечить ежегодный рост инвестиций в 2003-04гг. в среднем на 11%. Обеспечен определенный прогресс в проведении приватизации и реструктуризации предприятий. В целях ускорения приватизации, принят новый закон, что по существу означало признание румынскими властями низких темпов приватизации за последние го-

ды. В новом законе были учтены рекомендации международных финансовых организаций и предусмотрены новые подходы к самому процессу приватизации, в частности, погашение долгов приватизируемых предприятий до подписания контракта о их приватизации.

Заметные успехи были достигнуты в приватизации металлургической промышленности. В 2001г. успешно завершилась приватизация металлургического комбината Sidex, Cost, и сегодня на долю частного сектора приходится 80% производимой в стране стали.

Прилив инвестиций должен был бы способствовать росту производительности труда и конкурентоспособности румынских товаров на мировых рынках. Однако этому во многом препятствовало постоянное изменение методов приватизации, полное отсутствие прозрачности приватизационных процедур, а также административное вмешательство.

Началась подготовка к приватизации ряда производителей энергии, но этот процесс идет медленно. В своем большинстве продажа крупных предприятий затягивается, несмотря на выделяемую международную помощь на эти цели. В силу самых различных причин государству так и не удалось выполнить программу приватизации, согласованную с МВФ и ВБ на 2002-03гг. Были приняты дополнительные меры, включая принятие еще одного закона, направленные на ускорение приватизации.

Румыния присоединилась к Европейской хартии малых предприятий, на принципах которой отныне будет основываться вся работа в этом направлении. Румынские власти создали дополнительный гарантийный фонд (Национальный фонд кредитных гарантий), призванный облегчить доступ этих предприятий к линиям финансирования. Меры поддержки предусматривают привлечение инвестиций, облегчение доступа к законодательной и коммерческой информации, создание национальной консультационной сети, поддержка экспорта и создание так называемых инкубаторов малого предпринимательства.

Принимаются меры по устранению бюрократических преград, часто создаваемых на пути малого и среднего предпринимательства. Приняты меры по облегчению процедуры учреждения и регистрации малых предприятий. Этому во многом способствовало создание «единого бюро» регистрации новых предприятий. Другие меры касаются развития информационной базы для этих предприятий, создания для них базы статистических данных, подготовка ежегодных докладов о деятельности малых, средних предприятий и кооперативов.

Одним из главных путей привлечения иностранных инвестиций служит приватизация государственных предприятий. В целях ускорения этого процесса в 2002г. был принят закон №137, который предусматривает ряд новых элементов в приватизационном процессе, основным из которых является введение помимо классической продажи-покупки пакета акций такие методы, как увеличение капитала приватизируемых предприятий, безвозмездную передачу местным органам власти отдельных активов (теплоэлектростанций, общежитий, столовых, спортивных объектов), выделяемых из предприятий, продажа непривлекательных предприятий по символической цене с подбором инвесторов на основе их обязательств по капиталовложениям, созда-

нию новых рабочих мест, решению экологических проблем. Продажа предприятий из установленного правительством списка за 1 евро смещает акцент с цены, получаемой за государственный пакет акций, на обязательства по инвестициям, социальной защите, созданию новых рабочих мест в условиях возобновления и расширения производства.

Согласно закону, долги приватизируемого предприятия могут обращаться в акции по инициативе государственного, ответственного за приватизацию, которое обязано лишь уведомить за 30 дней до такой конверсии Агентство по взысканию долгов. Приватизируемые компании могут частично или полностью освобождаться от уплаты долгов перед государственным бюджетом и местными бюджетами. Долги перед фондами социального страхования, помощи безработным и рядом других специальных фондов не могут быть списаны, но могут реструктурироваться и выплачиваться в течение 5 лет.

В целях избежания злоупотреблений в период подготовки предприятий к приватизации законом предусматривается введение на этих предприятиях режима специального управления. Специальный управляющий назначается госучреждением, ответственным за приватизацию соответствующего объекта и имеет право принимать решения о выделении и передаче местным органам активов социального назначения, о продаже отдельных активов, о слиянии или разделении предприятия и об осуществлении других мероприятий, направленных на увеличение привлекательности предприятия. На время введения специального управления компании получают поддержку в своей деятельности в виде запрета поставщикам электроэнергии, природного газа, воды и т.д. прерывать свои услуги или менять их режим при условии оплаты компанией текущих счетов. «Исторические» долги подлежат реструктурированию, а в отдельных случаях могут даже прощаться по решению правительства.

Принятие закона №137/2002, который стал основным нормативным актом, регулирующим процесс приватизации, означало, по существу, признание румынскими властями недостатков в данной области и стало попыткой ускорить этот процесс и повысить его эффективность.

Хотя в конце 2002г. удельный вес частного капитала в Румынии превысил 50%, и частная собственность стала доминирующей, процесс приватизации еще далек от завершения. В портфеле приватизационного ведомства (APAPS) находятся акции еще 1000 предприятий, среди которых крупные заводы черной металлургии, машиностроения, химии, предприятия связи, банки. При этом в распоряжении APAPS находятся мажоритарные пакеты акций 400 предприятий, из которых 55 включено в международные программы, и 560 миноритарных пакетов. Несмотря на значительное количество предприятий, которыми владеет приватизационное ведомство, перед ним поставлена задача в основном завершить приватизацию до конца 2003г., после чего будет рассмотрен вопрос о ликвидации APAPS. При реорганизации правительства в июне 2003г. лишился ранга министра руководитель приватизационного ведомства, которое перешло в непосредственное подчинение премьер-министру.

Основные задачи по приватизации переходят к созданной в конце 2001г. Службе государственной собственности и приватизации в промышленно-

сти (OPSPI), которая начала подготовку к приватизации находящихся в подчинении министерства экономики и торговли предприятий энергетики, нефтегазового сектора, добывающей и оборонной промышленности.

Перед OPSPI поставлена задача разработать и реализовать стратегию приватизации крупнейших госпредприятий с учетом принятых правительством программ правления и развития энергетического сектора. Согласно постановлению правительства Румынии от 5 июня 2003г. «О стратегии приватизации государственных предприятий из Портфеля министерства промышленности и ресурсов на 2003г., Служба должна провести в Румынии новую индустриализацию и перестройку существующих госпредприятий в целях обеспечения стабильного роста промышленной продукции, ее соответствия стандартам ЕС создания на основе приватизации гибкой, открытой и эффективной промышленности. В портфель OPSPI входит 112 предприятий, в т.ч. 15 национальных компаний, 39 коммерческих предприятий, 2 государственных унитарных предприятия, 7 проектно-исследовательских институтов и 49 филиалов различных предприятий. Несмотря на сравнительно небольшое количество подлежащих приватизации предприятий, их совокупный капитал в 7 раз превосходит собственность, которой распоряжается APAPS. Среди предприятий, которые будут приватизироваться через OPSPI в 2003г., национальная нефтяная компания «Петром», компании по распределению природного газа, электрические сети, три десятка оборонных заводов, несколько крупных предприятий добывающей промышленности. Активизировалась приватизационная деятельность министерства сельского хозяйства, пищевой промышленности и лесов, которое выставляет на продажу десятки государственных с/х предприятий различного профиля.

Пока бюрократические преграды и коррупция остаются заметным тормозом развития нормального бизнеса в Румынии. Так, проведенные опросы показывают, что для регистрации компании в Бухаресте фирмы были вынуждены оформлять от 23 до 29 разного рода согласований, разрешений, подтверждений, что требовало огромных затрат времени (от 49 до 102 рабочих дней) и средств (до 3000 долларов). Эти затраты многократно возрастают, если фирма собирается строить новый объект. Самой сложной проблемой в этом случае становится оформление прав на землю. 70% выдаваемых свидетельств об отведении в собственность или для использования земельных участков оспаривается в суде. Из-за отсутствия единой системы регистрации земель и плохой координации между различными службами нередки случаи, когда участки продаются нескольким покупателям. Когда вопрос с участком решен, начинается сложный процесс получения разрешения на строительство, включающий согласование проекта со службами, отвечающими за пожарную и санитарную безопасность, надежность строительства, архитектуру, охрану окружающей среды и т.д. На это уходит от 6 мес. (если воспользоваться услугами специализированной фирмы, которая за комиссионное вознаграждение 3,5% от сметной стоимости объекта берется подготовить полный комплект необходимых документов) до двух лет.

Открытый в 2001г. при ТПП Румынии Центр развития бизнеса пытается организовать у себя комплексное обслуживание инвесторов по прин-

ципу One Window Shop, однако большинство компаний считает, что Центр работает медленно, а его услуги дороги, и продолжает обращаться к частным посредникам.

Требуется совершенствования система выдачи иностранцам разрешений на работу. Сейчас оформление таких разрешений в министерстве труда занимает 2-3 недели и стоит 200 долл. Необходимо оформить в МВД визу на пребывание в Румынии, представив примерно тот же набор документов. И разрешение, и виза должны обновляться каждые 6 мес. Напрашивается упрощение этих процедур: увеличение срока действия разрешений, согласование его со сроком действия трудовых соглашений, введение автоматического предоставления долгосрочных виз лицам, имеющим трудовые соглашения и разрешения на работу.

Большим облегчением для многих иностранных бизнесменов стало предоставление в 2002г. права крупным инвесторам получать румынское гражданство, что избавляет их от необходимости заниматься продлением виз. В то же время действующий в Румынии режим иностранцев пока нельзя назвать благоприятным в связи с завышенными требованиями по объему сделок или капиталовложений: бизнесмен получает право на пребывание в Румынии в течение 3 мес. и более лишь при условии наличия у него достаточных средств к существованию и осуществления им инвестиций в сумме 100 тыс. евро или при наличии у него такой суммы (в мае 2003г. по предложению Агентства по иностранным инвестициям эта сумма была снижена до 50 тыс. евро, а граждане США, Канады, Японии, Швейцарии, стран ЕС и стран – кандидатов на вступление в ЕС были освобождены от необходимости предоставлять доказательства наличия у них средств).

Инвесторы считают также неприемлемой существующую систему обязательных отчислений из фонда зарплаты (5% – в фонд безработицы, 0,75% – министерству труда на ведение трудовых книжек, 30% – в фонд социального страхования, 7% – в фонд страхования здоровья, 1% – в фонд риска), которые могут в два раза превышать собственнорасходы на оплату труда. Многие фирмы ведут двойную бухгалтерию и имеют два набора трудовых соглашений – один для работников и другой для отчетности.

Налоги

Структура налогообложения и гарантии, предоставляемые румынской системой налогов, имеют целью поощрять инвестиции в Румынию. Система законодательных и нормативных актов, регулирующих налогообложение в стране, представлена следующими правовыми актами: распоряжение правительства №70/1994 о налоге на прибыль; закон №34/1994 о с/х подоходном налоге (с поправками); закон №27/1994 о местных налогах и сборах (с поправками); закон №87/1994 об уклонении от налогов; распоряжение правительства №26/1995 о налогах на дивиденды (с поправками); распоряжение правительства №34/1995 о штрафах за задержку выплат; распоряжение правительства №24/1996 о налогообложении представительств инокомпаний и хозяйствующих субъектов в Румынии (с поправками); распоряжение правительства №15/1996 о валютной политике и укреплении финансовой дисциплины (с поправками); распоря-

жение правительства №11/1996 о выплате бюджетных долгов; распоряжение правительства №13/1996 о льготах, предоставляемых при выплате штрафов за задержку в уплате налогов; закон №141/1997 о Таможенном кодексе Румынии; распоряжение правительства №70/1997 о налоговом контроле; распоряжение правительства №83/1998 о подоходном налоге юрлиц и нерезидентов в Румынии; распоряжение правительства №17/2000 о НДС; постановление №564/2000 о штрафах за задержку выплат бюджетных долгов; распоряжение правительства №27/2000 об акцизном режиме; срочное распоряжение правительства №13/2001 о протестах, определенных актами о контроле и налогообложении минфина; распоряжение правительства №7/2001 о подоходном налоге; срочное распоряжение правительства №42/2002 об изменении ставок налога на прибыль от экспортных операций; распоряжение правительства №36/2002 о местных налогах и сборах; закон №521/17.07.2002 о режиме разрешения и надзора за производством, импортом и оборотом акцизных товаров; распоряжение министерства госфинансов №1.111/02.09.2002 об утверждении инструкции по применению положений Закона №521.

Вышеуказанные законоположения регулируют следующие сферы применения налогов: прямые налоги; косвенные налоги; штраф за задержку платежа; пути стимулирования активов финансового контроля; налоговые льготы.

Прямые налоги. Регулирование прямых налогов делится на две большие группы в зависимости от объекта налогообложения: корпоративный и личный доход.

Налог на прибыль. Регулируется распоряжением правительства №70/1994, вступившим в силу с 1 янв. 1995 (переиздано 12 марта 1997), и с последующими поправками. Основные законодательные акты о налоге на прибыль относятся к следующим понятиям: ставка налога; налогоплательщики; выплата налога на прибыль; льготы.

Нормативно-правовыми актами ставка налога на прибыль снижена с 38% до действующей ставки 25%. Исключения составляют: компании, получающие прибыль от игры на бирже или от ночных клубов, выплачивающие дополнительный налог в размере 25% от налогооблагаемой прибыли с такого рода деятельности, ставка налога 25% заменила ранее установленные законом 22%; любое увеличение капитала за счет резервов компании и ее прибыли, кроме установленных законом резервов и любого положительного сальдо, полученного в результате переоценки активов, облагаются налогом в 5%. Обязательство расчета и выплаты налога возлагается на компании в соответствии с поправками, внесенными в статью о регистрации в Коммерческом регистре.

По румынскому законодательству налогоплательщиками являются: румынские юрлица, прибыль которых, полученная как в Румынии, так и за рубежом, облагается налогом не зависимо от ее источника; иностранные юрлица с постоянной активной деятельностью в Румынии которые облагаются налогом на прибыль, полученную в результате их деятельности; иностранные юридические и частные лица, работающие в Румынии как представительства, без образования юрлица, облагаются налогом на прибыль, полученную в результате активной деятельности на территории Румынии; общества, без образования юрлица, со-

стоящие из румынских частных и юрлиц, облагаются налогом на прибыль, полученную как в Румынии, так и за рубежом. В данном случае налог на прибыль подсчитывается, удерживается и выплачивается партнерами общества.

Налог на прибыль выплачивается ежеквартально до 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Банки выплачивают налог на прибыль ежемесячно также до 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Налог выплачивается только в румынских леях. В случае получения прибыли в инвалюте выплата налога производится после перевода прибыли в румынские леи по курсу Нацбанка Румынии на день получения прибыли. Налогоплательщик должен предоставить квитанцию об обмене валюты.

Распоряжением правительства №70/1994 предоставлены льготы при ускоренной амортизации материальных и нематериальных активов, используемых налогоплательщиком в своей деятельности, а также льготы, позволяющие румынским и иностранным физ. и юрлицам не включать затраты на финансирование в налогооблагаемую прибыль, если они составляют не более 5% от этой прибыли.

Налог на дивиденды. Налог на дивиденды регулируется распоряжением правительства №26/1995 и распоряжением правительства №7/2001 о подоходном налоге, вступивший в силу с 1 янв. 2002г.

Наиболее важные законоположения о налоге на дивиденды предусматривают следующее: налог на дивиденды составляет 5% от суммы дивидендов; дивиденды могут определяться как в денежной форме, так и в форме товаров; налогоплательщиками являются акционеры или партнеры, физические или юридические лица, получающие прибыль в форме дивидендов за долю в акционерном капитале предприятия; налог на дивиденды начисляется, удерживается и оплачивается компанией при распределении дивидендов акционерам; любая задержка выплаты налога на дивиденды наказывается штрафом.

Законодательства, применяемые к налогам на частную прибыль. Применение налогов на частную прибыль регулируется распоряжением правительства №7/2001 о подоходном налоге, вступившим в силу с 1 янв. 2002г.

Под действие положений этого документа попадают: румынские граждане, проживающие в Румынии, которые облагаются налогом на прибыль, полученную как в Румынии, так и за рубежом; румынские граждане, проживающие за рубежом, которые облагаются налогом на прибыль, полученную в Румынии в результате постоянной активной деятельности на территории Румынии, или временной деятельности, превышающей 183 дня в течении любых 12 последовательных месяцев; иностранные граждане, прибыль которых, полученная в Румынии в результате постоянной активной деятельности на территории Румынии, или временной превышающей 183 дня в течение любых 12 последовательных месяцев, начинающихся или заканчивающихся в соответствующем календарном году облагаются налогом; румынские граждане, проживающие за рубежом, а также иностранные граждане, получающие прибыль в Румынии любыми другими способами, кроме вышеуказанных, облагаются налогом согласно применяемому международному договору о двойном налогообложении.

Налогооблагаемым периодом считается финансовый год в рамках календарного года. Общий подоходный налог удерживается с общей налогооблагаемой прибыли в 18-40%.

Доходы от без контрактной (свободной) деятельности. Включают доходы от деловых сделок, доходы без контрактных, внештатных рабочих и доходы полученные от обладания интеллектуальной собственностью (индивидуально или совместно), включая любую сопутствующую деятельность.

Доходы, полученные врачами, адвокатами, частными нотариусами, экспертами или сертифицированными бухгалтерами, консультантами по ценным бумагам, архитекторами и представителями других профессий, работающими на независимой основе, считаются доходами от свободной деятельности.

Распоряжением правительства №73/1999 ежегодные налоговые платежи были установлены в 18-40%, плюс фиксированная сумма от налогооблагаемой прибыли. Это распоряжение было отменено, а новое распоряжением правительства №7/2001 не содержит никаких соответствующих законоположений на этот счет.

Доходы, полученные от реализации интеллектуальной собственности, такой как патенты, промышленные модели и дизайн, образцы, производственные и товарные знаки технических процессов, know-how, авторские права, и т.п. облагается налогом в 15% от общей суммы полученной прибыли. Доходы, полученные от оптовой продажи товаров облагается налогом в 10% от общей суммы полученной прибыли, тогда как прибыль от деятельности по агентским соглашениям облагается налогом в 10% от окончательного дохода.

Заработная плата. Следующие доходы облагаются налогом как общая прибыль: любые доходы в денежной форме и в форме товаров, полученные от индивидуальных рабочих соглашений, независимо от длительности работы, категории или формы, включая оплату за период временной нетрудоспособности, беременности и декретного отпуска для родителей, воспитывающих детей до двух лет; бонусы, премии и т.д. также считаются налогооблагаемой прибылью. Налог начисляется и выплачивается ежемесячно румынским работодателем, выплачивающим заработную плату.

Сдача в аренду. Этот вид доходов, получают в результате сдачи в аренду и использования движимого и недвижимого имущества, в денежной форме или форме товара, причем владелец имущества или другой законный владелец так же считается и получателем дохода. Данные операции производятся на основе соглашения между сторонами, составленного в письменной форме и заверенного компетентными налоговыми органами в течение 15 дней со дня заключения.

Дивиденды и проценты с капитала. Налог распространяется на доходы от процентов с капитала, являющиеся результатом погашения любого долгового обязательства или суммы полученной от использования занятых денег, а так же и проценты от участия в открытых инвестиционных фондах, где процентная норма выше первоначальной. Доходы от процентов с капитала облагаются налогом в 1%.

Другие виды доходов. Эта категория включает доходы от биржевых операций, передачи капитала, премий, вознаграждения в денежной форме или товарной форме, а также любые другие виды

деятельности, не упомянутые нигде ранее в Распоряжении. Все эти доходы облагаются налогом в 10%. Передача доли капитала или акций облагается налогом в 1%. Другие виды налогооблагаемых доходов, не указанные в распоряжении правительства №7/2001, облагаются налогом в 10%.

Физлица-нерезиденты считаются налогоплательщиками по румынскому законодательству. В период их отсутствия в Румынии должен быть назначен официальный представитель для выполнения всех обязательств перед налоговыми органами.

Во избежание двойного налогообложения, получатель дохода должен представить в налоговые органы Румынии заверенную копию сертификата резидента, выданную налоговыми органами страны его проживания, с указанием на его налоговую принадлежность и то, что он подпадает под действие договора об избежании двойного налогообложения. Положения договора о предотвращении двойного налогообложения преобладают над распоряжением правительства №7/2001. В случае, когда внутреннее законодательство содержит более выгодные положения в сравнении с договором, должны применяться наиболее выгодные налоговые ставки.

Косвенные налоги. Налоговая система Румынии включает следующие классы косвенных налогов: налог на добавленную стоимость; акцизы; таможенные пошлины.

Применение налога на добавленную стоимость регламентируется распоряжением правительства №17/2001, с последующими изменениями и дополнениями. Обложению НДС подлежат только те переданные активы или предоставленные услуги, такой актив/услуги, которые находятся/предоставляются на территории Румынии. Товары и услуги, предоставляемые румынскими компаниями на территории других стран, согласно румынскому законодательству, не подлежат обложению НДС.

Согласно распоряжению правительства №17/2000, НДС распространяется на операции по оплате и повторные операции, произведенные самостоятельно, связанные с: доставкой движимого актива и/или предоставлением услуг в период профессиональной деятельности, независимо от вида операций (продажа, обмен, участие в акционерном капитале); передачей недвижимости между налогоплательщиками, равно как и между налогоплательщиками и частными лицами; импортом товаров и услуг; услугами, предоставляемыми организациями с головным офисом на территории страны или находящимися за границей, в случае, когда предоставление услуг считается произведенным в Румынии, согласно территориальному принципу.

Операции по передаче прав собственности на товары, находящиеся на территории Румынии облагаются НДС. Импортируемые товары облагаются налогом в Румынии по регистрационной записи в таможенной декларации, после их ввоза в Румынию.

В соответствии с распоряжением правительства №17/2000 налог на добавленную стоимость оплачивается физ. или юрлицами, выполняющими на постоянной или временной основе одну или более облагаемых налогом операций. В случае если лица, деятельностью, облагаемой налогом, не имеют официально зарегистрированного офиса или места жительства, им необходимо в обязательном порядке назначить официального представи-

теля, проживающего на территории Румынии, для выполнения операций связанных с уплатой НДС.

В Румынии применяются следующие тарифы НДС: 19% тариф НДС применяемый к операциям, включающим переводы движимого и недвижимого имущества, производимые на территории Румынии, равно как и представление услуг и импортные операции; нулевой тариф для некоторых видов деятельности, таких как: международные гражданские перевозки на регулярной основе за границу и из-за границы, производимые уполномоченными или частными лицами, а так же связанные с этим услуги; услуги, предоставляемые на территории аэропортов, связанные с международной торговлей, так же как и услуги, предоставляемые на территории портов, связанные с морской и международной торговлей, оплачиваемые непосредственно владельцам судов или их агентам, это же касается товаров и контейнеров; другие услуги, предоставляемые представителями в Румынии от лица иностранных владельцев с открытым счетом в банках, уполномоченных Нацбанком Румынии.

Операции, облагаемые налогом согласно распоряжению правительства №17/2000, разделяются на несколько категорий: операции, облагаемые налогом в обязательном порядке, оплачиваются по 19% тарифу, в зависимости от доходов от продажи товаров и услуг, на каждом этапе торгового оборота, включая конечного потребителя; из доходов, полученных от вышеуказанных операций, вычитаются соответствующие им суммы; операции с нулевым тарифом, при выполнении которых поставщик имеет право на скидку, а НДС относится к приобретенным товарам и услугам; операции, освобождаемые от НДС.

Операции по освобождению от НДС строго определены и их режим может распространяться и на другие операции. Освобождению от НДС подлежат следующие виды деятельности: доставка товаров и/или услуг, выполняемая уполномоченными лицами в период их особой деятельности; импорт товаров.

Применение акцизов регламентируется Срочным распоряжением правительства №27/2000 об акцизном режиме, с последующими изменениями и дополнениями. Основными категориями товаров, на которые распространяются акцизы, являются: алкогольные напитки; парфюмерные изделия; кофе; хрусталь; табачные изделия; автомобили; кондиционеры; нефтепродукты; отдельные виды электро-, аудио- и видеоаппаратуры; натуральные меха; огнестрельное охотничье и личное оружие, не являющееся военным или спортивным; золотые и платиновые украшения, за исключением обручальных колец. Размер акцизов определяется вышеуказанным распоряжением правительства №27/2000 и разделяется на несколько категорий, в зависимости от типа товаров, количества.

К товарам, освобождаемых от акцизов, относятся: товары, экспортируемые напрямую или через полномочные торговые представительства на основании официальных соглашений; беспошлинные товары; товары, следующие транзитом по территории Румынии; товары, присланные и оплаченные благотворительными организациями; внебиржевые займы; товары, импортируемые для технических и научных исследований, сотрудничества, переданные иностранными правительствами, международными организациями или

благотворительными фондами для румынских учебных заведений либо другим органам государственного управления; товары, приобретаемые для государственного резерва; другие товары, указанные в распоряжении правительства №27/2000.

В связи с планами по присоединению Румынии к ЕС, подлежат пересмотру ставки акцизов на ряд товаров с целью согласования их уровня с нормами, действующими в ЕС. Речь идет о повышении ставок акцизов. По информации из правительственных источников эта работа должна начаться уже в 2003г.

Применение таможенных пошлин регламентируется Законом №141/1997 о Румынском таможенном кодексе, распоряжением правительства №26/1993 об импортном таможенном тарифе и постановлением правительства №1294/7.12.2000. Устав Таможенного кодекса принят постановлением правительства №626/1997, с последующими поправками. Таможенной пошлиной облагаются ввозимые на территорию Румынии товары, нормы оплаты определены Таможенным тарифом Румынии.

Ставки ввозных таможенных пошлин различны в зависимости от наличия двусторонних соглашений. Импортным таможенным тарифом предусмотрена различная градация ставок для стран-членов ЕС, ЕАСТ, ряда развивающихся стран (группа Р16), а также для Турции.

Освобождению от таможенной пошлины подлежат: вывозимые товары; товары, следующие транзитом; товары на таможенных складах (в период их хранения); товары, ввозимые и вывозимые в системе возвратной пошлины.

Штрафы за задержку платежей. В соответствии распоряжением правительства №34/1995 о мерах по сокращению отсрочки и размера штрафа за бюджетные задолженности, штрафы за просрочку налоговых платежей налагаются в случае как несвоевременного, так и неполного выполнения налоговых обязательств. Согласно постановлению правительства №564/2000 о размерах штрафа, налагаемого за задержку погашения бюджетных обязательств, размер штрафа за отказ выполнить бюджетные обязательства составляет 0,15% за каждый день задержки.

В процессе совершенствования законодательства размер штрафа изменялся: с 1 сент. 1995 по 1 фев. 1997 – 0,12%; с 1 июня 1997 по 1 авг. – 0,25%; с 1 авг. по наст.вр. – 0,15% за день опоздания.

Нормативными актами предусмотрено, что штраф за просрочку оплаты налогов не может превышать назначенной суммы налога, кроме того, штраф за просрочку не может быть назначен за: незначительные нарушения, оговоренные в Уставе таможенного кодекса; по суммам, подлежащим перечислению в национальный бюджет и вычтенным из зарплаты.

Срок давности по принудительной оплате штрафов за просрочку платежей составляет 5 лет.

Нормативно-правовым документом, определяющим положения по способам отвода контрольных финансовых актов, является срочное распоряжение правительства №13/2001 о спорных решениях вопросов по контрольным и налоговым актам, изданных местными органами власти. Этот нормативный акт определяет административные процедуры, предусмотренные для предъявления иска на снижение или аннулирование налогов, таможенных пошлин, взносов в специальные фонды, штрафов за задержку или других сумм или сборов.

Налоговые льготы. Основным актом, регламентирующим применение налоговых льгот, является распоряжение правительства №11/1996. Им предусматривается, что, при наличии обоснованных причин, налогоплательщики могут получить субсидию для погашения своей финансовой задолженности по особому запросу в Румынское правительство, в министерство госфинансов, министерство труда и социального поддержки, равно как и центральную администрацию и местные органы власти. Основания для получения субсидии могут быть следующие: отсрочка или пересмотр налогов, пошлины и бюджетных задолженностей; отсрочка или пересмотр штрафов за просрочку платежей; снижение налога или освобождение от него; освобождение от штрафа за просрочку платежей.

Министерство госфинансов и министерство труда и социальной поддержки, равно как и другие местные или центральные административные органы управления, могут разрешить пересмотр календарного плана погашения бюджетных задолженностей, если срок задолженности не превышает 5 лет, предоставив отсрочку не более чем на 6 мес., включая пересмотренный период, а так же отсрочку оплаты задолженности и штрафов за просрочку платежей сроком не превышающим 6 мес.

Согласно распоряжению правительства №11/1996, местные административные власти могут предоставлять льготы в связи с оплатой задолженностей, причитающихся местному бюджету. С момента предоставления льгот заинтересованным сторонам, принудительная исполнительская процедура не применяется, а если уже была начата, прекращается.

Получатели финансовых льгот, попадающие под распоряжение правительства №11/1996, не могут участвовать в приватизационном процессе, организованном компетентными органами с целью приобретения доли или других гарантий (ценных бумаг) на весь период их пользования субсидиями.

Регистрация инофирмы

Основным нормативным документом, регламентирующим процесс образования на территории Румынии представительства/филиала иностранной компании, является закон №122/1990. В соответствии с положениями статей 1 и 2 Закона иностранные торговые общества могут создавать в Румынии представительства/филиала на основе разрешения, выдаваемого уполномоченной на то организацией (минэкономики и торговли Румынии).

Для получения разрешения необходимо подать заявление на открытие представительства с приложением следующих документов: устав иностранной компании, желающей открыть представительство (оригинал с юридически заверенным переводом на румынский язык); решение Совета директоров компании или другого руководящего органа об открытии представительства (оригинал с юридически заверенным переводом на румынский язык); выписка из Коммерческого регистра (Регистрационной палаты России) о регистрации компании с указанием юридического места нахождения компании, фамилий руководства, производственного профиля (оригинал с юридически заверенным переводом на румынский язык); доверенность на открытие представительства (лучше на имя будущего руководителя представительства (оригинал с юридически заверенным переводом на

румынский язык); оригинал контракта на аренду помещения под офис представительства; заявление о благонадежности компании от банка, с которым компания работает (оригинал с юридически заверенным переводом на румынский язык).

В заявлении также должен быть указан срок деятельности представительства и число и должности лиц, привлекаемых на работу в представительство (в случае, если в представительстве будут работать иностранные граждане, необходимо указать их имена, фамилии, места жительства за рубежом, с указанием должностей, которые они занимают в компании).

При подаче документов необходимо представить квитанцию об оплате 1200 долл. за лицензию на открытие представительства. Срок лицензии — один год с дальнейшим продлением. Оплата продления — 1200 долл. В течении месяца (максимальный срок) с даты подачи заявления выдается лицензия, на основе которой представительство получает налоговый номер. По желанию компании формальности по созданию и регистрации представительства в Румынии могут быть выполнены Национальным коммерческим регистром.

Основными документами, регламентирующими въезд и пребывание в Румынии иностранных граждан, являются Закон о режиме иностранцев (Закон №123 от 2 апр. 2001г.), а также постановление правительства №476 от 17 мая 2001г. «Об утверждении методологических норм по применению Закона №123/2001».

Указанными документами предусмотрен визовой режим въезда в Румынию иностранных граждан, в т.ч. прибывающих в страну в качестве инвесторов (с РФ и рядом государств существует безвизовый режим, при этом срок пребывания на территории Румынии иностранцев ограничен 3 мес.). Для иноинвесторов румынским законодательством (пункт «е», статья 9, часть 2, глава 1 постановления №476/2001) предусмотрена специальная виза категории «В» («Б»). Получение визы в дипломатических представительствах и консульствах Румынии за рубежом не предусматривает льгот, зависящих от объемов предполагаемых или уже осуществленных инвестиций в румынскую экономику. Первоначально виза выдается на срок до 30 дней с возможностью продления ее каждые 6 мес. (пункт «б», статья 9, часть 1, глава 2 Закона 123/2001).

Существует специфика при продлении визы категории «В»: временно проживающий в Румынии иноинвестор при обращении в компетентные органы с просьбой о продлении срока действия визы обязан подтвердить, что его деятельность действительно была связана с инвестициями в страну, проводилась в соответствии с румынским законодательством и показать фактические итоги своей деятельности с представлением в министерство госфинансов Румынии данных об объеме инвестиций, прибыли, убытках, осуществлении всех предусмотренных платежей в госбюджет (пункт «е», статья 28, часть 1, глава 2 постановления №476/2001). С 2003г. введена норма, дающая право на продление пребывания в Румынии лишь при условии осуществления иностранцем инвестиций в 100 тыс. евро (по факту снижена до 50 тыс. евро) или при наличии у него такой суммы. В мае 2003г. постановлениями правительства Румынии №№585 и 590 граждане США, Канады, Швейца-

рии, Японии, Кипра, Мальты, Венгрии, Словакии, Словении, Чехии, Эстонии, Латвии и Литвы, занимающиеся в Румынии хозяйственной или коммерческой деятельностью, освобождены от необходимости предъявлять при продлении визы доказательств наличия средств к существованию и от выполнения ряда других формальностей, предусмотренных распоряжением правительства №194/2002 «О режиме иностранцев». Россия в этот список не входит.

Инвестиции

Инвестиции, наряду с развитием экспорта считаются в Румынии основным двигателем экономического роста. За 1990-2002гг. в экономику страны вложено 76 млрд.долл. Объемы капиталовложений в текущих ценах растут из года в год, однако в пересчете на доллары они сокращались до 2000г. и лишь в течение последних трех лет отмечен заметный рост, что связывается местными аналитиками с приходом к власти однопартийного правительства социал-демократов.

По годам объемы инвестиций в экономику характеризуются, в млн.долл.: 1990г. – 7304; 1996г. – 6794; 1997г. – 6157; 1998г. – 6818; 1999г. – 4603; 2000г. – 4115; 2001г. – 5245; 2002г. – 5623; 2003г. – 7567.

В 2003г. объем капиталовложений вырос на 25% по сравнению с пред.г. (в текущих ценах) и впервые в пересчете на доллары превысил уровень 1990г. В сопоставимых ценах поквартальный рост инвестиций в 2003г. составил 106,7%, 107%, 107,5% и 110,3%. 41% инвестиций приходилось на строительные работы, а 48,7% – на оборудование и транспортные средства. Более быстрыми темпами росли инвестиции в частном секторе, доля которого в общем объеме капиталовложений составила 67,6%.

В стране продолжается процесс экономических реформ, ключевыми составляющими которого являются либерализация цен и внешней торговли, развитие частного сектора, реструктурирование и приватизация госпредприятий, развитие рыночной финансовой системы и модернизация системы налогообложения.

Из отраслевых программ развития наибольший интерес для России (с точки зрения возможного участия) представляет долгосрочная программа развития энергетического сектора, разработка которой должна завершиться в апр. 2004г. Этой программой предусматривается закрытие до 2012г. всех нерентабельных и загрязняющих окружающую среду электростанций. Долю экологически чистых источников энергии (солнце, вода, ветер) в общем объеме производимой в стране электроэнергии планируется довести до 11%. На ближайшие 5 лет предусматриваются расходы на охрану окружающей среды до 1,5 млрд. евро.

Значительные объемы инвестиций предстоят в тепловой и гидроэнергетике, в угледобывающей отрасли. Только в рамках компании Hidroelectrica планируется построить или модернизировать генерирующие мощности порядка 2 млн.квт., на что намечается выделить 1 млрд. евро. На модернизацию и переоснащение энергетических комплексов Ровинарь, Турчень и Крайова, в которые входят тепловые электростанции и угледобывающие предприятия, выделяется 2,5 млрд. евро.

Всего за 20 лет (в 2005-25гг.) имеется в виду создать новые энергоблоки общей мощностью 3170 мвт., что требует 6 млрд. евро капиталовложений.

Румынский рынок капитала регламентируется законом №52/1994 о движимых ценностях и фондовых биржах. В соответствии с этим законом создана Национальная комиссия по движимым ценностям (НКДЦ), в задачи которой входит обеспечение нормального функционирования рынка капитала, защита инвесторов от недобросовестных и преступных практик, распространение информации о выпуске новых акций, координация деятельности брокеров, посреднических фирм, профессиональных ассоциаций и органов, обслуживающих рынок ценных бумаг. Комиссия создает подобные органы, осуществляет лицензирование и контролирует деятельность юридических и физических лиц, имеющих отношение к данному рынку.

В апр. 1995г. на основе решения НКДЦ открылась Бухарестская фондовая биржа (БФБ), финансирование которой осуществляется за счет комиссионных отчислений. Списки акций на БФБ подразделяются на три сектора: сектор румынских частных предприятий, сектор государственных акций и акций местных органов управления и международный сектор. Сектор частных предприятий, в свою очередь, разбит на две категории: высшую и базовую. Для попадания в базовую категорию акционерному обществу достаточно зарегистрировать свои акции в регистрационной службе НКДЦ и заключить контракт с БФБ, согласно которому биржа в качестве агента предприятия хранит, регистрирует и передает его акции. Предприятия высшей категории должны проработать не менее трех лет, а в течение последних двух лет деятельности получать чистую прибыль. Для регистрации на БФБ необходимо, чтобы не менее 15% акций предприятия (или минимум 75000 акций) были распределены между 600 акционерами, не считая работников самого предприятия. На конец 2003г. на БФБ котирировалось 62 румынских компании, в т.ч. 16 – по высшей категории. Количество компаний, котирующихся на БФБ, в течение последних нескольких лет сокращается. Объем сделок на бирже и другие важные показатели из года в год улучшаются.

Более 200 румынских фирм, занимающихся сделками с ценными бумагами, объединены в Национальную ассоциацию дилеров, которая организовала специальный орган, зарегистрированный в качестве общества с ограниченной ответственностью и занимающийся электронной системой сделок, так называемый Rasdaq (Romanian Association of Securities Dealers Automated Quotation). Электронная система сделок позволяет членам Национальной ассоциации дилеров, где бы они ни находились, немедленно получать детальную информацию о любых сделках, и осуществлять при необходимости функции надзора.

Акционерные общества, осуществившие продажу части своих акций, должны заключить контракт с одной из независимых регистрационных фирм, которые регистрируют передачу собственности, оформляют выписки из банковских счетов, публикуют списки акционеров и осуществляют другие услуги в соответствии с лицензией, выдаваемой НКЦД. Существует 10 таких фирм.

На рынке Rasdaq в 2003г. было совершено сделок на 124 млн.долл., что на 2,8% меньше, чем в 2002г. Капитализация электронной биржи Rasdaq в 2003г. возросла на 32% и достигла 2,4 млрд.долл., несмотря на то, что из списков биржи было исклю-

чено 403 компании, объявивших себя обществами закрытого типа. В 2003г. 1984 из 4442 компаний, зарегистрированных на электронной бирже Rasdaq, по различным причинам (реорганизация, слияние, деление, банкротство, увеличение капитала) были временно лишены права совершать сделки.

В 2003г. активность бухарестского фондового рынка была значительно выше, чем в 2002г., судя по ежемесячно публикуемым данным по количеству сделок и их объему. Большое количество сделок было осуществлено в секторе deal. Объектами, пользующимися вниманием, были нефтеперерабатывающий завод «Петромидия», металлургический комбинат «Сидекс», компания по производству цемента «Лафарж-Ромчим», химический завод «Нитрамония». Особая активность на БФБ наблюдалась в авг., когда объем сделок превысил среднемесячный уровень в 2-3 раза и достиг 1787 млрд. лей. На рынке Rasdaq подобное явление наблюдалось в сент., когда объем сделок достиг 1004 млрд. лей при колебаниях месячного объема в другие месяца в пределах от 165 (дек.) до 434 млрд. лей (июль).

Иноинвестиции

Привлечению иноинвестиций способствует наличие в Румынии емкого внутреннего рынка (22 млн. потребителей), расположение страны на перекрестке традиционных торговых путей, обеспечивающих доступ к 200 млн. потребителей в радиусе 1000 км., развитая инфраструктура для водного транспорта (в т.ч. крупнейший на Черном море порт Констанца и выход к Северному морю через систему каналов Дунай-Рейн), наличие достаточного подготовленной и сравнительно дешевой рабочей силы, богатые природные ресурсы и законодательство, гарантирующее свободный доступ иностранных юридических и физических лиц к румынским рынкам и отраслям экономики.

В 2002г. было создано правительственное Агентство по иностранным инвестициям, подчиненное непосредственно премьер-министру, которое сохранилось и после реформы правительства в июне 2003г. Его целью, как было объявлено, является ликвидация отставания Румынии, которая занимает одно из последних мест среди восточно-европейских стран по масштабам прямых иностранных инвестиций. Несмотря на заметный рост их объемов в течение последних четырех лет (от 1 млрд.долл. в 2000г. до 1,5 млрд.долл. в 2003г.), Румыния занимает по этому показателю 10 место из 12. Польша привлекает в год 9 млрд.долл. – это столько, сколько Румыния привлекла за 13 последних лет, несмотря на упоминавшиеся благоприятные факторы. Цель нового Агентства – увеличить объемы притока иностранного капитала в 2003-04гг. путем создания привлекательной деловой среды.

В конце 2001г. в рамках министерства промышленности и ресурсов была учреждена Служба государственной собственности и приватизации в промышленности, в задачу которой входит обеспечение приватизации государственных предприятий энергетики, нефтегазового сектора, добывающей и оборонной промышленности. Созданное 19 июня 2003г. министерство экономики и торговли, в рамках которого действует данная Служба, контролирует 76% неприватизированной государственности, еще 13% приходится на другие хозяйственные министерства, и 11% находится в

ведении Ведомства по приватизации и распоряжению госсобственностью (APAPS).

Румынское законодательство позволяет иностранцам вкладывать капитал в любой форме (валюта, оборудование, средства транспорта, материалы, запчасти, другие товары и услуги, интеллектуальная собственность, ноу-хау), направлять получаемые в леях дивиденды на увеличение акционерного капитала или на финансирование новых проектов, приобретать любые акции на местном рынке капитала или у приватизационного ведомства. Ограничений по доле иностранного участия в компаниях на территории Румынии нет. Для прямых инвесторов нет также ограничений по переводу за границу средств (прибылей или средств от ликвидации дела) при условии уплаты всех налогов.

На территории свободных экономических зон, режим которых установлен законом №84/1992, отменены таможенные сборы, акцизы, не применяется НДС. Взимается лишь налог на прибыль в 5% (вместо обычных 25%). Все это призвано привлекать иностранных инвесторов. Действует шесть таких зон. За 1993-2003гг. объем иноинвестиций в зонах составил 65 млн.долл., было создано 6000 рабочих мест.

Свободные зоны располагаются в районах крупных морских и речных портов или транспортных узлов. Открытие каждой новой зоны осуществляется на основании соответствующего постановления правительства. Организацией, призванной координировать вопросы создания и функционирования зон свободной торговли, является Генеральная дирекция свободных зон министерства общественных работ, транспорта и жилья.

Румынскими официальными лицами отмечается, что законодательством предоставлены более широкие возможности в отношении деятельности в ЗСТ по сравнению с свободными экономическими зонами в соседних странах. Это основывается на более развитой инфраструктуре ЗСТ, возможности концессионирования и аренды земельных участков, гарантий против риска экспроприации инвестиций, отсутствие ограничений или квот на импорт товаров в ЗСТ, за исключением токсичных продуктов или товаров, попадающих под действие международных конвенций, участником которых является Румыния, возможности изменения происхождения товара.

Законодательством предусмотрено, что на территориях ЗСТ может быть организовано производство, переработка, упаковка, маркировка, проверка, измерение, сортировка, экспертиза, купля-продажа товаров, организация выставок, биржевых и банковско-финансовых операций, оказание внутренних и зарубежных транспортно-экспедиторских услуг, концессионирование земельных участков, аренда земли, зданий и сооружений, строительство объектов как промышленного и финансового назначения, так и отелей, предоставление, фрахтование и снабжение судов и других портовых средств, предоставление услуг.

Инвесторами в зоны свободной торговли могут быть как юридические, так и физические лица.

ЗСТ расположены в районах крупных морских и речных портов и транспортных узлов.

Зоны свободной торговли Румынии

Наименование ЗСТ	Год образования	Площадь, га
Сулина.....	1993.....	100,9
Констанца-Юг/Басарабь	1993.....	146

Галац	1994	136,7
Брэила	1994	114,4
Джурджу	1996	153,5
Куртич-Арад	1999	90
Общая площадь	-	741,5 га

Деятельность в ЗСТ осуществляется на основании контракта, заключаемого с Администрацией зоны. Контракт может предусматривать либо концессионирование, либо аренду. В соответствии с постановлением правительства 682/1994 выбор концессионера осуществляется на основе открытых торгов с предварительным отбором кандидатов. Торги проводятся администрациями зон периодически, но в случае желания потенциального инвестора взять в концессию большой земельный участок он может заявить об этом не дожидаясь очередных торгов. Минимально сдаваемая в ЗСТ в концессию земельная площадь составляет 1000 кв.м. Стоимость 1 кв.м. площади составляет, в зависимости от приобретаемой общей площади, месторасположения, 2,8-6 долл. Максимальный срок сдачи в концессию — 50 лет.

Сдача земли в аренду осуществляется на срок до 1г. с возможным дальнейшим продлением до 3 лет по согласованию с администрацией зоны, а до 10 лет — на основе соглашения с Гендирекцией свободных зон. Минимальная сдаваемая в аренду площадь составляет в различных зонах 50-100 кв.м. Концессионирование и сдача земли в аренду в соответствии с законодательством не освобождаются от уплаты НДС.

Деятельность в зонах свободной торговли осуществляется на основании платной лицензии, выдаваемой на 1, 3, 6 или 12 мес. Стоимость лицензии в зависимости от срока ее действия и предусмотренного в ней вида деятельности составляет от 200 долл. (складирование, срок 1 мес.) до 4000 долл. (производство, срок 12 мес.).

Финансовые показатели деятельности свободных зон имеют очень большой разброс. Получаемая от деятельности ЗСТ прибыль колеблется в пределах от 10 (Сулина) до 700 (Джурджу) тыс.долл. в год. Доходы от концессий и сдачи в аренду площадей распределяются: 26% — в госбюджет, 12% — в местные бюджеты, специальные фонды и на социальное страхование, 38% — на строительство общественных объектов и 24% — на капиталовложения в инфраструктуру. Однако собственных средств не хватает и идет активный поиск заемных средств.

На конец 2003г. в Румынии зарегистрировано 97 тысяч смешанных предприятий с иноучастием. Объем участия иноинвесторов в их акционерном капитале составляет 10,4 млрд.долл. По количеству совместных предприятий на первом месте Италия, за ней Германия и Турция. По объему вложенного капитала первые пять мест занимают Голландия, Германия, США, Франция и Кипр.

Интернет

В рамках программы по развитию электронной торговли в 2003г. в стране приняты нормативы, разработанные министерством коммуникаций и информационных технологий; соединены все торговые представительства Департамента внешней торговли правительства Румынии в режиме on-line с обеспечением их доступа к базе данных по экспортным предложениям и возможности

оперативной передачи запросов коммерческих предложений; Румынским центром внешней торговли завершена работа по созданию сайта торговли о порядке и процедурах пересечения границы автотранспортом; открыт e-business центр, финансируемый Грецией, с целью создания информационной программы В to В, предназначенной для регистрации в режиме on-line коммерческих предложений из стран Юго-Восточной Европы.

Большинство владельцев сайтов электронной торговли оценивают 2003г. как более успешный, чем предыдущий год, а планируемый объем продаж товаров посредством электронной торговли как более значительный (до 10 млн.долл.). Рост произошел благодаря расширению коммуникационной инфраструктуры, снижению стоимости доступа в интернет и расширению доверия к системе электронной торговли. Рынок будет расширяться более всего в сегментах продаж персональных компьютеров, программного обеспечения и книг, а также в секторе туристических услуг on-line.

В соответствии с законом Румынии №291/2002 и постановлением правительства №24/2002 «О сборе местных и общих налогов с помощью электронных средств» румынские административные органы в 2003г. внедрили электронную систему сбора налогов e-tax. Закон устанавливает обязательное информирование граждан страны о введении в действие такой системы. С технической точки зрения румынские фирмы могут предложить электронные средства для правильной и своевременной оплаты гражданами налогов и сборов, без необходимости посещения местных налоговых бюро, оплата налогов вместо других лиц, проведение таких операций в любое время суток, возможность оплаты налогов государству в несколько этапов, быстрый доступ к информации о налогах и сборах. В Румынии 9% населения имеет доступ в интернет, а в таких странах, как Чехия и Польша эта доля составляет 30%, а в странах ЕС — 44%.

В новой электронной системе контроля таможенных платежей как сам таможенный орган, так и фирма-плательщик становятся пользователями единой электронной рабочей среды. Система электронных платежей multicash устанавливается в офисе фирмы, на таможенном пункте и в банке-посреднике. Оплата таможенных пошлин осуществляется на месте из офиса импортера по электронной системе и страхуется банком. Таможня получает из банка подтверждение об осуществлении платежей в очень короткие сроки. Фирме нет необходимости напрямую обращаться в таможенный пункт для оплаты пошлин. Вся информация в электронном виде распределяется по типам налогов и тарифов для дальнейшей передачи в финансовые контролирующие органы.

Продолжает расширяться рынок электронных карточек. Количество выпущенных карточек достигло 4 млн.шт., из них 3,7 млн. карточек используются румынскими гражданами. В начале 2003г. MasterCard Europe выпустил 2млн. электронных карточек, а система VISA — 1,83 млн.шт. Объем сделок по электронным карточкам достиг 2 млрд.долл. в год. В 2003г. введена система выплаты зарплаты через электронные карточки с достижением уровня таких выплат до 80%. Специалисты оценивают румынский рынок электронных карточек как самый динамично развивающийся сектор в регионе, однако подчеркивают, что это только на-

чало пути использования карточек как платежного средства между предпринимателями. Только 5-6% физлиц совершают покупки с помощью электронных карточек. Целью стало введение карточек с НДС – «премиум», «кредит», «виртуальная» – и оплаты с помощью карты счетов за оборудование.

Согласно Закону №250/2003 о введении в действие современных средств оплаты в Румынии, розничные торговые фирмы с 1 июля 2003г. осуществляют операции оплаты через электронные карточки. Согласно указанию минфина **для операций от 50 до 80 тыс. евро фирмы обязаны принимать только электронные карточки**. Румыния, возможно, является одной из немногих стран, в которых использование электронных карточек в качестве простого инструмента оплаты необходимо было вводить «сверху».

4% румын, имеющих доступ в интернет, используют его для операций электронной торговли. Их число постоянно растет в Румынии после введения в действие закона «Об электронной подписи». Румынские специалисты считают, что в скором времени электронная торговля станет одним из часто практикуемых способов торговли. Министерство связи и информационных технологий разместило на своем сайте инструкцию по использованию электронной подписи. Она содержит информацию о том, что можно считать электронной подписью, кто имеет право подписываться таким образом, каков механизм ее создания, какие существуют типы документов, подписываемых электронной подписью. Также, на сайте представлены этапы прохождения каждым лицом, заинтересованным в получении права на электронную подпись.

По мнению представителей International Trade Center Румыния сейчас является лидером применения у себя программы E-Trade Bridge, программы, предназначенной для организации конкурентной среды в электронной торговле. Программа E-Trade Bridge осуществляется в 25 странах. По мнению министра-делегата по торговле Румынии Дижмэреску через 10-15 лет в Румынии большинство сделок будет заключаться только через электронные средства с идентификацией и сертификацией данных и лиц.

В 2003г. после либерализации телекоммуникационный рынок Румынии развивался быстрыми темпами: конкуренция возросла, 100 компаний начали предоставлять телекоммуникационные услуги. Предложения от фирм диверсифицируются параллельно со снижением тарифов – и все это происходит в более высоком темпе, чем на других рынках товаров и услуг Румынии после их либерализации. Все это произошло благодаря усилиям, предпринятым в последние два года, когда полностью изменилось законодательство в области связи и телекоммуникаций.

По оценке экспертов из «Европейского обозрения по информационным технологиям» румынский рынок телекоммуникационных услуг вырос в 2003г. до 3 млрд. евро. В 2003г. в Румынии вступила в строй новая информационная система – альтернативная телефонная связь, основанная на технологии IP, что является событием для всей Центральной и Восточной Европы. Рынок телекоммуникационных услуг в Румынии начал предлагать услуги «в пакете» с интернетом и кабельным телевидением.

В 2003г. в Румынии продолжала функционировать www.e-licitatie.ro – электронная система госзакупок. К концу года объем сделок в системе достиг 160 млрд. лей. Процент экономии при этом составляет, в среднем 27%, максимальный же эффект по некоторым видам продукции достигает 50%. Система электронных госзакупок через торги предлагает компаниям-поставщикам товаров и услуг более широкий доступ к рынку и к госзакупкам. Электронная система проведения торгов постоянно расширяется и базируется на полной прозрачности заключения сделок, где гарантируется победа действительно самому выгодному предложению и исключается риск ошибок из-за человеческого фактора.

К сожалению, нормативная база сильно отстает, уменьшая реальные шансы пользоваться преимуществами электронной торговли. Сильнее всего это сказывается в сфере банковских услуг. Рынок ожидает появления закона, который регламентировал бы более конкретно эту область деятельности. Закон об электронной подписи принят совсем недавно. Необходим также и закон, регламентирующий способ реализации электронных коммерческих сделок.

Румыния, по мнению представителя известной транснациональной компании Oracle, работающей в области информационных технологий, имеет шансы для роста и должна воспользоваться достижениями западных технологий. Oracle работает с румынскими заказчиками в течение семи лет по программам повышения их конкурентоспособности как на региональном балканском, так и на мировом рынке.

В фев. 2004г. Oracle основала в Румынии три глобальных технологических и сервисных центра, что говорит о ее предпочтении инвестировать в румынский рынок информационных технологий из-за наличия довольно большого числа румынских специалистов и их сравнительно высокого уровня образования. Первый центр будет специализироваться в управлении ресурсами и обеспечении поддержки партнеров Oracle в Европе. Второй центр – по глобальной технической поддержке, состоит из департамента развития программного обеспечения и технической поддержки пользователей решениями Oracle во всем мире. Третий центр по поддержке и консультациям спроектирован в качестве регионального представительства по продвижению высоких технологий компании в страны Европы, Среднего Востока и Африки. Открытие всех трех центров в Румынии является частью более широкой инвестиционной компании по трансферу «ноу-хау» в страны региона.

Oracle 10g. Современная модель компьютеризации. Oracle 10g является первой инфраструктурной программой, составленной для компьютеризации энергетической системы и предназначенной для наиболее гибкого и малобюджетного управления информационными потоками и бизнесом. Каждый шаг применения программы позволяет достичь наивысшего уровня эффективности, низкой операционной стоимости и быстрой окупаемости инвестированных средств.

Oracle Corporation Suite. Эта программа дает возможность предприятию обеспечить безопасность, взвешенность и доступность бизнес переписки и сотрудничества по передаче информации, связанной с финансовыми результатами, персо-

нальными распоряжениями, стратегией действий. Oracle предлагает единый, интегрированный пакет решений, который включает в себя управление голосовой связью, электронной почтой десятков тысяч пользователей.

Oracle E-Business Suite. Постоянное бизнес-обслуживание в реальном времени. Это первый единый программный пакет, предназначенный для работы с глобальной базой данных, позволяющий проводить и автоматизировать целые потоки бизнес-процессов через центральные и периферийные офисы. Руководство компании сможет получать ежедневно в режиме on-line информационные услуги по настоящему, прошлому и будущему состоянию коммерческих отношений с партнерами.

Самый крупный производитель «чипов» в мире открывает в 2004г. свое представительство в Бухаресте. Intel находится в процессе поиска в Румынии компаний, работающих в области информационных технологий, которые способны эффективно освоить вкладываемые отделением Intel Capital средства в еще не освоенные сегменты румынской экономики. Высшие администраторы Intel уверены, что в Румынии нет фондов для развития собственной научной базы, поэтому американская компания намерена изыскивать в стране отдельные научные разработки в области высоких технологий, научные кадры, которые способны развивать и разрабатывать информационные технологии и программное обеспечение и вкладывать в них деньги для развития собственного бизнеса на этом локальном рынке. Intel уже занимает в Румынии 75% рынка персональных компьютеров, ноутбуков и серверов. Не исключено и создание в Румынии мощностей по выпуску электронных компонентов по технологии Intel.

В 2003г. Intel вложил 1,4 млн.долл. в румынский рынок, особенно на продвижение продукции с логотипом Intel Inside. Количество клиентов компании в Румынии удвоилось и составило 500 фирм, в стране реализовано 220 тысяч чипов.

Итак, в Румынию пришли крупные компании, работающие в области высоких технологий.

1. Microsoft – самый крупный производитель программного обеспечения в мире подписал с правительством Румынии: соглашение о стратегическом партнерстве; купил румынскую компанию-производителя антивирусных программ Gescad, заплатив 10 млн.долл.;

2. Oracle – самый крупный производитель баз данных программного обеспечения: подписал с румынскими властями соглашение о стратегическом сотрудничестве; открыл в Бухаресте три центра технической поддержки с персоналом в 400 инженеров;

3. IBM – самый крупный поставщик услуг в области информационных технологий: подписал соглашение о сотрудничестве с Softwin в области обеспечения безопасности связи on-line; инвестировал 1,5 млн.долл. на создание единого центра развития программного обеспечения в Румынии;

4. Intel – самый крупный производитель «чипов» в мире: открывает свое представительство в Румынии; подбирает румынские фирмы для возможных инвестиций в развитие информационных технологий в этой стране.

Здесь стоит проблема либерализации рынка телекоммуникаций, а в настоящее время все еще отсутствует необходимая нормативно-правовая

база в этой области. Большинство операторов на внутреннем рынке продолжают оставаться монополистами. Либерализация, за исключением мобильной связи, уже началась в таких областях, как передача данных, услуги по обеспечению доступа в интернет, кабельное телевидение, спутниковая связь. Доля частного сектора в стационарной телефонной связи достигла 18% и продолжает увеличиваться. Однако предстоит еще модернизация средств связи и стабилизация цен. 18% жителей Румынии пользуются мобильной телефонной связью. На рынке телефонной связи действуют три GSM, но пока без постоянной лицензии.

Принятие рамочного законодательства в этой сфере деятельности расценивается экспертами как важный шаг вперед, а в 2003г. предусмотрено полное присоединение к европейскому законодательству в области информатики и телекоммуникаций. Это призвано в полной мере создать условия для свободной конкуренции на рынке телекоммуникаций. Все связи между офертантами осуществляются при помощи коммуникационной системы стандарта SSL3.

Румынский Banc Post и MasterCard ввели впервые на румынском рынке «виртуальную электронную карточку». Речь идет о карточке Master Card в леях (имеет название Taifun), дебетной, классической, которая может использоваться для получения наличных денег или для осуществления покупок в Румынии и за границей. Карточка предназначена как для физических, так и для юридических лиц. Виртуальная карточка Taifun специально создана для проведения покупок в интернете. Для этого необходимо перевести деньги со счета на карточке Taifun на счет виртуальной карточки. В другом румынском банке Banca Romaneasca готовится к выпуску первая виртуальная карточка Visa, предназначенная также для совершения покупок через интернет.

Внешняя торговля

Объем внешней торговли Румынии в 2003г. достиг 41,62 млрд.долл., в т.ч. экспорт (FOB) – 17,6 млрд.долл. и импорт (CIF) – 24 млрд.долл. Прирост товарооборота за год составил 31,2%, экспорта – 27%, импорта – 34,4%. Развитые страны продолжают занимать ведущее место во внешней торговле Румынии: 74,9% в экспорте и 63,9% в импорте.

В 2003г. основной задачей оставалось снижение импорта и потребление валюты и рост экспорта с целью повышения степени покрытия импорта экспортом. В 2003г. этот показатель повысить не удалось и коэффициент покрытия импорта экспортом (FOB/FOB) составил 79,5% по сравнению с 84,1% в 2002г., т. е. произошло снижение показателя.

Товарооборот Румынии, в млн.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот.....	19043,7	23421	26936,6	31726	41621,1
Экспорт, FOB.....	8486,9	10366,5	11385	13869	17618
Импорт, CIF.....	10556,8	13054,5	15551,6	17857	24003,1
Сальдо.....	-2069,9	-2688	-4166,6	-3988	-6385,1

Европейское Сообщество является основным ориентиром для внешней торговли Румынии, товарооборот с ЕС возрос в 2003г. на 7,2%. При этом необходимо отметить снижение темпов роста по сравнению с показателем 2002г., когда он составил 18,5%.

В товарообороте Румынии основными статьями являются машины и оборудование, средства транспорта, текстиль, одежда, обувь, минеральное сырье на долю которых приходится 75%.

К основным товарным группам румынского экспорта, дающим 77% объема, относятся пять товарных групп: текстиль и швейные изделия (34,8%), машины и оборудование (16%), продукция металлургии (12,9%), минсырье (7%) и химпродукция (7%). Поставки текстильных и швейных изделий, составляющих основу румынского экспорта в 2003г., а также продукции металлургии остались практически на том же уровне, несколько выросли поставки машин и оборудования и химпродукции, сократились поставки минерального сырья.

Экспорт по основным товарным группам, в %

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всего	100	100	100	100	100
Продукция металлургии	15,4	16,1	13,2	12,9	12,9
Минеральное сырье	5,9	7,9	7	8,5	7
Химическая продукция	3,8	5	6,1	6,1	7
Текстиль, одежда, обувь	25,8	24,2	26,2	34,9	34,8
Машины и оборудование	11,4	14,2	14,7	15,7	16
Другие товары	37,7	32,6	32,8	21,9	21,9

В перечень основных стран-партнеров в румынском экспорте входят Италия (24,2%), Германия (15,7%), Франция (7,3%), Великобритания (6,7%) и Турция (5,1%), Голландия (3,6%), США (3,5%), Венгрия (3,5%), Австрия (3,2%). Россия занимает 37 место в румынском экспорте с удельным весом 0,3%.

Ситуация с румынским импортом в 2003г. как и прежде, была связана с определенной спецификой – работой по системе Lohn, т.е. на давальческом сырье, и, как следствие, зависимостью части экспортного производства от импорта сырья и материалов Система Lohn в последние годы стала характерной не только для румынской текстильной и обувной промышленности, но и распространилась в той или иной степени на 14 из 20 отраслей промышленности, экспортирующих часть производимой продукции. 70% румынского экспорта в страны ЕС представляет собой продукцию произведенную по этой системе. В то же время объем экспортируемой продукции с высокой степенью обработки составил в 2003г. всего 10% экспорта (в 1990г. эта цифра составляла 70%). «Вклад» импортной продукции, поставляемой в Румынию для производств, работающих на экспорт, составил в 2003г. 67%.

Аналитики отмечают рост степени открытости румынской экономики по отношению к внешне-экономическим факторам. Общий вклад румынского экспорта и импорта товаров и услуг в ВВП страны в 2003г. составил 85,1% по сравнению с 76,6% в 2002г. и 74,4% в 2001г. Данные по объемам импорта за последние 5 лет, показывают, что, несмотря на попытки уменьшения импорта и потребления валюты, повышения роли экспорта и сближение его с импортом для уменьшения дефицита торгового баланса ежегодно прослеживается рост показателя импорта опережающими темпами.

Импорт по основным товарным группам, в %

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всего	100	100	100	100	100
Агропищевые продукты	7,7	7,1	6,7	6,6	7,2
Минеральное сырье	12	14,5	14,8	12,8	12,4
Химическая продукция	14	12,7	8,2	13,9	13,8
Текстиль, одежда, обувь	20,5	18	16,7	21,5	19,5

Общие металлы	6,6	6,8	7,5	7,4	7,7
МиО	26,4	28,9	25,5	22,9	24
Другие товары (мебель, стройматериалы, транспортные средства)	5,9	12,5	12,2	15,4	15,4

В общем объеме импорта основная доля приходится на поставки из развитых стран (63,9% импорта), среди которых основная часть поставляется из стран ЕС (до 57,6%). Импорт из стран с переходной экономикой составил 23,6%, а из развивающихся стран – 12,5%.

Анализ структуры румынского импорта показывает, что за период 1999-2003 г. существенных изменений в ней, а также каких-либо качественных сдвигов в импорте товаров не произошло. Основными товарами в импорте Румынии, являются машины и оборудование (24%), ткани, швейные изделия, обувь (19,5%), химпродукция (13,8%), минеральное сырье (12,4%), продукция металлургии (12,9%). В 2003г. зарегистрирован рост до 6,2% доли импорта средств транспорта.

В последние годы существенно выросли объемы импорта таких жизненно важных товаров, как продукты питания и медикаменты. Импорт продуктов питания в 2003г. превысил 1.300 млн.долл., увеличившись по сравнению с 2002г. на 43%. При таких темпах роста к 2007г. импорт продовольствия достигнет 80% от потребления в стране.

По итогам 2003г. удельный вес импортных лекарств в Румынии превысил 75%. В 2003г. импорт лекарств оценивается в 560 млн.долл. по сравнению с 114,47 млн.долл. в 1996г. Дефицит внешнеторгового баланса Румынии в 2003г. только за счет лекарств превысил 500 млн.долл., что составляет 10% его объема.

Основными странами-поставщиками товаров в Румынию в 2003г., были: Италия (19,5% румынского импорта), Германия (14,8%), Россия (8,3%), Франция (7,3%), Австрия (3,5%), Великобритания (3,3%), Венгрия (3,6%), Турция (3,8%), Китай (2,7), США (2,3).

Формирование торговой политики в области сельскохозяйственной отрасли исходит из необходимости выполнения сельхозпроизводителями требований, вытекающих из положений переговорного процесса по присоединению страны к ЕС, а также желания защитить их от возможной нелегальной конкуренции. Правительством декларируется принцип взаимности, на основе которого будут осуществляться действия по снижению защитных мер на границе. Они будут постепенно приведены в соответствие с уровнем, принятым в Евросоюзе, чтобы избежать негативных последствий резких изменений в момент присоединения к ЕС.

Румыния ходатайствовала перед Еврокомиссией о предоставлении ей переходного периода сроком на пять лет, до 31 дек. 2011г., для защитных мер по отношению к импорту сельскохозяйственной продукции стран – членов ЕС, если такой импорт будет отрицательно сказываться на внутреннем производстве аналогичной продукции. На практике эти меры означают введение таможенных пошлин в условиях, когда Румыния будет составной частью ЕС.

Прошедшая 7 нояб. 2003г. в Словении сессия ЦЕССТ констатировала практический распад этой организации, поскольку с 1 мая 2004г. входящие в нее Венгрия, Польша, Чехия, Словакия и Словения становятся членами ЕС и автоматически выходят из ЦЕССТ. В Румынии это связано с

определенными негативными процессами, поскольку товарооборот со странами Соглашения динамично рос и с 984 млн.долл. в 1997г. увеличился в 2003г. до 4.200 млн.долл.

Организация продолжит свое существование в Румынии, Болгарии и Хорватии. Руководство Румынии заявляет, что двери ЦЕССТ будут открыты для всех стран, отвечающим двум основным требованиям: быть членом ВТО и иметь предварительное согласие ЕС на присоединение к Евросоюзу. На данный момент этим критериям отвечает только Македония.

Таможня

Нормативно-правовая база регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в 2003г. существенных изменений не претерпела. Юридической основой являются Закон №54/1990 о свободной инициативе, Закон №15/1990 о реорганизации бывших государственных предприятий в самостоятельные экономические субъекты и торговые общества, Закон №31/1990, предусматривающий различные формы создания торговых обществ и вытекающих из этого прав и обязанностей.

Разработку и осуществление внешнеторговой политики в 2002г. проводил специально созданный Департамент внешней торговли и продвижения экспорта МИД Румынии, а затем эти функции были переданы созданному в мае 2002г. при правительстве Румынии Департаменту внешней торговли. Внешнеэкономической деятельностью в Румынии имеет право заниматься любое юрлицо, зарегистрированное в соответствии с местным законодательством, если это предусмотрено уставом о его создании.

Субъекты внешнеэкономической деятельности пользуются полной финансовой и коммерческой самостоятельностью и административно не подчиняются Департаменту. Деятельность фирм, осуществляющих экспортно-импортные операции, регулируется посредством ставок таможенного тарифа, лицензирования, квотирования, системы кредитования экспорта, валютного режима.

С целью совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы ВЭД в последние годы был принят ряд документов, касающихся непосредственно внешнеэкономической деятельности, в т.ч. о режиме экспорта и импорта стратегической продукции (Закон №93/1994), о режиме экспортно-импортных операций, осуществляемых по клирингу, бартеру и международному экономическому сотрудничеству на основе коммерческих договоров и правительственных платежей (Закон №127/1994), о режиме государственной монополии (Закон №31/1996), о режиме экспорта и импорта огнестрельного оружия (Закон №17/1996), о поддержке экспорта, устанавливающий снижение налогов на прибыль (Закон №30/1999). В 1997г. был принят Закон №141 о новом Таможенном кодексе Румынии.

На основе законодательных документов принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих сферу ВЭД. К ним относятся Постановление правительства №228/1992 о защите национальных производителей и внутреннего рынка от нелояльной конкуренции в области импорта некоторых товаров по демпинговым или дотационным ценам, а также об экспорте товаров по ценам, ниже цен местного рынка; №340/1992 о режиме импорта лю-

бых отходов, в т.ч. опасных для здоровья населения и окружающей среды; №594/1992 о режиме импорта и экспорта изделий и технологий, подвергаемых контролю их окончательного назначения, а также о контроле экспорта непрофилированного ядерного, химического и биологического вооружения и ракет-носителей этого вооружения; №276/1995 об экспортно-импортных операциях, заключаемых на уровне экономических агентств; №15/1999 о временном освобождении от уплаты таможенных пошлин на некоторые импортные товары.

Бывшим министерством промышленности и торговли Румынии до его реорганизации и передачи функций ВЭД в МИД Румынии издавались распоряжения и приказы, регулирующие отношения в сфере ВЭД и являющиеся обязательными для исполнения всеми субъектами внешнеэкономической деятельности. К таким распоряжениям, изданным в 1998-99 гг., относятся распоряжения №13-С/1998 о режиме лицензий на экспорт и импорт товаров и об операциях, подвергнутых лицензированию, №21-С/1999 об освобождении от уплаты таможенных пошлин при импорте сырья, №36-С/1999 об экспортном и импортном режиме товаров, №58(1)/1999 об утверждении Рамочного соглашения о деятельности по финансированию экспортных операций и гарантированию кредитов по экспорту и импорту, осуществляемых от имени и за счет государства.

Правительство установило перечень стратегических товаров, а также операции с этими товарами, которые будут контролироваться правительством через Национальное Агентство по контролю за стратегическими экспортом и запрету химического оружия (ANCESIAC). Контроль ANCESIAC над данными товарами, технологиями и услугами распространяется на их экспорт, импорт, реэкспорт и другие виды коммерческих операций, транзит по территории Румынии, перегрузки, постоянный или временный ввоз или вывоз.

К документам, принятым в 2002г. и непосредственно относящимся к внешнеэкономической деятельности, относятся распоряжение правительства №42/2002 и ряд постановлений о предоставлении льгот и субсидий производителям и экспортерам.

С янв. 2003г. в Румынии вместо ранее действовавшей ставки налога на прибыль от экспортных операций в 6% была установлена ставка 12,5%. Это решение принято правительством для обеспечения дотаций экспортным производствам и предоставления гарантий по экспортным контрактам. Министерство госфинансов пояснило это увеличение начавшимися переговорами по еще двум направлениям программы подготовки к вступлению в ЕС, касающимся конкуренции и налогообложения.

Наиболее актуальной проблемой в 2003г. являлась защита внутреннего рынка от массивного импорта продовольственных и непродовольственных товаров из стран-членов ЕС и ЦЕССТ и поддержка внутреннего производства. С этой целью в 2003г. был принят ряд постановлений по увеличению таможенных пошлин на импортируемую сельскохозяйственную и животноводческую продукцию и отмене ряда таможенных льгот.

В янв. 2003г. были отменены льготы фирмам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность в так называемых «неблагополучных зо-

нах» и занимающимся, в основном, импортом продовольствия в эти зоны. Ставка таможенной пошлины на импорт мяса свинины и говядины установлена в 20%, а на мясо птицы – 45%. Цель отмены льгот – обеспечение условий лояльной конкуренции и стимулирование развития румынской зоотехники.

С 1 мая 2003г. Срочным распоряжением правительства была введена повышенная пошлина на импорт свинины в 45% для Польши и увеличена с 20% до 25% для стран ЦЕССТ. Увеличение таможенных пошлин объяснялось ростом внутренних цен на электроэнергию, воду, корма и ростом уровня минимальной заработной платы в экономике, что отразилось на ценах внутренних производителей.

Правительство Румынии в авг. 2003г. выпустило постановление, предусматривающее введение ряда защитных мер от импорта молдавского сахара с целью возрождения внутреннего производства сахарной свеклы посредством политики поддержки внутреннего производителя и подавления импорта сахара по заниженным ценам, которые отрицательно воздействуют на румынский рынок. Постановление предусмотрено, что до 30 сент. 2003г. действовала ранее введенная пошлина в размере 45% на импорт сахара-рафинада происхождением из Молдавии, а на период 1 окт. – 31 дек. 2003г. таможенная импортная пошлина составляла 90%.

В постановлении отмечается, что объем импорта очищенного сахара молдавского происхождения в июне 2003г. превысил 25.000 т., а в общем импорте сахара Румынией доля импорта из Молдавии увеличилась с 0,6% в 2000г. до 44% в первом полугодии 2003г. Внутреннее производство сахара катастрофически уменьшилось с 340.000 т. в 1991г. до 65.000 в 2003г. Посевные площади сахарной свеклы сократились на 80%, с 200.000 га в 1991г. до 30.000 га в 2002г. Такая же ситуация и с фабриками по производству сахара: из 33 фабрик сегодня еще работают только 11.

В конце 2003г. принято решение о снижении либо полном освобождении от уплаты импортных пошлин на 2.000 наименований товаров. В основном, речь идет о различных экзотических товарах, но фигурируют также известные сорта вин (Бордо, Бургундское, Божоле), пошлина на которые уменьшена с 316 до 60%, и деликатесные сыры (с 270 до 45%). В списке фигурируют древесина для производства спичек и некоторые виды оборудования для автомобильной и нефтяной промышленности.

Решение принято несмотря на постоянные уверения правительства о принимаемых усилиях по сокращению дефицита платежного баланса.

Поддержка экспорта

Система стимулирования экспорта. Экспорт товаров освобождается от всех внутренних налогов и сборов, как прямых, так и косвенных. Основной формой налогообложения является налог на добавленную стоимость. При экспорте товара экспортер-производитель освобождается от уплаты НДС автоматически. Экспортеру-посреднику он возвращается после предъявления в налоговые органы документа, подтверждающего факт пересечения товаром таможенной границы Румынии и уплаты им всех остальных внутренних налогов по другим операциям.

Разработаны меры по льготному кредитованию экспорта, стимулированию иностранных инвестиций и валютному режиму при осуществлении экспорта. Функционирует экспортно-импортный банк, которому дано право предоставлять предприятиям и организациям, как с государственным, так и с частным капиталом, кредиты с пониженной процентной ставкой (на 25-30%). Сформирован Межведомственный комитет гарантий и кредитов внешней торговли, принимающий решения по финансированию, гарантиям и предоставлению кредитов для осуществления внешней торговли от имени и за счет государства. Финансирование, гарантирование, кредитование может достигать 85% от стоимости контракта на срок до одного года для сырьевых контрактов и на 5 лет – для экспортируемых товаров длительного пользования, комплектного оборудования и установок.

Правительством утверждены действующие в настоящее время технические нормы стимулирования продаж комплексных объектов и экспорта товаров с длительным циклом изготовления, разработанные в соответствии со ст.18 постановления правительства №14/1995 по указанному вопросу.

Согласно этим нормам, под товарами с длительным циклом изготовления подразумеваются товары, предназначенные на экспорт, минимальный срок изготовления которых составляет 6 месяцев, а стоимость внешнеторгового контракта превышает 500 тыс.долл. В разряд товаров с длительным циклом изготовления включены технологическое оборудование всех типов и их составные части, корпуса морской и авиационной техники, тракторов, с/х машин, дорожных и железнодорожного транспорта, гибкие системы и автоматические линии для производства полуфабрикатов, станки с ручным и программным управлением.

Предоставление льгот осуществляется только в случае, если вклад румынской стороны (сырье, материалы, оборудование, труд, проектирование) составляет минимум 50% общей стоимости внешнеторгового контракта. Предоставление валютных гарантий производится под ответственность министерства финансов на основании заключения Межминистерского комитета по гарантиям и кредитам во внешней торговле, выданного Экспортно-импортным банком Румынии.

В 1999г. обнародован Закон о помощи экспортерам, согласно которому снижаются всевозможные выплаты, для экспортных организаций. Так, в госбюжете выделена специальная статья для возмещения суммы всех банковских процентов при организации экспортных поставок.

Среди других юридических документов по стимулированию экспорта, можно отметить нормативные акты о мерах по стимулированию и продвижению экспорта, среди которых применение нулевого сальдо НДС при экспорте товаров, причем распоряжение устанавливает освобождение от оплаты НДС и на импорт сырья и материалов, предназначенных исключительно для реализации конечной продукции, которая будет экспортирована в течение 45 дней с даты осуществления импорта. Устанавливаются также исключения из налогооблагаемой базы сумм полученных из госбюжета, и сумм, инкассированных из местных бюджетов, если это предназначено для финансирования инвестиций, покрывающих разницу цен и тарифов или финансирования запасов со специальным назначением.

Применение «нулевого» НДС было расширено на транспорт и предоставление услуг, связанных непосредственно с экспортом товаров, а также на предоставление услуг в аэропортах и портах для международных рейсов. Введено также положение о компенсации НДС за счет неоплаченных счетов поставщикам или представителям услуг, которые они должны Госбюджету.

Распоряжением №14/1995 была сделана попытка стимулирования румынских экспортеров к участию в строительстве объектов за рубежом и связанных с этим поставок комплектного оборудования посредством гарантий, предоставляемых государством через минфин, за счет средств госбюджета, предусмотренных для этих целей, отчислений в 25% от возвращаемых странами — дебиторами внешних долгов (только долг Ирака перед Румынией составляет 3 млрд.долл.), прибыли, получаемой от использования депозитов, но эти источники практически не работают.

На протяжении последних лет румынские экспортеры постоянно отмечали сложности с получением банковских кредитов, высокие банковские проценты, недостаток фондов из бюджета, отсутствие поддержки со стороны государства участников международных выставок, продолжительные сроки возвращения сумм таможенных пошлин за импорт сырьевых товаров, высокий уровень тарифов на транспорт. В конце 2002г. правительством были приняты, а с 2003г. вступило в силу постановление по отмене ранее действовавшего распоряжения о порядке возврата в страну валюты при экспорте и о льготах участникам внешнеэкономической деятельности.

Отмена действовавшего ранее порядка контроля за получением валютной выручки от экспорта позволит Румынии завершить согласование первого и четвертого разделов условий присоединения к Европейскому Союзу. Валютная либерализация означает и свободу в отношении размещения валюты в иностранных банках без ограничений. Принятое решение будет способствовать развитию румынского экспорта, прежде всего, в страны третьего мира, а также и в развитые страны, поскольку у экспортеров появляется больше свободы в отношении согласования условий оплаты своих товаров, поскольку для многих покупателей привычно оплачивать товар после реализации.

Валютная либерализация означает и свободу в отношении размещения валюты на внешних рынках без ограничений. Теперь в Румынии, как и в странах ЕС, не существует разницы между поставками на внутренний рынок и экспортом, и действуют лишь экономические механизмы, заставляющие поставщиков стремиться к скорейшему возврату средств. Фирмам невыгодны задержки с получением выручки, поскольку они все равно вынуждены платить налоги за свою продукцию, оплачена она или нет, тем более, что существуют другие методы выявления и наказания тех, кто пытается уклониться от уплаты: отсутствие оплаты за поставленный товар привлечет внимание Финансовой гвардии и налоговых органов.

Выражая удовлетворение по поводу отмены существовавшего «метода терроризирования экспортеров» и объясняя, что действовавший порядок изжил себя, представители экспортных компаний ссылаются на тот факт, что министерство финансов за 2002г. 300 раз привлекалось к суду за

штрафы по отношению к экспортерам, не получившим выручку в течение положенного срока, и большинство этих дел проиграло, поскольку задержки с получением валюты были связаны с судебными спорами, ненадлежащим качеством поставленных товаров и отсутствием реализации товаров, поставленных на условиях консигнации.

В 2002г. правительством Румынии было принято, а с янв. 2003г. вступило в силу постановление 120/2002 «О создании системы поддержки экспорта с финансированием из госбюджета», на основании которого румынские фирмы, проводящие экспортную деятельность, могут получать из государственного бюджета дотации, покрывающие до 95% расходов в валюте по аренде и обустройству выставочных площадей.

Экспортеры могут получать назад от государства 95% расходов по участию в выставках в Румынии. В перечень этих расходов входят стоимость проектирования и строительства павильонов, транспортные расходы как самих участников выставок, так и по перевозке экспонатов, а также расходы на протокольно-представительские мероприятия.

Чтобы стать получателем дотаций, румынской компании необходимо выполнить ряд условий, в т.ч. иметь экспортноориентированную направленность в своей деятельности, а демонстрируемая продукция должна соответствовать профилю выставки. Фирмы, получившие таким образом суммы от государства, должны продемонстрировать положительные результаты своего участия в выставках.

Бюджетные фонды, предназначенные для программы поддержки участников ярмарок и выставок, могут быть использованы и для возмещения до 45% расходов на транспорт и проживание одного представителя фирмы-участника. Компаниям, претендующим на получение соответствующих сумм, необходимо полностью оплатить расходы по организации стенда специализированной фирме, а возврат 95% расходов будет осуществляться на основании счетов и документов о временном экспорте экспонатов. Представительские и протокольные расходы ограничены суммой 500 долл. на каждое мероприятие, но могут быть увеличены по согласованию с Департаментом внешней торговли правительства Румынии, который отвечает за реализацию этой программы.

Все вышеуказанные положения по дотациям применяются и в случае организации экономических миссий за рубеж с целью продвижения румынского экспорта. В случае организации зарубежных мероприятий фирмы-участники могут покрывать до 50% своих расходов на оборудование бюро и стендов, пользование телефоном, факсом и интернетом. Государство будет возмещать 45% расходов, затраченных на изучение товаров и рынков.

Решение о стимулировании экспорта было утверждено в контексте с действующим законодательством, установившим, начиная с этого года, налог на прибыль от экспортных операций в размере 12,5%. Ставка налога на прибыль для 2004г. установлена в 25%.

Оценивая итоги применения постановления в 2003г., руководство Национальной ассоциации экспортеров и импортеров Румынии заявило, что экспортеры так и не смогли в полной мере вос-

пользоваться предусмотренными этим постановлением преимуществами. По оценке Ассоциации до самих предпринимателей дошло не более 2% средств, выделенных правительством.

Еще одним инструментом поощрений экспортеров стало предоставление банком румынским экспортно-импортным банком «Эксим-банк» (владельцем 87,4% акций банка является государство в лице Ведомства по приватизации и государственной собственности) услуг по финансовой поддержке экспортных проектов и обеспечению гарантий по экспортным операциям. На эти цели было выделено 9 млн.долл. Ставки банка за кредиты, предназначенные для поддержки румынского экспорта, являются самыми низкими в банковской сфере: 27,31% по кредитам в леях, 5% — по кредитам в долларах и 5,5% — по кредитам в евро.

Тем не менее, румынские экспортеры весьма редко пользуются этими банковскими инструментами, что объясняется рядом причин. Во-первых, в румынском экспорте велика доля поставок типа *Lohn*, для которых не требуется внутренних кредитов. Во-вторых, даже существующие процентные ставки за использование кредита являются достаточно высокими для клиентов, поскольку зачастую экспортеры не покрывают своих убытков за счет обмена получаемой валюты в леи, поскольку в последнее время доллар падает не только по отношению к евро, но и к местной валюте. Кроме того, существует бюрократическая волокита и задержки с возвратом процентов.

Банк также стал применять еще одно поощрение экспортеров. Банк страхует поставки в зоны повышенного риска, т.е. в страны с нестабильной политической ситуацией.

Обзор прессы-2004 ЭКОНОМИКА И ЭКСПОРТ

— Премьер-министр Румынии А.Нэстасе 28 фев. 2004г. объявил о введении трех новых постов госминистров (вице-премьеров). Персонально ими стали: нынешний министр экономики и торговли Дан Иоан Попеску, который будет курировать экономический блок, министр администрации и внутренних дел Иоан Русу с административным и социальным блоками. Министром без портфеля, стал бывший руководитель Службы внешней информации (читай разведки), ныне советник президента Иоан Талпеш, который будет курировать в правительстве проблемы Европейской интеграции, Юстиции и Оборона. Окончательно это будет оформлено после принятия соответствующего закона о реорганизации правительства, которое ожидается 3-4 марта 2004г.

— Американка румынского происхождения Л.Робертс — лидер Республканской партии американского штата Невада и Почетный консул Румынии, на пресс-конференции в Бухаресте 16 фев. 2004г. официально заявила о выдвижении своей кандидатуры на пост президента Румынии на предстоящих в 2004г. президентских выборах: «В 2004, високосном году, вам (гражданам Румынии) предоставляется возможность нового выбора между политиками, которые вам хорошо известны и которые топчутся на месте вот уже 14 лет подряд. Если вы желаете продолжения такой политики, то можете проголосовать за них или же если выступаете за перемены в этом году, то за ва-

ми выбор. Я заявляю о своем намерении выставить свою кандидатуру на президентских выборах в Румынии».

Основными предвыборными лозунгами очередного кандидата это борьба с коррупцией и привлечение новых иностранных инвестиций в экономику Румынии. Она отметила, что если станет главой государства, то в Румынии появятся новые инвесторы: «Множество контрактов будет подписано тогда, когда НАТО перенесет в Румынию свои базы, большое число компаний пожелает участвовать в реализации инвестиционных проектов, а не одна единственная как в случае с американской фирмой Бектел (фирма, получившая подряд на строительство дороги в Румынии на конкурсной основе на участке Брашов-Орадя стоимостью 2,5 млрд. евро).

Отвечая на вопросы относительно своих связей с высокопоставленными лицами, Л.Робертс, заявила, что недавно встречалась с американским президентом Дж.Бушем, не вдаваясь в подробности содержания беседы. Согласно результатам последнего опроса общественного мнения, проведенного в Румынии, пока шансы Л.Робертс стать президентом Румынии равнялись 10%.

В Румынии ее кандидатура пользуется поддержкой Гуманитарной партии Румынии, за которой стоят крупные национальные олигархи. Председатель партии Д.Войкулеску обсуждал с Л.Робертс конкретные формы ее поддержки, наиболее реальной из которых является участие партии в сборе 300 тыс. подписей, необходимых для регистрации ее кандидатуры. По некоторым оценкам, для начала, это уже не мало.

— 14 фев. 2004г., премьер-министр Румынии А.Нэстасе прибыл в Китай с рабочим визитом. В программу визита включена встреча с китайским Премьером, что расценивается румынской стороной как момент, подтверждающий продолжение успешного развития двусторонних отношений в последние 3г., как в политической, так и в экономической областях. Диалог на высшем уровне характеризуется также как база для дальнейшего прочного партнерства при определении многосторонних проблем. Оценивая перспективы внешней торговли, румынские власти ожидают, что в 2004г. товарооборот между Румынией и Китаем составит 1,5 млрд.долл., что считается обоснованным и реалистичным — в 2003г. товарооборот составил 1,069 млрд.долл.

Визит А.Нэстасе предусматривает также участие в открытии Национального туристического бюро при посольстве Румынии в Пекине, предназначенного как для роста объемов китайского туризма в Румынию, так и для продвижения образа Румынии среди местного населения.

Румынские власти придают визиту большую важность еще и потому, что А.Нэстасе включен в состав находящейся в Китае представительной делегации Социалистического интернационала, первой делегации Социнтерна в этой стране, прибывшей для переговоров с КПК.

Намечены встречи румынского премьера с генсеком КПК, членами Политбюро, руководителем международного отдела КПК. Тематика переговоров включает вопросы глобализации, реформы международных финансовых структур, а также способы, посредством которых могли бы осуществляться контакты и обмен мнениями между Социнтерном и КПК.

Во время переговоров также будут обсуждаться вопросы по празднованию в 2004г. 55-летия установления дипломатических отношений между Румынией и КНР.

— 12 фев. 2004г. был приобретен по символической цене в один евро металлургический комбинат в румынском городе Решица дочерней фирмой российской компании «Трубная металлургическая компания», но с обязательством погасить долги предприятия в 10 млн. евро.

В янв. 2003г. был расторгнут прежний договор о приватизации этого же предприятия, ранее подписанный с американской фирмой Noble Ventures из-за невыполнения фирмой своих контрактных обязательств по внесению платы за приобретенные акции. Это лишний раз подтверждает ответственность румынского законодательства по отношению к новым собственникам приватизированных предприятий.

— После нелицеприятных заявлений европейских чиновников поистине хорошей новостью для Румынии стало недавнее решение Европейской Комиссии о выделении стране в случае ее вступления в ЕС 9 млрд. евро на 2007-09гг. В случае невступления Румынии в ЕС деньги ей выделяться не будут. Однако, по мнению аналитиков, весь вопрос заключается в том, будет ли Румыния в состоянии освоить и использовать по назначению эти суммы. В противном случае, при отсутствии реальных проектов и квалифицированных кадров по их освоению, румынскому государству придется не только вернуть эти деньги обратно, но и платить значительные штрафы.

— 12 фев. 2004г. Заявление уполномоченного от Комиссии Европарламента по международным делам баронессы Эммы Николсон по переговорам с Румынией о необходимости приостановления процесса переговоров с этой страной из-за несоблюдения Румынией своих обязательств по политическим критериям вызвало «шоковое» состояние в румынском обществе. Недели раньше депутат Европарламента Аире Оостландер, от имени своей парламентской группы, обратился с предложением: «рекомендовать Комиссии и Совету прекратить переговоры с Румынией о ее присоединении к ЕС в их настоящем формате». В обращении рекомендуется: «направлять Румынию по пути создания правового государства с целью выполнения одного из важнейших политических критериев Копенгагского саммита».

Впоследствии Европейский эмиссар, на переговорах с румынским руководством сочла возможным смягчить на словах свою позицию, добавив, что такая мера вовсе не означает непринятие страны в ЕС в срок, установленный на политическом уровне — 1 янв. 2007г., а призвана обратить внимание властей на такие вопиющие нарушения, как факты нелегального «экспорта» детей из страны, отсутствие действенной борьбы с коррупцией, чрезмерная зависимость юридической системы от политики. Она призвала правительство Румынии уделять больше внимания таким проблемам, как обеспечение свободы прессы и ее экономической независимости, пресечение фактов применения пыток в полицейских участках, ранее отмеченных в специальном докладе Совета Европы.

— 11 фев. 2004г. между Румынском приватизационном ведомством APAPS и дочерней фирмой российской Трубной металлургической компа-

нии был подписан договор на приобретение металлургического комбината в г.Решице за условную цену в 1 евро.

Покупатель при этом обязался погасить старые долги приобретаемого предприятия в 10 млн. евро, осуществить дополнительные инвестиции в объеме 8 млн. евро и вложить 6 млн. евро в оборотный капитал предприятия с целью дальнейшего развития производства. На день покупки производственная мощность комбината составляла 200 тыс.т. проката в месяц, а после его приватизации предстоит довести ее до 450 тыс.т.

Это уже второе металлургическое предприятие, приобретенное ТМК в Румынии после металлургического комбината «Артром», г.Слатина, который в 2003г., впервые после приватизации, вышел на заданную мощность и начал работать с прибылью. Российской фирме предложено участие в приватизации еще одного трубно-металлургического в Румынии в 2004г.

НАЛОГИ

— Согласно заявлению председателя национального совета средних и малых предприятий Румынии О.Николеску, половина частных предпринимателей Румынии имеют ежемесячные доходы меньше, чем пособия по безработице в странах ЕС. Поскольку одним из условий вступления в ЕС является минимальный уровень зарплаты в 300 евро в месяц, положение этой группы предпринимателей вызывает крайнюю озабоченность, тем более, что на ближайшее будущее для них не предвидятся никаких налоговых послаблений. «Адеверул экономик», 06.08.2003г.

— Министерство госфинансов Румынии согласилось ослабить налоговое бремя, введя в проект нового Налогового кодекса ряд дополнительных мер по снижению налогов на доход и прибыль, а также снижения в 2 раза налога на добавленную стоимость на ряд товаров и услуг. Окончательное решение должно быть одобрено парламентом Румынии. Новый кодекс будет введен в действие с начала 2004г.

Минфин впервые предлагает снизить налогооблагаемую базу за счет сумм на страхование жилья и снизить проценты по ипотечным кредитам для населения. Пониженный до 9% НДС будет распространяться на следующие товары и услуги: медикаменты, предметы санитарии и протезы, гостиничные услуги, билеты в музеи и на выставки, школьные тетради, книги и распространение газет. Налогооблагаемая база румынского гражданина будет снижена на 2 млн. лей в месяц с янв. 2004г.; из дохода будут вычитаться затраты на восстановление теплоснабжения в квартирах, страхование квартир, взносы в пенсионные фонды и на медицинское страхование, платежи по ипотечным кредитам, профсоюзные взносы. «Эвениментул зилей», 07.08.2003г.

— Премьер Адриан Нэстасе пообещал представителям диаспоры, что правительство подготовит проект закона о поддержке румынских общин за рубежом, разработанного по модели аналогичного венгерского закона. Этот закон определит права и способы поддержки культурной идентичности румынской диаспоры.

Это заявление Адриан Нэстасе сделал в субботу в Мангалии, на встрече с представителям румынских общин за рубежом по случаю презента-

ции программы «Приезжай в отпуск домой», предназначенной для румынской диаспоры. А.Нэстасе отметил, что Румыния должна выйти из оборонительной тактики в том, что касается проблемы прав румынских меньшинств за рубежом, и начать выстраивать наступательную политику, в европейском духе. Премьер-министр высказался за применение модели, используемой Венгрией в отношении структур по продвижению прав национальных меньшинств за рубежом. Он также сказал, что глава Департамента по отношениям с румынами во всем мире Титус Корлэтяну участвовал, по договоренности с венгерским премьером, в информационной встрече в Будапеште по поводу организации Венгерского офиса — органа, аналогичного тому, что существует при румынском правительстве. «Журналул национал», 11.08.2003г.

— Минфин предложит правительству учредить с 1 янв. 2004г. систему гарантированного обложения налогом для производства или хранения спирта, алкогольных напитков, табачных изделий и минеральных масел. Минфин разработал проект распоряжения правительства. Согласно принципам Директивы №92/12/СЕЕ, которая регламентирует общий режим складирования, циркуляции и контроля продукции, облагаемой акцизами, указанные выше товары могут перемещаться между экономическими субъектами, получившими статус антрепозитариев, в «отложенном» режиме оплаты, когда акцизы оплачиваются в момент поставки продукции конечному потребителю. Лица, которые желают получить удостоверения, необходимые для налоговых антрепозитов, должны представить заявление в министерство, с 1 окт. 2003г.

Удостоверения будут выданы в течение 45 дней с даты подачи заявления в комиссию, которая будет сформирована на уровне минфина. Удостоверения для налогового антрепозита могут быть выданы только в том случае, если соответствующие помещения для складирования и хранения указанной продукции построены таким образом, что не позволяют извлекать продукцию без оплаты акцизов и не могут быть использованы для ведения розничной торговли. Одновременно физлица будут обязаны доказать, что они не имеют судимости за уклонение от налогов или любое другое правонарушение в Румынии или другой стране в последние пять лет. Антрепозитарий должен будет внести в финансовую службу гарантийную сумму, которая могла бы покрыть возможный ущерб, нанесенный госбюджету — в случае, если продукция складирована или хранится без оплаты акцизов. «Котидьянул», 22.08.2003г.

— Постановлениями правительства Румынии от 21 мая №585 и 590 граждане Эстонии, Латвии, Литвы, Мальты, Венгрии, Словакии, Словении, Кипра, Чехии, Польши, США, Канады, Швейцарии и Японии, занимающиеся в Румынии хозяйственной или коммерческой деятельностью, освобождены от необходимости предъявлять при продлении визы доказательства наличия средств к существованию и от выполнения ряда других формальностей, предусмотренных срочным распоряжением правительства №194/2002 «О режиме иностранцев». «Мониторул официал», 2-6.06.2003г.

ФИНАНСЫ

— Управляющий Национальным банком Мугур Исэреску утверждает, что меры по проведению неосуществленных экономических реформ, намеченные вместе с командой переговорщиков МВФ, уравновешенные и что их выполнение приведет в конце года к уровню инфляции в 14%. Увеличение валютного резерва, мера, принятая Центробанком на прошлой неделе, даст возможность НБР покупать валюту на межбанковском рынке и вмешиваться для того, чтобы не допустить более сильного обесценивания нацвалюты во II пол. года. «Если определенный уровень реального укрепления национальной валюты не увязан с уровнем инфляции и резервами банка, мы снова рассмотрим всю проблематику и наши специалисты внесут свои предложения», — заявил М.Исэреску, который уточнил при этом, что в том, что касается обесценивания нацвалюты, существует большой простор для маневра, потому что в I пол. 2003г. это обесценивание находилось гораздо ниже уровня инфляции.

Возможно, что после первой корректировки планового уровня реального укрепления лея с 3,5% до 2% Центробанк займет новую позицию к концу года в том, что касается реального укрепления лея. М.Исэреску добавил, что вмешательство Центробанка на валютном рынке будет в форме «незаметных» мер, которые не нарушат равновесия на рынке. «Цель — не скомпрометировать запрограммированный уровень инфляции или создать ожидание обесценивания лея, которое нам не повредит. Наоборот, рынок пришел к нам и предложил нам валюту», — сказал М.Исэреску. В последней декаде июля НБР купил на валютном рынке 170 млн. евро, а в первый день авг. покупка НБР составила 70 млн. евро. Центробанк на прошлой неделе провел новую интервенцию, с помощью которой привлек от банков 50 млн. евро. «Курентул», 11.08.2003г.

— Согласно заявлению госсекретаря министерства экономики и торговли М.Беринде, «...рост конкурентоспособности румынской промышленности — главная цель промышленной политики». Он уточнил, что одним из инструментов поддержки производителей в обрабатывающей промышленности является «Программа роста конкурентоспособности промышленной продукции», которая является одним из механизмов поддержки за счет госбюджета при реализации мер по поддержке и продвижении экспорта. В соответствии с действующим законодательством, участники экономической деятельности могут подавать заявки на финансирование из госбюджета внедрения системы сертификации качества товаров и менеджмента окружающей среды; по аккредитации лабораторий для проверки качества продукции и приобретения оборудования для них, регистрации и защиты на внешних рынках румынских товарных марок, рисунков и промышленных образцов. Далее М.Беринде отметил, что 112 из 170 представленных проектов. Для реализации программы всего было выделено 140 млрд. лей (4,3 млн.долл.), а на 40 млрд. лей (1,2 млн.долл. уже подписаны контракты).

Получателями бюджетного финансирования могут быть исключительно румынские юрлица, которые работают без убытков, располагают необходимыми собственными источниками для

совместного финансирования отдельных проектов и обязуется реализовать эти проекты в течение не более двух лет. «Зиуа», 12.08.2003г.

— Как заявил на пресс-конференции председатель Румынского коммерческого банка (РКБ) Николае Дэнилэ, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и IFC (инвестиционное подразделение Всемирного банка) завершили процесс due-dilligence (финансовый анализ банка) в отношении РКБ. После завершения этого анализа, происходит обмен проектами, договоренностями между румынским банком и двумя инвесторами, затем эти документы будут изучаться, апробироваться либо дополняться», — сказал Дэнилэ. Исходя из ситуации, в которой находятся переговоры, предполагается, что новый срок приватизации, установленный МВФ, сентябрь, будет соблюден.

В начале июня эксперты ЕБРР и IFC закончили анализ информации из базы данных РКБ ввиду начала переговоров о покупке пакета в 25% капитала банка. Приватизация РКБ будет осуществлена путем продажи 25% плюс две акции уставного капитала институциональным акционерам ЕБРР и IFC из соответствующей квоты госакций, которыми управляет Агентство по приватизации. «Адевърул», 14.08.2003г.

— Отечественный биржевой рынок еще не оправился от апатии, отмеченной в последний период и отразившейся в биржевых показателях. В отношении капитализации, хотя ее уровень и находится почти у максимальной «исторической» отметки, последняя неделя принесла биржевой ее снижению на 58 млн.долл., в результате чего она достигла 3,219 млн.долл. Такая же апатия наблюдалась и на рынке фьючерсных сделок. На прошлой неделе на Бирже в Сибиу брокеры и продавцы заключили 1000 фьючерсных контрактов и опции, стоимость которых составила 19 млрд.лей. Пониженный объем контрактов был вызван стабильной эволюцией соотношения евро-доллар на международных финансовых рынках, где единая европейская валюта достигла минимума в 1,1.223 долл. и максимума в 1,1.360 долл. Последние контракты были заключены в прошлую пятницу по цене 33.250 лей за евро. Тардьянул», 18.08.2003г.

— В I кв. 2003г. ВВП в Румынии составил 327.703, млрд. лей, что эквивалентно 9,1 млрд. евро. Был отмечен его рост на 4,4%. Корпорация «Даймлер-Крайслер», известная в мире автомобилями «Мерседес», имела доходы, составляющие 33,7 млрд. евро. Показатель конечного потребления населением вырос на 3,8%, в то же время в отношении госпредприятий его величина уменьшилась на 0,2%. Такие показатели приводят органы статистики, не называя при этом конкретных цифр.

Торговый дефицит оценивается в 14.713,8 млрд. лей, его показатель уменьшился по сравнению с аналогичным периодом пред.г., что объясняется более значительным ростом экспорта товаров и услуг (17,6%) по сравнению с импортом. Объем реализованных в экономике инвестиций вырос на 8%.

— В I кв. 2003г. количество пенсионеров в Румынии составило 6.336 тыс.чел., сократившись по сравнению с показателем на конец 2002г. на 0,4%. Соотношение между количеством пенсионеров и

работающих граждан в Румынии составляет 1,5:1, т.е. на 10 работающих приходится 15 пенсионеров. «Эвениментул зилей», 10.06.2003г.

В соответствии со вступившим в силу распоряжением правительства для закончивших службу дипломатов пенсии будут начисляться в зависимости от заработной платы, которую они получали на момент ухода с госслужбы. Нормативный акт, инициированный МИД Румынии, предусматривает проведение перерасчетов пенсий и для бывших заграничных работников, уже давно оставивших службу. Дипломатический персонал, сотрудники консульств и внешнеторговые работники будут теперь получать пенсии в 80% от их последней зарплаты. Для всех остальных категорий пенсионеров в стране расчет пенсий производится исходя из другой ставки — 40% от средней зарплаты в экономике, независимо от профессионального уровня и занимаемой должности.

В соответствии с распоряжением государство обязуется пересчитать размер пенсий для бывших работников дипслужбы. Пенсионер-бывший посол при режиме Чаушеску будет получать пенсию в 80% от ныне существующего оклада посла Румынии. Первый раз правительство приняло нормативный акт, имеющий обратную силу для расчетов по целой категории пенсионеров. Пенсионеры никакой другой категории не связаны при определении пенсий с их заработной платой, т.к. это будет у бывших послов, консулов и сотрудников Департамента внешней торговли, министерства торговли. Покрытие разницы между ныне существующими пенсиями и вновь вводимой (она названа служебной) будет обеспечиваться из бюджета минтруда. Согласно заявлению министра иностранных дел М.Джеоанэ, необходимые финансовые средства для покрытия разницы весьма незначительны, поскольку речь идет о примерно 280 персонах. Кто является получателем льгот: сотрудники дипломатических и консульских организаций; действующие или бывшие работники внешней торговли и международного экономического кооперирования (Департамента внешней торговли, бывшего министерства внешней торговли, бывшего министерства торговли и туризма, минпрома, МИД).

Условия предоставления пенсии: пенсионный возраст или наличие полного трудового стажа; срок службы не менее 20 лет для мужчин и 15 лет для женщин во внешней торговле или структурах международного экономического кооперирования, из которых не менее 4 лет в представительствах Румынии за рубежом. «Эвениментул зилей», 10.06.2003г.

— В мае 2003г. уровень инфляции был 0,5%, что является самым низким показателем за последние десять месяцев. Эта эволюция наблюдалась в условиях сохранения тенденции изменения цен на продовольственные и непродовольственные товары и услуги на уровне предыдущего месяца. Согласно данным Национального института статистики (НИС), продтовары в мае подорожали на 0,3%, в то время, как цены на непродовольственные товары и услуги выросли на 0,7%. Самые значительные подорожания были зарегистрированы в отношении свежих фруктов (6%), муки (2%), сахара (1,8%), хлеба (1,7%). Зато на целый ряд продуктов (фасоль, растительное масло, говядина, свинина, молоко) цены уменьшились. На яйца це-

ны снизились на 17,4%. Среди непродовольственных товаров наибольшие изменения произошли с ценами на табачные изделия, где они увеличились на 2,8% по сравнению с пред. месяцем.

В сфере услуг значительно выросли медуслуги – на 4,8%, затем следуют услуги гортранспорта – 2,1% и услуги по водоснабжению и канализация – 2,0%. По итогам первых 5 мес. инфляция составила 4,8%, в то время, как на конец мая 2002г. ее уровень составлял 14,4%. Среднемесячный уровень инфляции за янв.-май 2003г. составил 0,9% по сравнению с 1,5% за этот же период пред.г. На этот год правительством планируется показатель инфляции 13 – 14%, в то время как в 2002г. он составил 17,8%. «Курьерул национал», 11.06.2003г.

– Национальная комиссия по движимым ценностям (НКДЦ) отозвала разрешение на право осуществления деятельности у брокерской фирмы IRI – Institutul Roman de Investatii, и постановила запретить ее деятельность на финансовом рынке а течении последующих трех лет. По информации Бухарестской фондовой биржи, президентом Административного совета фирмы является небезызвестный предприниматель Константин Пэунеску. Как сообщил комиссар биржи, при проведении проверки инспекторами комиссии была наложена санкция, согласованная со всеми членами Совета, которой вводился запрет на деятельность на рынке капитала. Деятельность фирмы уже была приостановлена в дек. 2002г. сроком на 90 дней, который прекратился в марте 2003г. Когда же IRI запросила НКДЦ о «самоликвидации», комиссия не приняла во внимание запрос руководителя фирмы об уходе с рынка и наложила суровое наказание.

Представители комиссии заявили также, что фирма IRI проводила деятельность, несвойственную деловой активности предприятия, специализирующегося на движимых ценностях, и в этой связи будет инициирована процедура банкротства фирмы. «Эвениментул зилей», 13.06.2003г.

ПОМОЩЬ И ИНВЕСТИЦИИ

– На прошлой неделе завершились переговоры с МВФ относительно условий выделения очередного транша финансовой помощи в рамках соглашения stand by.

В общих чертах эксперты МВФ повторили правительству свои рекомендации, однако, на сей раз, они оказались менее лицеприятными. У нынешнего состава правительства не осталось места для отступления, если оно намерено впервые за 14 лет довести до логического конца подписание соглашения с МВФ. Рекомендации фонда касаются требований о массовых увольнениях, повышении цен на электроэнергию и газ, сокращения потерь в энергетическом секторе, которые должны быть выполнены не позже сент. 2003г. Если эксперты МВФ и поверили в обещания правительства выполнить эти условия, они недвусмысленно дали понять, что накануне выборов правительству придется сделать то, что не удалось сделать за весь двухлетний период правления.

Переговоры оказались достаточно жесткими, но правительство отстаивало свои позиции. Когда Фонд потребовал 40 тыс. увольнений на железной дороге оно добилось сокращения этой цифры ровно наполовину. Фонд потребовал повышения цен на газ, но это почувствуют только участники эко-

номической деятельности, т.к. договорились о выделении субвенций для населения в связи с этими повышениями. Все убыточные предприятия подлежали закрытию в июле 2003г., если не найдутся покупатели. Правительству необходимо было продлить их жизнь до сент. При этом оно не под считало, во сколько обойдутся такие отсрочки.

Цены на электроэнергию увеличатся на 16–18% уже в сент. На деле оказалось, что на переговорах самыми трудными вопросами были не повышение цен на электроэнергию и газ или массовые увольнения, а бюджетный дефицит на 2004г. По мнению правительства, допустимый бюджетный дефицит в размере 3,7% к ВВП в 2004г. должен обеспечить создание новых рабочих мест, привлечь новые инвестиции. Это лишь предвыборные игры нынешнего кабинета правительства и желание потратить бюджетные деньги на предвыборную кампанию, как это не раз в Румынии бывало.

МВФ смотрит на это несколько по-другому. По его мнению, рост бюджетного дефицита в условиях неструктурированной экономики, какой является румынская экономика, и дефицит внутреннего счета приближается к критической точке. Фонд опасается, что в условиях роста импорта «температура» экономики может слишком быстро повышаться из-за роста потребления. «Вы хотите и большой бюджетный дефицит в будущем году накануне выборов, когда возрастет и дефицит по текущему счету. Что вы собираетесь делать с таким количеством дефицитов?» – примерно так в упрощенном виде представляются переговоры с МВФ. Правительство социал-демократов хочет и большого экономического роста и низкой инфляции.

– Согласно данным Торгового регистра, в I пол. 2003г. объем иноинвестиций был меньше на 156 млн.долл., чем за тот же период пред.г. За первые 6 мес. года стоимость уставного капитала, зарегистрированная коммерческими обществами с иностранным участием, составила 449 млн.долл. по сравнению с 605 млн.долл. в 2002г. В июне иноинвестиции достигли наименьшего объема с начала года – 29 млн.долл. – на 45 млн.долл. меньше, чем в мае (75 млн. евро). С начала года были зарегистрированы 3282 коммерческих обществ с иноучастием, общий капитал которых составил 36.081,1 тыс.долл., т.е. меньше, чем за тот же период пред.г., когда было зарегистрировано 3298 коммерческих обществ, с уставным капиталом в 47.567 тыс.долл.

Июнь характеризовался ростом объема уставного капитала обществ с иностранным участием, на 95 млн.долл. по сравнению с маем этого года, что гораздо ниже уровня пред.г., когда он составил 441 млн.долл. Согласно данным Торгового регистра, самые крупные инвестиции поступили от инвесторов из Турции, которые в июне создали 50 новых коммерческих обществ, с уставным капиталом в 1,68 млн.долл. За ними идут инвесторы из Греции (24 новых коммерческих общества с капиталом в 1 млн.долл.) и инвесторы из Германии с капиталом 424 тыс.долл.

В списке стран с самыми большими инвестициями в Румынии с дек. 1991г. по 30 июня 2003г. по-прежнему лидирует Голландия с 17,6% от общего объема иноинвестиций, за ней следует Германия – с 9,42% и Франция – с 6,89%. Учитывая медленные темпы приватизации, небольшие цены на приватизируемые объекты, негативную эволю-

цию иностранных инвестиций, трудно поверить, что будет достигнут их уровень 1,7 млрд.долл., заявленный председателем Румынского агентства по иностранным инвестициям Марианом Сэниуцей на 2003г. Впрочем, некоторое время назад он и сам заявил, что «без крупных приватизации в 2003г. этот уровень не будет достигнут». «Адевэрул», 12.08.2003г.

— По информации Румынского Агентства по иностранным инвестициям объем иностранных инвестиций в акционерный капитал за первые 6 мес. года составил 360 млн.долл., что на 24% меньше показателя I пол. в пред.г. Если в I кв. 2003г. объем иностранных инвестиций в акционерный капитал вырос на 15% по сравнению с аналогичным периодом пред.г., то во II кв. прослеживалась понижательная тенденция и объемы инвестиций уменьшились по сравнению с этим же периодом 2002г. на 40%. В апр. и мае 2003г. было зафиксировано самое значительное снижение уровня инвестиций — на 47%.

Согласно данным Агентства, основные иностранные инвестиции, осуществленные в первой половине года как в отношении новых вложений, так и в части увеличения объемов уже имеющегося акционерного капитала, были реализованы группой Ispat Sidex Galat (41,2 млн.долл. на увеличение капитала), Alro Slatina (29,8 млн.долл. также на увеличение капитала), RomTelecom (26,4 млн.долл.), Italsofa Romania (10,8 млн.долл. новых инвестиций).

Основными сферами привлечения иностранных инвестиций были металлургия, машиностроение, телекоммуникации, деревообрабатывающая промышленность и банковско-финансовый сектор. «Курьерул национал», 19.08.2003г.

— Министерство промышленности и ресурсов Румынии подписало меморандум с крупной турецкой финансово-промышленной группой по инвестициям в энергетическую систему «Ровинарь». Это означает получение средств на переоснащение теплоэлектростанции, объем работ превысит 500 млн. евро. Как заявил министр Попеску, в течение ближайших двух недель будет согласован график работ, а до конца текущего года уже начнутся сами работы. «Эвениментул зилей», 03.06.2003г.

— Президент Румынского агентства по иностранным инвестициям (ARIS) М.Сэниуца сообщил, что с 2004г. французская фирма по выпуску автопокрышек «Мишлен» будет производить металлокорд в г.Залэу. Идут переговоры с минпромом по проблеме присоединения объекта к сетям электроэнергии и природного газа, как только эта проблема будет решена, начнутся работы, рассчитанные на 11 мес. Объем капиталовложений на первом этапе составляет 10 млн. евро. Будут созданы 200 рабочих мест. «Мишлен» уже производит покрышки в Залэу, и новый проект является расширением инвестиций компании. Стальной корд, который будет производиться на новой фабрике, намечается использовать как на внутреннем рынке, так и экспортировать.

Франция занимает 3 место по объему инвестиций в Румынии: на начало мая общий объем французских капиталовложений составлял 625 млн. евро, или 7,4% всех иностранных инвестиций в Румынии. Первое место по этому показателю занимает Голландия (1,5 млрд. евро, или 17,61% общего объема иностранных инвестиций), а второе — Германия (833 млн. евро, или 9,83%). По данным ARIS, в I кв. 2003г. объем иностранных инвестиций был выше, чем в

пред.г., и составил 316 млн. евро (в I кв. 2002г. — 155 евро, в I кв. 2001г. — 107 млн. евро). «Адевэрул», 16.06.2003г.

— При приватизации предприятий из портфеля минэкономики будет предусматриваться выплата инвесторами процентов, если плата за акции будет осуществляться в рассрочку. При оплате акций в лях будет применяться процентная ставка, покрывающая инфляцию, плюс два процента. Если акции будут оплачиваться в валюте, будет применяться средняя ставка лондонского рынка (Libor) плюс согласованная маржа. Такой порядок установлен в решении правительства, утвердившем стратегию приватизации ряда предприятий бывшего минпрома.

Минэкономики и торговли планирует начать приватизацию ряда предприятий топливно-энергетического комплекса. Будут приватизироваться проектно-исследовательские институты, подчиненные министерству. Планируется объединить два предприятия по транспортировке нефти, передав собственность предприятия «Петротранс» компании «Конпет». «Адевэрул», 23.06.2003г.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— По данным нациститута статистики, в I пол. 2003г. румынский импорт увеличился на 10% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Основными статьями импорта остаются: машины и оборудование, большая часть которых предназначена для реконструкции и модернизации промышленных объектов наряду с металлургической продукцией. В июне 2003г. импорт все же оказался ниже на 3,5% по сравнению с маем. Сохранение этой тенденции в дальнейшем позволит несколько сбалансировать внешнеторговый оборот страны. «Адевэрул экономик», 06.08.2003г.

— На заседании через две недели правительство проведет анализ импортной деятельности в I пол. 2003г. с учетом того, что по данному показателю достигнут рост, превысивший прогнозы, объявил вчера премьер Адриан Нэстасе в ходе еженедельной видеоконференции с префектами. Анализ коснется импортированных товаров и их назначения для производства или потребления. В первые 6 мес. 2003г. объем импорта составил 10,8 млрд.долл., что на 35,9% больше, чем за тот же период в пред.г., а экспорт превысил 8,2 млрд.долл. (рост на 32,9% по сравнению с тем же периодом пред.г.), что приводит к дефициту внешнеторгового баланса в 2,5 млрд.долл. Доля экспорта основных продуктов в Европейский союз составляет 68,3%. По группам стран, в сравнении с I пол. 2002г., объем экспорта в развитые страны выросла на 7,5%. Первыми тремя торговыми партнерами в области экспорта были Италия, Германия, Франция. «Котидьянул», 19.08.2003г.

— АО «ЭксимБанк» (Экспортно-импортный банк Румынии), в I пол. 2003г. добился поставленной цели в том, что касается поддержки экспорта. Деятельность по прямому финансированию экспортных кредитов оценивается в 20,4 млн.долл., что на 65% больше, чем за весь пред.г., когда соответствующая цифра равнялась 12,35 млн.долл. Доля экспортных кредитов за первые 6 мес. года составляет 77% от общей суммы предоставленных кредитов, т.е. 25,7 млн.долл.

На 26 авг. стоимость обязательств кредитного порядка в пользу небанковских клиентов составила 1848,89 млрд. лей (по сравнению с 1427,17 млрд. лей,

сколько было зарегистрировано к концу 2002г.). Объем экспортных контрактов, поддержанных кредитами Банка с начала текущего года, составляет 1,3 млрд.долл. «Курьерул национал», 29.08.2003г.

ЕВРОПОЛИТИКА

— Румынское правительство вновь стало объектом суровой критики со стороны европейских официальных представителей по причине подчинения юстиции политической конъюнктуре. Критика содержится в декларации, принятой недавно Смешанным комитетом ЕС-Румыния на основе рекомендаций Европарламента. Европейские законодатели выражают «озабоченность по поводу протестов со стороны румынских магистратов, вызванных политическим давлением, которому подвергаются судьи и прокуроры, а также прямым вмешательством правительства в дела юстиции, что отражается в системе кассационных протестов с аннулированием, вынесенных против окончательных судебных решений», указывается в документе. Официальные представители Брюсселя требуют от кабинета А.Нэстасе создания общей стратегии реформы, призванной улучшить функционирование юридической системы. С этой целью они подчеркивают необходимость того, чтобы среди политических приоритетов было и введение гласности в процесс отбора и назначения судей, а также их наказания. Европейцы озабочены и размахом феномена коррупции в Румынии. Принятие Закона о борьбе с коррупцией, все же упомянутое в декларации комитета, кажется, не произвело слишком большого впечатления на ее авторов. Они еще раз подчеркивают «срочную необходимость продолжать борьбу с коррупцией на всех уровнях» и обращают внимание, что распространение этого явления ухудшает репутацию Румынии и подрывают усилия по улучшению качества услуг в государственной администрации или при проведении экономических реформ.

В отношении экономических реформ Европарламент разделяет «надежды» правительства в Бухаресте относительно признания существования в Румынии функциональной рыночной экономики. Высказывается упрек, что процесс приватизации, «запланированный давно», еще не был закончен — так же, как и процесс ликвидации убыточных предприятий. «Журналул национал», 13.08.2003г.

— Как заявил премьер-министр Румынии А.Нэстасе, государство не может оплачивать банковские проценты за использование кредитов, получаемых румынскими фирмами и организациями для финансирования проектов по программе Sapard, поскольку положения об использовании европейских фондов запрещают эту процедуру. Это заявление было сделано в связи с имевшими место высказываниями во время проведения совещания по национальной программе развития сельского хозяйства и сельской зоны, в т.ч. на уровне руководства Национального объединения уездных советов, о необходимости дотирования оплат процентов по таким кредитам из бюджетных средств. 50% средств, необходимых для выполнения проекта, обеспечиваются из фондов программы, а оставшаяся часть покрывается посредством банковского кредита.

На совещании говорилось о том, что очень многие участники программы испытывают трудности при контрактации банковских кредитов, поскольку не располагают необходимыми средствами для

оплаты процентов за использование кредита.

А.Нэстасе заявил, что своим решением власти установили объем средств, привлекаемых для использования в приоритетных проектах по программе Sapard, а также и источники финансирования. Согласно решения правительства в 2003г. для таких проектов выделяется 160,8 млн. евро из фондов ЕС, 52,5 млн. евро из госбюджета и 122,7 млн. евро из взносов частных фирм и компаний, участвующих в программе. «Курьерул национал», 19.08.2003г.

— Две статьи в рамках переговоров по присоединению Румынии к ЕС были согласованы 2 июня: это «Либерализация движения товаров» и «Налогообложение». Согласно принятым на себя обязательствам, Румыния либерализует процедуры по расширению товарообмена до начала будущего года посредством отказа от выдачи лицензий на импорт.

С 2005г. Румыния вводит нормы Евро 4. С 2004г. властям необходимо будет создать Национальное ведомство по контролю за качеством пищевых товаров, которое будет осуществлять контроль качества продуктов на стадиях от его производства до поступления к потребителю. Что касается акцизов, то их уровень будет постепенно повышаться как следствие приведения их в соответствие европейским нормам. «Эвениментул зилей», 03.06.2003г.

— Министерство европейской интеграции заявило, что период, в течение которого Румыния догонит развитые страны ЕС по уровню средних доходов населения, будет значительно меньше, чем 80 лет, приведенные в оценке экспертов из Economist Intelligence Unit. По мнению румынского министерства западные экономисты не учитывают внутренних усилий, прилагаемых в Румынии, а также финансовой помощи со стороны ЕС. Благодаря этим факторам сходные проблемы удастся решать гораздо быстрее в Греции, Португалии, Ирландии и Испании.

В 2003-04гг. ВВП Румынии будет увеличиваться на 5%, бюджетный дефицит будет ниже 3% ВВП, а инфляция опустится до 10%, в то время как в мировой экономике наблюдается застой. Румынию не затронули экономические кризисы, которые наблюдались в США, ЕС и Японии. В среднесрочной перспективе, экономический рост составит 5-6% в год при среднем мировом уровне 2%. Румыния имеет все шансы подойти к вступлению в ЕС с экономическими успехами. «Курьерул национал», «Адевэрул», 19.06.2003г.

— На саммите в Салониках ЕС письменно подтвердил свою политическую поддержку приема в свой состав Румынии и Болгарии в 2007г. Премьер-министр А.Нэстасе по этому поводу заметил, что для завершения в 2004г. предварительных переговоров необходимо решить три задачи: принять меры для создания в Румынии жизнеспособной рыночной экономики, провести реформы управления и юстиции, чтобы в конце 2003г. Европейская Комиссия могла написать благоприятный отчет по стране. За 3 мес. в Румынии должно быть проведено больше реформ, чем за предыдущие 13 лет. Правительство, измученное ожиданием недавних перестановок, собралось в отпуск, причем в отпуск отправляются не только министры, но и чиновники, которые должны были бы в режиме чрезвычайной ситуации писать проекты законов, докладов и прочих документов. Эти тек-

сты после утверждения правительством должны направляться в парламент, который тоже уходит в отпуск. Вступление в ЕС — это не то же, что вступление в НАТО. Здесь нужны не красивые слова и намерения, а конкретные цифры, экономические и административные меры, которые так и не были приняты в связи с тем, что они не устраивали олигархов, власть или широкую публику. А. Нэстасе рассчитывает на поддержку итальянского премьера С. Берлускони, который будет председательствовать в ЕС в 2004г., однако и всеильный Сильвио не сможет помочь, если Румыния не сделает за ближайшие 3 мес. скачок, невиданный по масштабу за весь послереволюционный период. «Адевр-ул», 24.06.2003г.

Сербия и Черногория

Политика

В начале янв. 2003г. Союзная Скупщина Союзной Республики Югославия утвердила проект Конституционной хартии, а также 16 янв. 2003 — проект закона о применении этого документа. Эти два документа были ратифицированы сначала республиканскими парламентами, а затем Союзным парламентом Союзной Республики Югославия.

Разработка данных нормативных актов осуществлялась на основе Соглашения о принципах отношений Сербии и Черногории, которое было подписано в марте 2002г. президентами СРЮ, Сербии и Черногории. Соглашением предусматривалось разработать, а затем принять тремя парламентами (союзным, сербским и черногорским) Конституционную хартию, которая будет являться высшим правовым актом нового государственного объединения Сербии и Черногории.

В начале 2003г. в балканском регионе было образовано новое европейское государство государственное образование Сербия и Черногория.

Конституционной хартией определяется основные принципы госустройства нового государства — Сербия и Черногория, система органов госвласти, порядок их формирования и функционирования, вопрос правопреемственности международных обязательств Союзной Республики Югославия (далее — СРЮ).

В т.ч., Конституционная хартия предусматривает правопреемство Сербии и Черногории по всем правам и обязательствам, в т.ч. и международным, Союзной Республики Югославии.

В соответствии с Хартией, Сербия и Черногория — гособразование, состоящее из двух равноправных государств-членов: государства Сербии и государства Черногории. Согласно Хартии СиЧ имеет единую территорию, единый рынок, запрещается установление барьеров свободному перемещению людей, товаров, услуг и капитала между государством Сербия и государством Черногория.

В мировой практике не существует аналогов той форме государственного устройства, которая сложилась в настоящее время в государственном образовании Сербия и Черногория — объединение в одно двух абсолютно независимых друг от друга государств Сербия и Черногория (функционирование двух экономических систем, разных денежных единиц, таможенных механизмов, органов госуправления). Так же предусматривается переходный период сроком в 3г., после истечения которого республики имеют право вынести на об-

суждение вопрос об их госстатусе, т.е. выходе из состава государственного объединения Сербии и Черногории.

Обострение внутривластной ситуации в Сербии и Черногории наступило в конце 2003г., когда третьи по счету, за последние 2 года, выборы президента Сербии от 16 нояб. 2003г. были признаны несостоявшимися. Произошел роспуск республиканского парламента Сербии, что породило парламентский кризис и государственного образования Сербия и Черногория. Единственным действующим органом госвласти в Сербии, на тот момент, являлось правительство Сербии, которое было достаточно нестабильно из-за внутренних противоречий между лидерами, входящих в него партий.

Кризис госвласти в Республике Сербия отразился во многом на законотворческой деятельности: не был утвержден закон «О бюджете на 2004г.», была распущена комиссия по разработке конституции Сербии; отложено рассмотрение и принятие пакета основополагающих экономических законопроектов; распущена госкомиссия по определению доли участия государственного капитала в телекоммуникационной компании «Мобтел»; остановилась работа по рассмотрению проектов законов о реструктуризации и подготовке к приватизации госмонополий «Электрохозяйство Сербии» и «Нефтяной промышленности Сербии».

Сложившаяся политическая ситуация также негативно отразилась и на законотворческой деятельности парламента гособразования Сербия и Черногория. Поскольку в соответствии с Конституционной хартией гособразования Сербии и Черногории, 91 депутат в парламента Сербии и Черногории избирались из состава парламента (Народной Скупщины) Сербии, которая, как указывалось выше, распущена. Выборы в парламента Сербии, состоявшиеся 28 дек. 2003г., указанной проблемы не решили. Более того, ситуация обострилась, поскольку большинство в парламенте получили радикалы.

В соответствии с установленной процедурой присоединения к ВТО Югославия продолжает сложный, многоэтапный и достаточно долговременный процесс по оформлению членства в этой влиятельной международной организации. Это предусматривает подготовку и проведение многосторонних и двусторонних переговоров, в ходе которых будут определены условия присоединения Югославии к ВТО.

Завершив в целом первый, так называемый информационный этап процесса присоединения, и представив первоначальные тарифные предложения, югославская сторона приступила к двусторонним переговорам по доступу на рынки товаров с заинтересованными странами-членами ВТО.

Для СиЧ одним из основополагающих моментов в дальнейшем развитии страны является и интеграция в Европейское сообщество. В 2002г. СРЮ в рамках Пакта стабильности для Юго-Восточной Европы обязалась подписать соглашения о свободной торговле с другими странами Балканского региона, для создания на Западных Балканах зоны свободной торговли. Предполагалось, что формирование правовой базы для создания зоны свободной торговли на Западных Балканах завершится к концу 2002г. Однако в силу политической нестабильности региона этот процесс отста-

вал от задуманной экспертами Пакта стабильности для ЮВЕ динамики. К 2003г. были подписаны соглашения о свободной торговле с Македонией, Албанией, Венгрией, Хорватией, Боснией и Герцеговиной и Словенией. Соглашением о свободной торговле между СиЧ и Румынией, СиЧ исполнила взятые на себя обязательства. Соглашением о свободной торговле с Румынией либерализован товарообмен более 90% тарифных позиций. Соглашения о свободной Торговле с Хорватией, Молдавией, Албанией, Болгарией и Румынией в срочном порядке отправлены в Скупщину СиЧ на ратификацию. В I кв. 2004г. данные соглашения начнут применяться.

Подписано Соглашение о свободной торговле с Российской Федерацией. Свободный доступ российских товаров на территорию СиЧ предоставляет большие перспективы для отечественного товаропроизводителя, поскольку открывает доступ на рынок стран Балканского региона.

Обязательным условием Европейской комиссии для начала официальных переговоров между СиЧ и ЕС и подписания «Соглашения о стабилизации и ассоциации с Европейским Союзом» является формирование единого экономического пространства. Поскольку по заявлению представителей ЕС переговоры о вступлении в Европейский Союз будут вестись с единым гособразованием Сербия и Черногория, а не с отдельными членами данного государственного образования.

Статья 3 Конституционной хартии Сербии и Черногории (вступившая в силу в фев. 2003г.) устанавливает единое экономическое пространство, формирование и беспрепятственное функционирование единого рынка на всей территории гособразования Сербия и Черногория, путем координации и гармонизации экономических систем государств-членов в соответствии с принципами и стандартами ЕС. Однако парламент Сербии и Черногории фактически не осуществляет законодательскую деятельность. Его основные функции сводятся к ратификации международных соглашений, выдаче гарантий по кредитам, предоставленным СРЮ международными финансовыми организациями.

Основные экономические институты регулируются республиканским законодательством через республиканские парламент Сербии и парламент Черногории. Принимая во внимание различия в структурах экономик субъектов гособразования, темпы экономических преобразований перехода к рыночным механизмам управления, синхронизация законодательской деятельности отсутствует.

Между Сербией и Черногорией отсутствует единообразие в установлении таможенных тарифов. В Черногории действуют повышенные таможенные тарифы на импорт сельхозпродукции, в то время как Сербия освобождает от таможенных платежей соответствующих импортеров. Существуют значительные различия в законодательном регулировании налогообложения. С янв. 2003г. в Черногории вступил в действие закон «О налоге на добавочную стоимость». В то время как в Сербии по-прежнему взимается налог с оборота, хотя правительством Сербии уже разработан проект закона «О налоге на добавочную стоимость». Указанный законопроект не выносился на рассмотрение в парламент Сербии.

Существуют различия и в законодательном регулировании внешнеторговой деятельности: режим внешней торговли в Сербии фактически либерализован, в то время как в Черногории продолжают действовать нетарифные механизмы регулирования импорта (квоты, лицензии). На лицо проблема отсутствия единого валютного рынка, и соответствующих финансовых институтов. В Черногории официальной денежной единицей является евро, в то время как денежной единицей, имеющей хождение в Сербии — динар. Сербия и Черногория имеют два абсолютно самостоятельных и действующих независимо друг от друга национальных банка.

После вступления в силу с 1 апр. 2003г. «Там-оженного закона» на административной границе Сербии и Черногории действуют таможенные органы этих субъектов. Сербская и Черногорская таможни досматривают товары, перемещаемые из одной республики в другую, как на международной границе. В соответствии с Конституционной хартией при министерстве внешних экономических связей создано Управление для координации действий таможенных служб республик, но фактически данный орган не функционирует.

Банки

С 2002г. при консультативной и финансовой поддержке МВФ и ВББ Народный банк Югославии (с фев. 2003г. — Народный банк Сербии — НБС) осуществляет вторую фазу реформы банковской системы (без учета банков, находящихся под юрисдикцией Центробанка Черногории, который осуществляет контроль над *of-shor* банками).

Завершен период «гринд филд» приватизации, когда иностранные банки могли получить лицензию для работы на югославском рынке. После этого, иностранные банки могут «внедриться» на рынок лишь в случае, если приобретут акции национальных банков.

Для реализации этой программы НБС обязал коммерческие банки эмитировать и передать в собственность государства акции на сумму, эквивалентную задолженности перед Парижским и Лондонским клубами с последующей их безвозмездной передачей в собственность государства. При этом законом было предписано, что номинальная стоимость одной акции всех банков, за исключением «Капитал банка», должна составлять 150 долл.

В результате проделанной операции государство стало владельцем части капитала 16 из 48 коммерческих банков. В соответствии с принятым Законом в целях привлечения иностранного банковского капитала государственные акции будут проданы стратегическим партнерам. По плану Народного банка Сербии продажа государственных пакетов акций в коммерческих банках должна начаться в 2003г. Однако в I пол. этого не произошло. По существу это будет означать открытость финансового рынка для иностранных банков при определенном государственном механизме защиты для предотвращения их неограниченной экспансии.

Налоги

С начала 90гг. СРЮ и республики Сербия и Черногория приступили к кардинальной реформе налоговой системы, унаследованной из периода

плановой экономики. Введены две системы фискального регулирования: упорядочение общественных расходов и контроль за поступлением общественных доходов. Поступление доходов обеспечивается за счет следующих налогов и сборов: налоги на доход корпораций, доход граждан, на имущество, налог с оборота и акцизы; административная, судебная, коммунальная, регистрационная таксы; сборы за пользование общественной собственностью, пользование водой, лесами, дорогами, землей, природными запасами, рудными богатствами; взносы на финансирование обязательного социального страхования, пенсий по старости и инвалидности, медицинское страхование, страхование на случай безработицы.

Соответствующие органы власти республик определяют налоговую политику через законы об основах налоговой системы, которыми утверждены: виды налогов (налог с оборота, налог на прибыль, налог на доход, налог с имущества, налог на доходы от международного сообщения); предметы налогообложения, плательщики налогов, налоговые освобождения и снижение налогов на едином югославском рынке.

Пакет новых налоговых законов в Сербии принят в 2001г. По действовавшему ранее законодательству налогоплательщики платили в казну государства 235 различных налогов и сборов, в т.ч. таких, как на развитие железных дорог, устранение последствий землетрясений, городские таксы. Все налоговые законы предоставляли множество различных льгот, трудно отслеживаемых и контролируемых. Принятые законы стали более понятными и простыми, а большая часть налогового времени перенесена на плечи населения с высоким доходом. Граждане республики получают доходы, продают, покупают, арендуют квартиры, пользуются мобильными телефонами, и в цену каждой операции включен новый налог с оборота. Но главное, отменен взимаемый государством «инфляционный» налог.

Налог с оборота взимается по единой шкале — 20%, за исключением хлебопродуктов и молока (в старом законе предусматривалось семь уровней налога в зависимости от вида товаров и услуг). Существенно сокращен список освобожденных от налога товаров и услуг. Акцизы также существенно снижены (на сигареты с 50 до 4%, на крепкие алкогольные напитки с 30 до 3%).

В соответствии с Законом о налоге на доход граждан зарплата физических лиц Сербии облагается налогом в 14%, доходы от сельскохозяйственной деятельности — 20%, доходы индивидуальных предпринимателей — 20% проценты по банковским депозитам и дивиденды — 20%.

Предприятия Сербии платят налог на прибыль по единой шкале — 20%. По закону о единовременном налоге на сверхприбыли, полученные в период с 1 янв. 1989г. по июнь 2001г. за счет использования специальных льгот (покупка валюты по официальному курсу, получение квот и разрешений на импорт, освобождение от уплаты пошлин), налог платится по прогрессивной шкале. При налогооблагаемой базе до 5000 долл. США налог составит 30%, а на доход сверх суммы 45 млн.долл. — 90%.

Пакет налоговых законов в Черногории принят в конце 2001г. Налоговым законодательством предусмотрено взимание следующих налогов: налог на прибыль юрлиц; налог на доходы физлиц; НДС; налог на недвижимость; акцизы.

Законом о налоге на прибыль (применяется с 01.01.2002г.) предусматривается взимание налога с прибыли юрлиц-резидентов, полученной по результатам хозяйственной деятельности в Черногории и вне страны (если с этой страной не подписано соглашение об избежании двойного налогообложения). Нерезиденты уплачивают налог с прибыли, полученной в Черногории.

Шкала налога на прибыль прогрессивная и составляет: с прибыли до 100 тыс.евро — 15%; с прибыли, превышающей 100 тыс.евро — 15 тыс. евро + 20% от суммы прибыли сверх 100 тыс.евро.

Налог с прибыли не уплачивают ЦБ Черногории и общественные организации, учредителем которых являются местные и республиканские органы власти. Налогоплательщику, осуществившему вложения в основные средства для развития собственной деятельности, рассчитанный налог на прибыль уменьшается на 25% от инвестированной суммы. Не облагается налогом в первые три года работы прибыль вновь образованных юрлиц, осуществляющих производственную деятельность в недостаточно развитых районах.

Налогоплательщики, получившие налоговые льготы по ранее действовавшему Закону о налоге на прибыль предприятия (принятом в 1992г.), имеют право их использовать до истечения срока действия полученных налоговых льгот.

Налог на доходы физлиц (с 01.07.2002г.) взимается по прогрессивной шкале и составляет: до 600 евро — 0%; 600-2000 — 0 + 17% на сумму свыше 600; 2000-3500 — 238 + 21% на сумму свыше 2000; свыше 3500 — 553 + 25% на сумму свыше 3500.

НДС (применяется с 01.07 2002г.) как общий налог на потребление рассчитывается и уплачивается на всех этапах оборота товаров и услуг, а также при ввозе товаров на таможенную территорию Республики. В налогооблагаемую базу включается цена товара или услуг, а также акцизы и другие налоги, таксы, таможенные пошлины и сборы, за исключением НДС.

НДС в 17% рассчитывается и уплачивается на всех этапах оборота товаров, услуг и импорта товаров, за исключением предусмотренного Законом перечня товаров и услуг, по которым налог не уплачивается (почтовые услуги, услуги в области культуры, молоко, хлеб, масло, сахар, лекарства, учебники).

В соответствии с Законом о налоге на недвижимость (применяется с 01.01.2003г.) последний вводится органами местного самоуправления и перечисляется в местный бюджет. Под недвижимостью понимаются земельные угодья, жилые и производственные постройки и другие объекты, находящиеся на территории Черногории. Указанный налог может составлять от 0,08 до 0,8% от рыночной стоимости недвижимости и уплачивается раз в год.

В соответствии с Законом об акцизах (применяется с 01.04.2002г.) подакцизными товарами являются алкоголь и алкогольные напитки (вино, пиво), табак и табачные изделия, нефть и нефтепродукты. Акцизом облагаются произведенные в Черногории и ввозимые на таможенную территорию товары, а плательщиками являются производители и импортеры товара.

Иностранное юрлицо

Возможные формы предпринимательской деятельности зарубежных компаний на рынке Сербии и Черногории. В соответствии с действующим

шим законодательством иностранному лицу разрешается осуществление различных видов деятельности: основание собственного предприятия; основание компании для деятельности в особых условиях (офшорные компании); покупка отечественного предприятия; основание совместного предприятия с участием отечественного лица; покупка акций предприятия; использование активов во взаимных расчетах в форме капвложений в отечественное предприятие; использование концессий; строительство, управление и использование объектов (BOT, Build-Operate-Transfer); основание части предприятия (филиала); открытие представительства; основание фирмы в свободной зоне; основание банка, филиала или представительства банка; основание организации по страхованию лиц и имущества; основание ревизорных фирм (аудиторских).

Возможные виды деятельности на основе договоров: долгосрочная производственная кооперация; лизинг, франшизинг, тайм шеринг; представление интересов иностранного лица; продажа иностранных товаров с консигнационных складов; получение прав промышленной собственности, знания и искусства; услуги по сервису ввезенного оборудования и предметов длительного пользования.

Создание предприятия иностранным лицом. В соответствии с национальным законодательством иностранные юридические и физические лица могут на основе взаимности создать предприятие, деятельность которого регулируется Законом о предприятии («Службени лист СРЮ» 29/96) и Законом об иностранных вложениях («Службени лист СРЮ» 79/94 и дополнение 29/96).

Членство и ограничения членства: физлицо может быть членом с неограниченной солидарной ответственностью только в одном предприятии; товарищество не может быть членом другого товарищества или командитного общества на правах основателя; командитное общество не может быть членом товарищества или другого командитного общества на правах основателя; предприниматель не может быть членом товарищества или основателем командитного общества.

Форма акта о создании: предприятия — договор о его создании; предприятия с участием одного члена — решение о его создании. Содержание акта о создании: фирма и юридический адрес; фирма — основатель и адрес; для физлица — имя, фамилия, регистрационный номер лица; виды деятельности предприятия; вклад для создания предприятия; права, обязанности и ответственность основателя перед предприятием и предприятия перед основателем; условия и способы определения и распределения прибыли и несения рисков; представление предприятия; защита окружающей среды и другие вопросы, определенные Законом о предприятии.

Представительство в Сербии или Черногории может иметь один или несколько видов деятельности. Представительство не может быть открыто в области оружия и военной техники.

Представительство может начать работу после включения в регистр представительств иностранных лиц в Сербии или Черногории, который ведется в министерстве торговли, и только в тех областях, которые вписаны в регистр. Заявление о включении представительства в регистр содержит: название фирмы-учредителя; название и место

нахождения представительства; виды деятельности представительства; число лиц, занятых в представительстве.

К заявлению о включении представительства в регистр прилагаются: справка о включении иностранного лица-учредителя представительства в регистр страны пребывания, которая представляется в оригинале (или в виде заверенной фотографии с заверенным переводом); программа деятельности представительства; заверенное заявление иностранного лица-учредителя о принятии на себя ответственности по обязательствам, которые могут возникнуть в связи с работой представительства; разрешение на постоянное или временное пребывание иностранных граждан, занятых в представительстве; решение о назначении руководителя представительства; гарантия банка выполнить обязательства представительства вместо учредителя в случае, если учредитель — иностранное юрлицо, чей основной капитал менее 5000 долл.; договор о создании совместного представительства, если его открывают два или несколько иностранных лиц; филиал представительства открывается как и представительство; изменения, связанные со статусом фирмы-учредителя, местом нахождения представительства, числом занятых и уполномоченным лицом, вносятся в реестр; решение об открытии представительства, т.е. о включении его в регистр, принимается в течение 30 дней с даты подачи заявления.

Вопросы представления интересов иностранного лица регулируются постановлением правительства СРЮ («Службени лист СРЮ» 51/92, 26/94, 61/94). Соглашения о представлении интересов иностранного лица могут заключаться сербскими и черногорскими предприятиями, а также другими лицами, зарегистрированными на осуществление внешнеторговой деятельности. Срок заключения таких соглашений не может быть менее одного года. Соглашение регистрируется в министерстве торговли. Все последующие изменения соглашения представляются с министерство торговли не позднее 30 дней после их внесения. Срок регистрации соглашений и согласование их изменений — 30 дней. После истечения срока действия соглашения в течение 30 дней представляется министерству торговли соответствующая информация.

Агентские соглашения в области торговли представляют собой соглашения о генеральном агентстве по всей программе иностранного лица. В виде исключения могут заключаться агентские соглашения в области торговли, которыми не предусматривается генеральное агентство по всей программе, если иностранное лицо имеет: несколько производственных программ, каждая из которых представляет собой заверченный технологический процесс, то в этом случае в агентском соглашении требуется уточнение принимает ли на себя агент представление интересов по всей или части программы; полномочия от разных производителей на продажу их товаров.

Агентское соглашение содержит: наименование и место нахождения иностранного лица; наименование и место нахождения предприятия, с которым заключается соглашение; предмет соглашения — наименование товара и услуг; права и обязанности сторон соглашения; размер вознаграждения и сумма, на основе которой исчисляется вознаграждение; обязанность иностранного ли-

ца извещать агента о всех прямых контрактах с другими фирмами, подписанных без участия агента; способы решения споров (арбитражная оговорка); место и дата заключения соглашения; другие условия по договоренности сторон. Агент обязан обеспечить сервис, расходные материалы, запчасти для эксплуатации и обслуживания оборудования и предметов длительного пользования на срок не менее 3 лет.

Хозяйственность

Экономика Сербии и Черногории в 2003г. продолжала оставаться в кризисном состоянии. Обострение в 2003г. политической обстановки, убийство сербского премьера З.Джинджича в марте, череда неудавшихся выборов в президенты Сербии, громкие скандалы с обвинениями правящих структур обеих республик в коррупции и в связях с криминалом привели к тому, что республиканские правительства вместо более эффективного решения актуальных экономических проблем занимались борьбой за свое «выживание».

Руководству страны удалось добиться некоторых положительных результатов в экономической сфере: в целом в стране сохранена макроэкономическая стабильность; достигнуто признание в международных, финансовых структурах; возросли золото-валютные резервы; удерживался стабильным курс динара к твердым валютам; уровень инфляции вместо 9% запланированных составил 7,6%; несколько наполнился товарам внутренний рынок; более эффективно начали работать банки; товарные биржи, рынок ценных бумаг; поддерживались контакты и осуществлялся переговорный процесс с представителями Евросоюза по вопросу подключения СиЧ к программе стабилизации и ассоциации с ЕС. Сербскому правительству за три года правления удалось добиться значительно больших результатов, чем многим другим странам с переходной экономикой, особенно, если принять во внимание тот факт, что в окт. 2000г. оно приняло Сербию с чрезвычайно разрушенной экономикой и в состоянии крайней криминализации общества. Руководство Сербии к причинам нестабильности в стране относит и ошибки, допущенные в отношении СиЧ международным сообществом: непонимание реальной ситуации в Сербии и Черногории; слабые подвижки в разрешении проблемы, касающейся положения сербов в Косово и Метохии; ультимативная политика давления, проводимая в отношении Сербии Международным трибуналом в Гааге.

Результатом ошибок и просчетов, допущенных правительством Сербии в течение трех лет правления явился роспуск в нояб. 2003г. сербского парламента, блокирование законотворческой деятельности и фактически прекращение эффективной работы республиканского правительства.

28 дек. 2003г. в Сербии состоялись досрочные парламентские выборы. Из 250 мандатов сербского парламента места распределились следующим образом: Радикальная партия Сербии (лидер В.Шешель находится в Гаагском международном трибунале) – 82 места; Демократическая партия Сербии (В.Коштуница) – 53; Демократическая партия (правящая в течение последних 3 лет партия в Сербии, лидером которой был погибший в марте 2003г. З.Джинджич) – 37; Г-17 плюс (М.Лабус) – 34; Сербское движение обновления (В.

Драшкович) – Новая Сербия (В.Илич) – 22; Социалистическая партия Сербии (С.Милошевич находится в Гааге) – 22.

Сербская демократия, которую на протяжении последних трех лет так решительно поддерживал Запад, потерпела поражение. Сербия вновь оказалась на перепутье. Уверенная победа радикалов породила у многих международных наблюдателей угрозу возврата к прежней системе власти. Преобладание лидерских амбиций первых лиц демократических партий в ущерб интересам нации дестабилизируют общий политический и экономический климат в стране. Запад настаивает, чтобы демократические партии для получения большинства в парламенте объединились, не допустив к власти радикалов. Однако, демократы в течение полутора месяцев после прошедших выборов так и не могут между собой договориться по вопросу формирования правительства республики. Евросоюз в конце янв. 2004г. заморозил переговорный процесс с руководством СиЧ на тему подключения Сербии и Черногории к программе стабилизации и ассоциации с ЕС.

Ключевым политическим событием 2003г. для Сербии и Черногории, несомненно, явилось принятие 4 фев. 2003г. тремя парламентами бывшей Союзной Республики Югославии (союзным, сербским и черногорским) Конституционной хартии, на основе подписанного в марте 2002г. «Соглашения о принципах отношений Сербии и Черногории», и преобразование Союзной Республики Югославии в новое государственное образование Сербия и Черногория. Основополагающими документами нового государства предусматривается переходный период сроком в 3г., после истечения которого республики Сербия и Черногория имеют право вынести на обсуждение граждан каждой республики вопрос об их государственном статусе, т.е. выходе из состава гособразования Сербия и Черногория.

Итоги экономического развития Сербии и Черногории в 2003г. показывают дальнейшую стагнацию и снижение основных показателей экономической деятельности в стране. Объем ВВП, вместо запланированного прироста на 4%, остается на уровне 2002г., ВВП СиЧ составляет 16 млрд.долл. Физический объем промпроизводства за 2003г. по сравнению с предг. снизился на 3,1%. Падение производства зафиксировано в 23 отраслях промышленности, которые включают в себя 62% всего промпроизводства страны. Самое высокое снижение наблюдалось в производстве канцелярских товаров и счетных машин, одежды, меховых изделий, товаров из дерева (кроме мебели). Возросли: производство химтоваров, добыча угля, производство и дистрибуция электроэнергии, природного газа, воды.

С серьезными проблемами столкнулось сельское хозяйство. Разразившаяся в 2003г. сильная засуха стала причиной резкого снижения урожая, прежде всего, зерновых культур. Урожай пшеницы составил всего 1,4 млн.т., что на 40% ниже показателей 2002г. Правительство Сербии было вынуждено принять решение о дополнительном импорте 100 тыс.т. зерна. Урожай кукурузы в 2003г. в Сербии составил 4,3 млн.т., что на 1,3 млн.т. или на 24% ниже прошлогоднего. На частных сельхозугодиях собрано 86% урожая или 3,7 млн.тонн кукурузы. Урожай сахарной свеклы на 9% ниже прошлогоднего (1,9 млн.т.). Подсолнечника в 2003г. собрано 370 тыс.т. или на 30% больше, чем в

пред.г. Хорошо в 2003г. уродились: слива (400 тыс.т. — первое место в Европе), виноград (400 тыс.т.), яблоки (200 тыс.т.). Явный застой сохраняется в капитальном строительстве и реконструкции транспортной системы.

Иностранная задолженность Сербии и Черногории к концу 2003г. составила 13,4 млрд.долл. (в конце 2002г. — 8,6 млрд.долл.), в т.ч.: международным финансовым организациям — 4,3 млрд.долл.; правительствам иностранных государств — 3,4 млрд.долл.; Парижскому клубу кредиторов 2,8 млрд.долл. (после списания и репрограммирования 66% долга); Лондонскому клубу 2,5 млрд.долл. (переговоры по возможному списанию части долга, аналогично Парижскому клубу, практически заморожены). Требования Сербии и Черногории в отношении иностранных государств оцениваются в 2 млрд.долл. Согласно мнению экспертов, Сербия и Черногория через несколько лет может столкнуться с серьезной долговой проблемой. СиЧ только частично, и то с большим опозданием, погашает свои обязательства, связанные с иностранной задолженностью. Вместо 343 млн.долл. в 2002г. выплачено 64 млн.; в 2003г. вместо 467 — 100 млн.долл. В 2004г. выплаты по долгам составят 719 млн.долл., а в 2005г. — 858 млн.долл.

С начала окт. 2000г. СиЧ использовала средства, полученные от донорской помощи и в виде льготных кредитов в 1,3 млрд.евро (одобрено, включая и 2004г. 5,3 млрд. евро, в т.ч.: 4,75 млрд.евро — льготные кредиты и 550 млн.евро — гуманитарная помощь) для поддержания критических отраслей, прежде всего электроэнергетики, восстановления транспортной инфраструктуры, здравоохранения, образования, решения социальных проблем, поддержки отдельных статей бюджета. На донорской конференции, состоявшейся в Брюсселе в нояб. 2003г., сроки проведения которой многократно откладывались, СиЧ выделено на 2004г. 1,1 млрд. евро, половина из которых — в виде безвозвратной помощи, остальное — в виде льготных кредитов.

В 2003г. продолжали расти золото-валютные резервы страны, в основном за счет поступлений от донорской помощи, предоставленных иностранных кредитов, а также средств, поступающих от проживающей за рубежом сербской диаспоры (ежегодно до 2 млрд.долл.). В конце 2001г. они составляли 1,1 млрд.долл., к концу 2002г. — 3 млрд.долл., а в начале 2004г., с учетом средств, находящихся на счетах коммерческих банков, — 4,4 млрд.долл.

В государственном образовании Сербия и Черногория и в 2003г. не существовало единой финансовой системы. В Сербии официальным средством платежа, как и на протяжении последних лет, является динар, в Черногории — евро, в Косово, находящимся под международным управлением, — евро и долл. США. Нет также единого центрального банка, в Сербии функционирует Народный банк Сербии, а в Черногории — Центральный банк Черногории. В 2003г. в Сербии при консультативной и финансовой поддержке МВФ и ВБ осуществлялась вторая фаза реформы банковской системы. Завершен период так называемой, «грин филд» приватизации, когда иностранные банки могли получить лицензию для работы на сербском рынке. Иностранные банки могут «внедриться» на рынок лишь в случае, если приобретут акции национальных банков. В Сербии функционирует 46 банков, в т.ч. пять иностранных: National Bank of

Greece, Raiffeisenbank, HVB Bank, Societe Generale, Mikro finance. В начале 2003г. по решению НБС коммерческие банки эмитировали и передали в собственность государства акции на эквивалентную их задолженности перед Лондонским и Парижским клубами. В результате этой операции государство стало совладельцем капитала 16 банков, из которых в 11 располагает контрольными пакетами акций. Планируется, что приватизация в банковской системе будет проведена в 2004г. посредством продажи пакета государственных акций иностранным и местным стратегическим партнерам. С 1 янв. 2004г. в Сербии вступил в силу новый Закон о банках, в соответствии с которым для получения лицензии Народного банка Сербии минимальный капитал коммерческого банка должен составлять не менее 10 млн. евро.

Несмотря на достаточно возросшие в 2003г. темпы приватизации в Сербии (с начала реализации процесса приватизации продано 1000 госпредприятий, из них более 500 — в 2003г., в казну республики поступило 1,3 млрд. евро), большая часть доходов от приватизации (800 млн.евро) использована на покрытие дефицита бюджета республики. Это негативно сказалось на объемах капиталовложений и темпах роста промышленного производства. Доля участия иноинвесторов в процессе приватизации не превышает 6%.

Западные аналитики скрупулезно следят за развитием ситуации на рынке Сербии и Черногории. Целенаправленно стимулируется процесс проникновения, иногда скрытого, в прибыльные отрасли, а также в те сферы экономики, где СиЧ сумела сохранить свои позиции в технологии производства в силу исторического менталитета и природных условий: сельское хозяйство, фармацевтическая, пищевая и перерабатывающая промышленность, строительная индустрия, производство одежды и обуви, продуктов питания, табака и напитков, торговля. В стадии подготовки к приватизации находятся мобильная связь, инфраструктура туризма и транспорта. Началась приватизация розничной сети торговли нефтепродуктами. Со стороны ведущих мировых банков идет поглощение банковских структур Сербии и Черногории. Сделаны первые шаги по приватизации металлургического комплекса, автопрома, нефтепереработки.

На фоне негативных тенденций развития реального сектора экономики определенные результаты достигнуты в области внешней торговли. Наметились положительные сдвиги в развитии экспорта СиЧ, однако, его темпы роста значительно отстают от темпов роста импорта. По оценочным данным Союзного статистического управления, в 2003г. объем товарооборота СиЧ с зарубежными странами составил 10,975 млрд.долл. (рост на 27,7% по сравнению с пред.г.), при этом экспорт СиЧ составил 2,714 млрд.долл. (рост на 19,3%), а импорт — 8,261 млрд.долл. (рост на 30,7%). Дефицит торгового баланса достиг рекордной за последние годы цифры — 5,5 млрд.долл. (в 2002г. — 4,05 млрд.долл., рост на 37,1%), а покрытие импорта экспортом — 32,9% (в 2002г. — 36%). В структуре сербско-черногорского импорта преобладают товары массового спроса (50% или 4 млрд.долл.); на долю импорта сырьевых товаров приходится 18% (1,5 млрд.долл.), в т.ч. на импорт энергоносителей — 14% (1,2 млрд.долл.); на машины и оборудование приходится 29% (2,4 млрд.долл.).

Одной из причин, не позволяющих переломить негативный баланс во внешней торговле, по мнению многих ведущих экономистов, является явно завышенный курс динара (как минимум на 40%), сохраняющего, не смотря на имеющую место в Сербии инфляцию (8%), уже на протяжении трех лет стабильность по отношению к твердым валютам, стимулируя при этом импорт. Другими, не менее важными причинами являются: отсутствие достаточного количества конкурентных товаров для экспорта, что является следствием неразвитого реального сектора экономики страны, а также отсутствие стратегии развития экспорта в стране, включая систему стимулирования экспортноориентированных отраслей промышленности.

Негативные тенденции в экономической сфере страны вызвали значительный рост социальной напряженности в обществе. В 2003г. профсоюзами Сербии проведен ряд крупных забастовок, охвативших в разное время практически все основные отрасли промышленности, а также образование и здравоохранение. Основное требование бастующих состояло в повышении зарплат. В большинстве случаев власти, а также владельцы приватизированных предприятий вынуждены были пойти на уступки.

Несмотря на крайне неэффективную в последнее время законодательскую деятельность Парламента Сербии, характеризующуюся скандалами и не прекращающимися между парламентариями взаимными обвинениями в коррупции, в 2003г. удалось принять ряд важных для экономического развития законодательных актов: закон «О финансовом лизинге»; закон «О концессиях»; закон «О телекоммуникациях»; «Таможенный закон»; закон «О регулирующем рынок ценных бумаг».

В 2003г. в СиЧ несколько улучшилось социальное положение населения. Реальная средняя зарплата в Сербии в дек. 2003г. по сравнению с аналог. периодом пред.г. увеличилась на 16,3% и составила 14528 динара (264 долл.). Средний размер пенсии в Сербии составляет 8347 динаров (151 долл.) – рост на 13,9%. В дек. 2003г. для приобретения минимальной потребительской корзины товаров гражданину Сербии необходимо было потратить 0,76 средней месячной зарплаты.

К одному из немногих выполненных плановых показателей в 2003г. можно отнести уровень инфляции, который к концу 2003г. составил 7,6% (для сравнения: в дек. 2001г. уровень инфляции составлял 126%). В 2004г. планируется снизить инфляцию до 7%.

По итогам 2003г. уровень безработицы в Сербии и Черногории составил 40% от численности трудоспособного населения и приблизился к 1 млн.чел. (в конце 2002г. безработных насчитывалось 900 тыс.). По мнению экспертов, проведение дальнейшей приватизации и реструктуризации крупных госпредприятий в Сербии и Черногории, без обеспечения необходимых условий для создания новых рабочих мест, приведет к дальнейшему увеличению армии безработных в стране.

Еврореформы

Экономика Сербии и Черногории в 2003г. продолжает зависеть от донорской экономической помощи и предоставления кредитов со стороны иностранных государств и международных финансовых организаций. В связи с процессом становления нового гособразования Сербия и

Черногория и затягивающимся согласованием позиций на уровне республик Сербии и Черногории для выработки единой экономической, финансовой, таможенной, налоговой политики экономическая помощь новому государству предоставляется с опозданием и в ограниченном объеме.

В качестве примера может служить согласованные между республиками ставок единых таможенных пошлин на ввозимые на территорию Сербии и Черногории товары. Конституционной хартией Сербии и Черногории, вступившей в силу в фев. 2003г., предусмотрено формирование и обеспечение беспрепятственного функционирования единого рынка на всей территории гособразования Сербия и Черногория путем координации и гармонизации экономических систем государств-членов в соответствии с принципами и стандартами Евросоюза. Это является обязательным условием Европейской комиссии для начала официальных переговоров по вопросу подписания между Сербией и Черногорией и ЕС «Соглашения о стабилизации и ассоциации с ЕС». По заявлению высоких представителей ЕС переговоры на эту тему могут вестись исключительно на уровне гособразования и никаким образом отдельно с Сербией или с Черногорией.

Для достижения этих целей экспертные группы правительства Сербии и правительства Черногории с марта 2003г. ведут переговоры по достижению гармонизации двух значительно отличающихся между собой экономических систем Сербии и Черногории (наличие двух центробанков, применение различных денежных единиц, различные таможенных тарифов). активно ведется переговорный процесс по согласованию единых на территории Сербии и Черногории таможенных тарифов. В Сербии средний размер импортных пошлин на ввозимые на ее территорию товары составляет 9,4%; в Черногории – 3,25%. Сербским и черногорским экспертам удалось согласовать импортные таможенные тарифы на 92% товарных позиций. По оставшимся 8% несогласованных тарифов (с/х товары, стройматериалы и др.) между Сербией и Черногорией имеются значительные разногласия. Между республиками достигнута договоренность о согласовании таможенных тарифов на эти товары в течение последующих 2-3 лет.

По итогам 9 мес. 2003г. отмечается стагнация и снижение основных показателей экономической деятельности. Реальный объем ВВП сократился по сравнению с аналогичным периодом 2002г. на 2% и равен 6,5 млрд.долл. Физический объем промпроизводства за рассматриваемый период 2003г. сократился на 5,7% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Снижение физического объема производства отмечается в 20 основных отраслях промышленности, составляющих 70% всего промпроизводства государства. В добыче полезных ископаемых снижение производства составило 7,6%; в перерабатывающей промышленности – 6%, машиностроении – 11%; в производстве электроэнергии, газа, воды – 3,8%. По причине засухи урожай пшеницы в 2003г. составил 1,4 млн.т., что на 40% хуже урожая 2002г.

Внешняя задолженность Сербии и Черногории составляет 12 млрд.долл. (с учетом процентов), в т.ч. Парижскому клубу кредиторов – 3 млрд.долл. (после списания и репрограммирования 66% дол-

га). Лондонскому клубу — 2,2 млрд.долл. (переговоры с Лондонским клубом кредиторов о частичном списании долга постоянно откладываются). Одновременно требования Сербии и Черногории в отношении др. государств составляют 2 млрд.долл. Объем золото-валютных резервов страны продолжает расти, за счет поступлений от донорской помощи и предоставленных иностранных кредитов. В конце 2001г. он составлял 1,1 млрд.долл., а в конце 2003г. — 3,5 млрд.долл.

Средний уровень зарплаты в Сербии в авг. 2003г. по сравнению с июлем вырос на 1,26% и составил 11680 динаров (200 долл.). Сравнительно с авг. 2002г. реальный рост зарплаты составил 8%, а номинальный — 17%.

Уровень безработицы в Сербии и Черногории составляет 40% от численности трудоспособного населения (население 7,5 млн.чел., численность занятых — 1,8 млн.чел., количество безработных приблизилось к 1 млн.чел.). Кроме того, технологический избыток рабочих, занятых на производстве, оценивается не менее 30%.

Курс динара в Сербии по отношению к твердым валютам стабилен. Эта тенденция сохраняется на протяжении 3 лет. Граждане Сербии все больше доверяют отечественным банкам, вклады населения превысили 1 млрд.долл. Этот фактор позитивно оценивается и иноинвесторами. Несмотря на повышение с 1 июля 2003г. цен на электроэнергию на 15%, уровень инфляции в Сербии до конца года не должен превысить запланированные 8-9% (за 9 мес. в 2003г. уровень инфляции составил 4,3%).

Парламентом Сербии принят ряд важных для успешного осуществления экономических реформ в Сербии законов, таких как «Закон о финансовом лизинге», «Закон о концессиях». В ближайшее время планируется принять еще ряд ключевых законов (о туризме, страховании кредитования жилищного строительства, строительстве объектов, гарантийном фонде для малых и средних предприятий).

По данным союзного статкомитета Сербии и Черногории за период янв.-авг.2003г. объем товарооборота Сербии и Черногории с зарубежными странами составил 5,7 млрд.долл. (120,3% к аналогичному периоду пред.г.). При этом экспорт составил 1,5 млрд.долл. (119,6%), а импорт — 4,2 млрд.долл. (120,6%). Дефицит торгового баланса — 2,7 млрд.долл. (рост на 21,2%), а покрытие импорта экспортом — 35,4% (за янв.-июль 2003г. — 34,4%). Наблюдалась тенденция увеличения товарооборота с развитыми странами и странами с переходной экономикой и уменьшения — с развивающимися странами.

Объем товарооборота России с Сербией и Черногорией за янв.-авг.2003г. составил 710 млн.долл., что соответствует 145,2% уровня товарооборота за аналогичный период 2002г. При этом российский экспорт составил 640 млн.долл. (+44,8%), импорт из Сербии и Черногории — 70 млн.долл. (+48,7%).

Россия по объему товарооборота продолжает занимать одно из ведущих мест среди зарубежных торговых партнеров Сербии и Черногории с удельным весом в ее товарообороте 12,2% (за янв.-авг. пред.г. — 10,1%). На долю Германии приходится 12,7% — 716 млн.долл., Италии — 11,5% — 644 млн.долл. По объему экспорта Россия занимает ведущее место с долей 14,9% (за янв.-июль 2003г.

доля России составляла 15,2%). На долю Германии приходится 13,2% (548 млн.долл.), Италии — 10% (416 млн.долл.).

Руководство Сербии и Черногории, а также на уровне республик активно ведет консультации с потенциальными иноинвесторами по вопросу привлечения инокапитала и инвестиций в Сербию и Черногорию. Чрезвычайное положение, действовавшее в Сербии в марте-апр. 2003г. после убийства З.Джинджича, по мнению представителей власти, не должно повлиять на продолжение начатых экономических преобразований в Сербии. По информации министра экономики и приватизации Сербии А.Влаховича, ни один стратегический иностранный партнер не отказался от участия в предстоящих тендерах по приватизации сербских предприятий.

В апр. 2003г. Советом Европы принято решение о принятии Сербии и Черногории в состав его членов. В развитие этого решения подготовлена и Скупщиной Сербии и Черногории одобрена программа мер подготовительного периода для принятия Сербии и Черногории в состав ЕС. Правительство Сербии во главе с З.Живковичем намерено при поддержке европейских финансовых и экономических структур убедить общественность, как внутри, так и вне страны, в неизменности проводимого ранее курса на сближение и интеграцию с Европой.

Инвестиции

Планом экономического развития Сербии на 2003г. предусмотрено привлечение прямых капиталовложений иноинвесторами в 500 млн.долл. (без учета поступлений от приватизации). По итогам трех кварталов 2003г. объем прямых иноинвестиций в Сербию и Черногорию составил 200 млн.долл. В этой связи Правительство Сербии и Черногории в течение истекшего периода текущего года на встречах с лидерами мирового сообщества форсируют решение вопроса о проведении в 2003г. очередной донорской конференции по Сербии и Черногории в надежде получить от международных финорганизаций и от государств-доноров помощь (безвозмездно или в виде льготных кредитов) в 400 млн. евро. Донорская конференция может быть проведена в нояб. 2003г.

Большие надежды в части привлечения инокапитала в страну возлагаются на скорейшую реализацию намеченной программы приватизации предприятий и фирм Сербии и Черногории с государственной и общественной формами собственности.

Приватизация в Сербии и Черногории осуществляется на основе республиканских законов. В Сербии новый «Закон о приватизации» принят летом 2001г. В Черногории же применяется более либеральный по сравнению с Сербией «Закон о приватизации», который вступил в силу в 1996г.

В Сербии процесс приватизации согласно Закону должен завершиться через 4г. после его вступления в силу, т.е. к лету 2005г. За этот период намечалось продать 7 тыс. предприятий и фирм. Предприятия, которым до этого срока не удастся приватизироваться, будут ликвидированы и проданы с аукциона.

Особенностью сербской модели «аутсайдерской приватизации» является то, что стратегическому партнеру (иностранному или отечественному на равных условиях) продается 70% акций при-

ватизируемого предприятия, а 30% передается безвозмездно работникам этого предприятия или продается др. гражданам Сербии.

Механизм приватизации предусматривает привлечение финсредств в бюджет государства, инвестирование в развитие производства, а также решение социальных проблем.

По объявленным данным по состоянию на конец сент. 2003г. всего приватизировано 843 предприятий, на тендерах продано 25 предприятий; на аукционах — 692 средних и малых предприятий; из Аукционного фонда Сербии проданы госпакеты акций 126 фирм и предприятий.

Участие иноинвесторов в процессе приватизации госпредприятий в Сербии составляет 6%. Наибольший интерес инокомпании проявили к предприятиям, предлагаемым для продажи путем тендера. На многочисленных проводимых в Сербии аукционах по продаже средних и малых предприятий инокомпании купили 20 предприятий, участвовали в приобретении 15 пакетов госакций из Аукционного фонда Сербии.

В апр. 2003г. подписано соглашение о продаже за 23 млн.долл. единственного в Сербии меткомбината «Сартид» (мощность до 2 млн.т. металлопродукции) американской компании U.S. Steel (реальная стоимость «Сартида» в десятки раз выше). Остается нерешенным вопрос погашения кредиторской задолженности «Сартида» (1,8 млрд. долл.). В апр. 2003г. продана на тендере за 5,2 млн.долл. крупнейшая в Сербии турфирма «Путник». Покупателем стала американская компания «Универсэл», владельцем которой является сербский бизнесмен, проживающий в Америке.

В авг. 2003г. министерство приватизации Сербии объявило победителей в открытых тендерах на продажу двух крупнейших в Сербии табачных фабрик в гг.Ниш и Вранье. Владелец предприятия «Табачная промышленность» из г.Ниш стала компания «Филип Морис Холланд» (66% капитала фабрики продано за 387 млн. евро; в течение 5 лет новый владелец обязуется инвестировать в развитие фабрики 65 млн. евро и в соцпрограмму — 66 млн. евро). Табачную фабрику в г.Вранье приобрела компания «Бритиш Америкен Табако» (68% капитала фабрики продано за 50 млн. евро; объем капиталовложений в течение 5 лет — 24 млн. евро; соцпрограмма — 13 млн. евро).

Приватизация крупных госкомпаний («НИС», «Электрохозяйство Сербии», «Железные дороги Сербии», «Телеком» и др.) будет рассматриваться не ранее 2004г. Предварительно такие компании будут реструктурированы.

Российская компания «Лукойл» 25 авг. 2003г. объявлена победителем тендера на покупку крупнейшего в Сербии предприятия по хранению и сбыту нефтепродуктов «Беопетрол» (200 автозаправок, шесть хранилищ, контролирует 20% рынка нефтепродуктов в Сербии). Компания «Лукойл» приобрела 80% капитала сербского предприятия за 117 млн. евро. «Лукойл» в течение 5 лет обязуется инвестировать в «Беопетрол» 85 млн. евро, а также обеспечить финансирование соцпрограммы предприятия в 5 млн. евро. Итого 207 млн. евро при остаточной (бухгалтерской) стоимости имущества «Беопетрола» в 1,2 млн. евро. Договор о покупке «Беопетрола» подписан 26 сент. 2003г.

До конца 2003г. в Сербии запланировано приватизировать путем тендера 50 предприятий. На-

мечается продать телекоммуникационную компанию «Мобтел», страховую фирму «ДОР», фармпредприятие «Галеника». На открытых аукционах планируется продать 1200 малых и средних предприятий. Из Аукционного фонда Сербии намечено продать пакеты госакций 400 предприятий.

За счет приватизации в бюджет Сербии в 2003г. намечены поступления в 1 млрд.долл. В договорах о продаже указанных предприятий новые владельцы обязуются в течение 3-5 лет обеспечить инвестиции для их развития на 500 млн.долл. 170 млн.долл. должно быть вложено в обеспечение соцпрограмм.

Всю информацию по вопросам приватизации в Сербии, в т.ч. объявления предприятий, готовящихся к приватизации на тендерах или аукционах, данные об этих предприятиях можно прочесть на сайте министерством экономики и приватизации Сербии www.mpriv.sr.gor./yu/fcrmp.

В Черногории предложено для приватизации 400 предприятий (на основе ваучеров, международных торгов, путем открытых аукционов, в «пакете» — рентабельное плюс нерентабельное). За время действия Закона о приватизации в Черногории (с 1996г.), по заявлению председателя правительства Черногории М.Джукановича, в частное владение перешло 60% госкапитала Черногории. Из немногих крупных черногорских предприятий зарубежными фирмами приватизированы: пивзавод в г.Никшич — куплен бельгийской фирмой; компания «Югопетрол» г.Котор, владельцем которой за 105 млн. евро стал греческий концерн «Хеленик-Петролеум» (российская компания «Лукойл» проиграла тендер, предложив 61,5 млн. евро). Продан контрольный пакет акций цеха холодной прокатки меткомбината «Железара Никшич», покупатель — российско-швейцарская фирма «Техностил», являющаяся агентом магнитогорского меткомбината.

В 2003г. правительство Черногории планирует осуществить приватизацию двух самых крупных в Черногории промпредприятий — «Комбинат алюминия Подгорица» (КАП) и завода по производству спецсталей «Железара Никшич». К покупке КАПа интерес проявляет российская компания «Суал». «Железара Никшич» объявила тендер на приватизацию, в котором будут участвовать фирмы «Курум» и «Бура инвест», а также немецкая компания «Макс».

Внешняя торговля

В 2003г. продолжались переговоры СиЧ с государствами балканского региона по вопросу создания зоны свободной торговли. По инициативе Пакта стабильности в Юго-Восточной Европе семь государств балканского региона (Сербия и Черногория, Босния и Герцеговина, Хорватия, Македония, Албания, Болгария, Румыния) в июле 2001г. в Брюсселе подписали Меморандум о взаимопонимании в области либерализации торговли между государствами Юго-Восточной Европы. Позднее к ним присоединилась Молдавия. Государства, подписавшие Меморандум обязались до конца 2002г. заключить между собой двусторонние соглашения о свободной торговле. Конечная цель этой инициативы — создание свободной торговой зоны в Юго-Восточной Европе на 650 тыс.кв.км., которая будет охватывать 60 млн. населения этого региона. Однако, предусмотренные Меморандумом сроки были нарушены и только к концу 2003г. СиЧ удалось подписать со-

глашения о свободной торговле с указанными государствами. Предполагается, что к марту-апр. 2004г. зона свободной торговли может начать функционировать.

Применение вступивших в силу соглашений о свободной торговле с государствами ЮВЕ, а также переговорный процесс по подписанию таких соглашений с другими странами в немалой степени зависит от урегулирования экономических взаимоотношений между республиками образования. Обязательным условием Европейской комиссии для начала официальных переговоров по вопросу подписания между Сербией и Черногорией и ЕС «Соглашения о стабилизации и ассоциации с ЕС» является гармонизация экономических систем между республиками Сербией и Черногорией. По заявлению высоких представителей ЕС переговоры на эту тему могут вестись исключительно на уровне государственного образования и никаким образом отдельно с Сербией и отдельно с Черногорией. Евросоюз хотел бы иметь дело с единым, «функциональным» государством Сербия и Черногория, которое бы имело полноценный мандат для переговоров с ЕС, и поэтому настаивает на едином экономическом пространстве с единой таможенной системой, применяемой на территории Сербии и Черногории.

Для достижения этих целей экспертные группы правительства Сербии и правительства Черногории, начиная с марта 2003г., ведут переговоры по достижению гармонизации двух значительно отличающихся между собой экономических систем Сербии и Черногории (в Сербии и Черногории не существует общей денежной единицы (в Сербии — динар, в Черногории — евро), единого банка, параллельно функционируют два рынка и две различные таможенные системы). Активно ведется переговорный процесс по согласованию единых на территории Сербии и Черногории таможенных тарифов (в Сербии средний размер импортных пошлин на ввозимые на ее территорию товары составляет 9,4%; в Черногории — 3,25%). Сербским и черногорским экспертам удалось согласовать импортные таможенные тарифы на 95% товаров. По оставшимся позициям (сельскохозяйственные товары, стройматериалы) между Сербией и Черногорией имеются значительные разногласия и, по мнению экспертов, здесь возможно будет необходимо вмешательство ЕС.

Либерализация торговли между балканскими государствами является необходимой предпосылкой для реализации их стратегической цели — вступление в Евросоюз, подчеркнуто в Декларации, подписанной на саммите «ЕС-Западные Балканы», проходившем в июне 2003г. в Салониках. Для Сербии и Черногории, по оценкам экспертов, это может произойти не ранее 2010г., хотя нынешнее руководство страны надеется на прием в ЕС уже в 2007г.

Ведущие экономисты Сербии прогнозируют, что 2004г. будет в реализации экономических реформ для Сербии и Черногории не менее тяжелым, чем предыдущий. Темпы роста ВВП, в лучшем случае, сохранятся на нуле. Уровень иностранных инвестиций в экономику СиЧ будет зависеть от продажи крупных промышленных предприятий и концессий, однако, как показала практика, не может превысить среднего годового уров-

ня прошедших 3 лет (150–200 млн.долл.). Из-за значительного давления на бюджет (в 2004–10гг. для выплаты иностранных кредитов необходимо ежегодно выделять по 1,3 млрд.долл.) нелегко будет удержать инфляцию в стране (по плану на 2004г. — до 7%).

Сербия и Черногория в 2003г. поддерживала торговые отношения со 187 странами мира. Согласно оценочным данным Союзного статистического управления товарооборот СиЧ с зарубежными странами за 2003г. составил 11 млрд.долл., против 8,6 млрд.долл. в 2002г. Рост объема товарооборота составил 28%. Сербия и Черногория в 2003г. экспортировала товаров на 2,7 млрд.долл., что на 19,3% больше, чем за пред.г. Импорт товаров составил 8,3 млрд.долл., что представляет рост на 30%. Покрытие импорта экспортом — 32,9%, отрицательное сальдо торгового баланса было рекордным за последние годы и составило 5,5 млрд.долл.

Основными внешнеторговыми партнерами СиЧ в ее товарообороте являются Германия (1,452 млрд.долл., удельный вес 13,2%), Российская Федерация (1,245 млрд.долл., 11,3%), Италия (1,202 млрд.долл., 11%), Босния и Герцеговина (596 млн.долл. или 5,2%), Македония (384 млн.долл. или 3,5%). На долю первых десяти крупнейших внешнеторговых партнеров СиЧ (Германия, Италия, Россия, Венгрия, Словения, Босния и Герцеговина, Австрия, Китай, Франция, Швеция) приходится 60% общего товарооборота.

В экспорте СиЧ основными партнерами являются Босния и Герцеговина (425 млн.долл. или 15,7%), Италия (378 млн.долл., доля 13,9%), Германия (308 млн.долл., 11,4%). На долю экспорта в Российскую Федерацию приходится 5%, а стоимостной объем сербско-черногорского экспорта составляет 135,5 млн.долл.

В импорте СиЧ основными странами являются Германия (1,143 млрд.долл., 13,8%), Российская Федерация (1,109 млрд.долл., 13,4%), Италия (0,824 млрд.долл., 10%), Китай (0,342 млрд.долл., 4,1%). На долю первой десятки внешнеторговых партнеров приходится также 60% совокупного импорта СиЧ.

Региональная структура экспорта и импорта

	Сербии и Черногории, в %	
	Экспорт	Импорт
Развитые страны.....	54	48
Страны переходного периода.....	41	46
Развивающиеся страны.....	5	6

Основными товарами экспорта СиЧ являлись: овощи и фрукты (242 млн.долл.), цветные металлы (176 млн.долл.), одежда (186 млн.долл.), продукция черной металлургии (188 млн.долл.), резинотехнические изделия (130 млн.долл.). В импорте СиЧ половину совокупного импорта составляют товары широкого потребления и продукты питания (около 4 млрд.долл.), нефть и нефтепродукты (817 млн.долл., пряжа и ткани (497 млн.долл.), грузовые автомобили (628 млн.долл.), газ природный (254 млн.долл.), картон и бумага (249 млн.долл.), различные машины и оборудование (1,5 млрд.долл.).

В импорте СиЧ на долю стоимости закупаемых нефти и нефтепродуктов приходится 10%, а природного газа 3%. В республиканском разрезе на долю Черногории в экспорте СиЧ приходится 7%, в импорте — 10%.

Таможня

Таможенный режим в Сербии достаточно либерализован. Что касается экспорта, то 95% товаров вывозится свободно и только 4% (в основном продовольствие) — в режиме разрешений. Импорт товаров и услуг на 85% свободный, 10% импорта квотируется (квота по количеству или стоимости) и только 5% ввозится на основании разрешений. Как показала практика, применяемый ранее режим контингентов оказался неэффективным. Ввоз оборудования и других основных средств, а также материалов для сооружения объектов, которые являются вкладом иностранного лица в СП, является свободным.

Ставки импортных таможенных пошлин в Сербии достаточно высоки и колеблются в пределах от 1% (на отдельные виды оборудования) до 40% (сельхозпродукты). При ввозе в Сербию товаров сверх установленной квоты взимается запретительная 100% пошлина. Средний уровень импортных таможенных пошлин на ввоз товаров в Сербии составляет 9,5%.

В соответствии с новым «Законом о валютной деятельности» (вступил в силу с 28 апр. 2002г.) валютное законодательство в Сербии либерализовано в соответствии с европейскими стандартами. Резиденты и нерезиденты получили право свободного осуществления платежей в валюте по сделкам с границей, приобретая иностранную валюту на межбанковском валютном рынке. Все платежи и трансферты по текущим и капитальным операциям должны осуществляться через уполномоченные банки, имеющие лицензию Народного банка Сербии на осуществление операций с границей. Все платежи в Сербии должны осуществляться в динарах.

Таможенная территория Черногории определена республиканским таможенным законодательством, как автономная по отношению к таможенной территории Сербии. Закон дает полномочия республиканской таможне осуществлять таможенный контроль ввозимых и вывозимых товаров и сбор таможенных платежей на таможенной территории республики. В части объема полномочий таможенных органов, порядка определения таможенной стоимости товаров, страны их происхождения, осуществления таможенных процедур положения Закона соответствуют требованиям и стандартам ВТО, а процедура оформления торговых сделок с границей и транзита товаров через территорию Черногории достаточно либерализована и упрощена.

Распоряжением о таможенном тарифе Черногории установлены ставки таможенных пошлин от 0 до 15%, причем 90% товаров облагаются пошлиной от 0,1 до 5%. Не предусмотрено взимание таможенных пошлин при ввозе не производимых в республике сырья и материалов. Средний уровень импортных таможенных пошлин в Черногории составляет 3,2%. Экспертные группы Сербии и Черногории с марта 2003г. ведут переговоры по гармонизации таможенных тарифов двух республик.

Обзор прессы

ЭКОНОМИКА И ДОНОРЫ

— 18 марта 2004г. Новый председатель Народного банка Сербии Радован Елашич оценивает, что приток средств в Сербию от Всемирного банка, Международного валютного фонда и Евросоюза с учетом доходов от приватизации составит в 2004г. 1 млрд.долл. А Евросоюз намерен в марте

2004г. одобрить вновь сформированному 3 марта 2004г. правительству Сербии финансовую помощь по программе CARDS в 270 млн. евро.

ЕБРР планирует предоставить Сербии льготный кредит в 150 млн. евро для модернизации 900 км. шоссейных магистралей по территории Сербии. 50 млн. евро ЕБРР предполагает выделить для строительства в Белграде нового моста через р.Сава (общая стоимость проекта 100 млн. евро).

— 18 марта 2004г. Экспертный совет «Электрохозяйства Сербии» принял решение о целесообразности строительства высоковольтной линии электропередачи от г.Ниша (Сербия) до г.Скопье (Македония). Протяженность линии 195 км., из них 150 км. по территории Сербии. Стоимость проекта 40 млн. евро. Основная часть финансирования будет осуществлена в виде донорской помощи правительства Греции. 20% средств обеспечит «Электрохозяйство Сербии» из прибыли от продажи электроэнергии. Пуск линии намечен на 2006г.

— 15 марта 2004г. Нефтяная промышленность Сербии (НИС) в 2004г. планирует инвестировать в развитие нефтепрома 290 млн.долл. (в 2003г. — 90 млн.долл.). Совокупный оборот НИС в 2003г. составил 3,5 млрд.долл., а прибыль — 120 млн.долл., что на 14,4% выше запланированной. На конец пред.г. количество занятых в НИС составляло 17.500 чел. со средним заработком 360 долл.

— 15 марта 2004г. Подготовлен проект закона на уровне СиЧ о заимствованиях у международных финансовых организациях, который содержит механизмы, позволяющие каждому члену государственного заимствовать средства самостоятельно.

— 15 марта 2004г. Министерство горного дела и энергетики Сербии намерено подписать соглашения о компенсации за использование минерального сырья с компаниями, которые получили разрешения на его эксплуатацию. Оценивается, что поступления в бюджет в 2004г. за счет этих компенсаций составят 1 млрд. динар (18 млн.долл.).

— 15 марта 2004г. По оценке Белградского экономического института падение промышленного производства в Сербии за янв. 2004г. по сравнению с янв. пред.г. составило 20%.

— 4 марта 2004г. Нефтяная промышленность Сербии (НИС) объявила тендер на покупку 410.000 т. легкой сырой нефти, доставка которой в страну планируется адриатическим нефтепроводом. Предложения в связи с этой закупкой НИС готов рассмотреть до 29 марта 2004г. Покупка легкой нефти проводится в связи с планируемыми потребностями НИС для обеспечения соответствия производства структуре потребления. НИС тем самым обеспечит постоянное снабжение внутреннего рынка необходимыми нефтепродуктами.

— 3 марта 2004г. после двухмесячных переговоров между партиями, прошедшими в Скупщину (парламент) Сербии по результатам досрочных парламентских выборов от 28.12.2003г., избрано новое правительство Сербии. Правительство сформировано блоком демократических партий: Демократическая партия Сербии (ДПС), «Г17 плюс» и коалицией «Сербское движение обновления» — «Новая Сербия» (СДО-НС) при поддержке Социалистической партии Сербии (СПС). За правительство проголосовали 130 депутатов, против — 113. Против голосовали пред-

ставители ранее правящей Демократической партии (ДП) и Сербской радикальной партии (СРП).

Структурно правительство состоит из председателя, 1 заместителя и 17 министров (прежнее правительство состояло из председателя, 7 заместителей и 16 министров), из которых 9 представителей ДПС, 4 представителя «Г17 плюс» и 4 представителя коалиции СДО-НС. Из прошлой структуры исполнительных власти Республики упразднены 4 министерства. Образованы 2 новых министерства: по капитальным вложениям и по вопросам диаспоры.

— 16 фев. 2004г. В ходе визита в Белград зам. секретаря комитета по вопросам промышленности и сельского хозяйства Конгресса США А.Ларсон заявил, что с 2001г. по наст.вр. Вашингтон вложил в СиЧ 622 млн.долл., из которых 123 млн.долл. были направлены на поддержку реформ.

— 16 фев. 2004г. Генсек Совета по иностранным инвестициям в СиЧ К.Гройсинг заявил, что затягивание вопроса формирования нового правительства СиЧ приведет к значительному уменьшению притока иностранных инвестиций в страну. Потери уже составляют 400 млн. евро (за 2003г. приток инвестиций составил 1016 млн. евро).

— 20 фев. 2004г. С целью защиты местных производителей сахарной свеклы и сахара правительство Сербии приняло решение о повышении ввозных таможенных пошлин на сахар из стран Евросоюза с 10 до 18 динар за 1 кг. (1USD=54 динара). Эта мера носит временный характер и является следствием запрета вывоза сахара из СиЧ в страны ЕС на преференциальных условиях.

— 20 фев. 2004г. Объявлен тендер на покупку 87% акций литейного цеха «Ливница Никшич», входящего в состав холдинговой компании «Железара Никшич», г.Никшич, Черногория. Срок подачи заявки на покупку — до 12.03.2004г.

— 20 фев. 2004г. Объявлен тендер на покупку 60% акционерного капитала металлургического комбината ХК «Железара» А.Д.Никшич, г.Никшич, Черногория (сталеплавильный цех, три прокатных цеха различных профилей, кузнечный цех и арматурный цех). Сроки подачи предложения на покупку — до 20.03.2004г.

— В Белграде состоялся «Третий деловой круглый стол с правительством Сербии» (проводится один раз в год). В форуме приняло участие 130 представителей инофирм и компаний. На форуме подчеркнута конечная цель правительства Сербии — вступление СиЧ в Евросоюз, готовность в ускоренном темпе выполнить поставленные ЕС требования и в 2007г., вместе с Румынией и Болгарией, стать полноправным членом ЕС.

Премьер Сербии Живкович выразил удовлетворение достигнутыми правительством успехами в осуществлении процесса реформ в Сербии. Сделано все возможное, не смотря на ряд серьезных проблем, тормозящих реализацию реформ в республике (убийство премьера, сложная политическая ситуация в Косово и на юге Сербии). За прошедшие 2-3г. в Сербии создана прочная база для экономической и правовой стабильности республики. Снижен уровень инфляции (в 2003г. ожидается ниже 10%), восстановлена банковская система, принят Закон о труде, удерживается стабильным динар, успешно завершены переговоры с Парижским клубом о частичном списании внешней задолженности, начаты переговоры с Лондонским клубом кредиторов.

В предстоящий период необходимо предпринять меры для завершения правовой базы, обеспечивающей беспрепятственный приток иностранных инвестиций в экономику республики, ускорить и завершить процесс приватизации общественных предприятий. Ключевыми задачами правительства являются также: борьба с теневой экономикой (в т.ч. путем введения с 1.01.2004г. НДС), дальнейшее развитие финрынка, решение проблемы безработицы, повышение конкурентоспособности отечественных товаров на местном и европейском рынках, завершение реформ системы образования. Необходимо этой осенью принять законы о банкротстве и регистрации хозяйствующих субъектов в Сербии (из-за длительной административной процедуры регистрации предприятий за последние 2г. в республике вместо запланированных 50 тыс. открыто всего 3 тыс. новых фирм и предприятий).

— Председатель парламента Республики Сербии Н.Мичич 17.09.2003г. объявила о проведении 16 нояб. 2003г. выборов в президенты Сербии. Выборы проводятся в третий раз. Дважды они не состоялись, т.к. на выборы не вышло 50% избирателей. Обязанности президента Сербии с янв. 2003г. исполняет председатель парламента Сербии Н.Мичич.

— Правительство Сербии опубликовало ряд мер на следующие 16 мес. (до истечения мандата правительства), которые должны способствовать прогрессу в развитии республики и улучшению жизни ее граждан. Наряду с др. мерами, до конца 2003г. намечено решить спорный вопрос собственности телекоммуникационной компании «Мобтел», с учетом госинтересов.

— В Сербии зарегистрировано 970 тыс. безработных (на 16,3% больше, чем в июле 2002г.), что составляет 30% трудоспособного населения республики. По мнению экспертов в этой области, в ближайшие 2г. количество безработных в республике сокращаться не будет.

— Урожай пшеницы в Сербии в 2003г. составил 1,36 млн.т., что на 39% ниже прошлогоднего уровня. С 1 га получено 2,2 тонны пшеницы (снижение по сравнению с 2002г. на 33,3%). Ожидаемый в 2003г. урожай кукурузы — 4,9 млн.т. (в пред.г. — 5,6 млн.т.).

— Решением Европейского парламента Сербия и Черногория в 2003г. дополнительно должна получить от Евросоюза финансовую помощь в 70 млн. евро (25 млн. евро — в виде льготного кредита, остальные 45 млн. евро — безвозвратно). Общая сумма финансовой помощи Евросоюза СиЧ в 2003г. составит 200 млн. евро.

— 1 сент. 2003г. вступило в силу Соглашение о свободной торговле между Автономным краем Косово и Албанией. В соответствии с Соглашением 50% товаров в товарообороте между Косово и Албанией освобождаются от ввозных таможенных пошлин, а в течение последующих 6 лет во взаимной торговле будет либерализовано 90% товаров. По мнению Белграда данное Соглашение противоречит резолюции СБ ООН № 1244.

— Крупнейшая хорватская нефтяная компания «Ина» в окт. 2003г. откроет свою фирму в Сербии. «Ина» претендует на имущество белградского «Беопетрала», тендер на покупку которого недавно выиграл российский «Лукойл».

Сингапур

Конкурентоспособность

В 2003г. внешние условия социально-экономического развития Сингапура вновь сложились для него весьма неблагоприятно.

Усиление напряженности на Ближнем Востоке, война в Ираке, его оккупация вооруженными силами США, Великобритания и их союзниками и развернувшиеся там события, реакция на это «мусульманского окружения» Республики и активизация в регионе деятельности террористических и экстремистских сил, усиление конкурентного давления на Сингапур со стороны соседних стран и «вялый» внешний спрос на продукцию сингапурских товаропроизводителей негативно сказывались на возможностях решить намеченные на 2003г. задачи в рамках развернутого руководством страны еще осенью 2001г. «реформирования Сингапура».

Серьезным «испытанием на прочность» для экономики, государственных институтов и общественно-политических организаций Республики в марте-мае 2003г. стала импортированная Сингапуром из Гонконга и южных провинций КНР эпидемия атипичной вирусной пневмонии (SARS), которая нанесла не только тяжелейший удар по его туристической, выставочно-ярмарочной индустрии и связанным с ними отраслям (пассажирские авиаперевозки, гостиничное хозяйство, торговля, общественное питание), но и потребовала огромных сил и средств на осуществление беспрецедентных в истории Сингапура карантинных и лечебно-профилактических мероприятий.

В дополнение к растущему конкурентному давлению на Сингапур в сфере промышленного производства и транспортных услуг со стороны Китая, Малайзии, Таиланда и ряда других стран, в 2003г. намечилось быстрое усиление конкуренции в не менее важной для Республики сфере инфокоммуникационных и финансовых услуг со стороны Индии.

В этих условиях руководству Сингапура в 2003г. неоднократно приходилось корректировать свои планы, внутреннюю и внешнюю политику, оперативно принимать непопулярные меры, затрагивающие интересы широких слоев населения Республики.

В отличие от практики предшествующих лет, когда государство не особенно активно вмешивалось в экономику, принятый на 2003г. госбюджет был настроен на ускоренную реструктуризацию хозяйства Республики в соответствии с рекомендациями Комитета по пересмотру экономической политики и был запланирован с достаточно крупным дефицитом (950 млн. синг. долл.), размеры которого в 10 раз превысили бюджетный дефицит 2002г.

Исполнять принятый бюджет пришлось в условиях, сильно отличавшихся от тех, которые ожидалось при его разработке. Уже в марте 2003г. правительство Сингапура вынуждено было пойти на масштабное сокращение штатов сразу нескольких госкомпаний (PSA, HDB) ввиду неудовлетворительных итогов их хозяйственности.

Еще более мощная волна сокращений и непредвиденных расходов «накрыла» Сингапур в результате начавшейся в марте эпидемии SARS. Общее число потерянных из-за нее только во II-III кв. 2003г. рабочих мест в сфере туризма, торговли,

гостиничного хозяйства, транспорта и других отраслей сферы услуг превысило 25 тыс., что вывело уровень безработицы в Республике к концу сент. 2003г. на беспрецедентно высокий показатель 5,9% и придало вопросам сохранения рабочих мест политическое значение.

В целях скорейшего преодоления последствий эпидемии и волны банкротств, правительству пришлось пойти на осуществление экстренных мер и программ оказания экономической помощи наиболее пострадавшим отраслям, что негативно сказалось на государственных финансах и привело к необходимости снижения социальной нагрузки на бюджет и ускоренного проведения пенсионной реформы.

В авг. 2003г. со ссылкой на необходимость повышения конкурентоспособности Сингапура и сохранения рабочих мест правительством было принято решение о поэтапном снижении обязательных выплат работодателей в централизованный пенсионный фонд страны с 40% до 30% и наложении ряда ограничений на использование пенсионерами накопленных в фонде средств.

Важной сферой внутренней политики в 2003г. оставались вопросы поддержания гармонии в межэтнических отношениях, которые приобрели особенно важное значение на фоне «трений» в сингапурско-малайзийских отношениях, радикализации настроений в части малайско-мусульманской общины из-за событий в Ираке и на Ближнем Востоке, масштабной потери рабочих мест и ухудшения экономического положения «наиболее уязвимой» части населения Республики.

Имевшие место изменения условий развития Сингапура в завершившемся году были отчасти связаны и с корректировками его внешней политики. В стратегическом плане внешнеполитический курс Сингапура по-прежнему базировался на принципах прагматизма, расширения сфер практического взаимодействия с ключевыми мировыми державами, развития добрососедских отношений с партнерами по АСЕАН.

Исходя из своего понимания национальных интересов Республики в сложившейся к началу 2003г. геополитической ситуации и учитывая усиление в регионе ЮВА «мусульманского фактора», руководство Сингапура после определенных колебаний пошло на активную поддержку линии администрации Дж.Буша в отношении Ирака, расширения в регионе американского военно-политического и торгово-экономического присутствия, видимо полагая, что это «уравновесит» усиливающееся здесь влияние Китая и поможет стабилизировать обстановку в условиях усиления активизации здесь террористических и экстремистских сил.

Осознавая ограниченность собственных возможностей, правительство Сингапура в 2003г. последовательнее, чем прежде, руководствовалось концепцией «внутреннего пояса», в соответствии с которой сфера «жизненно важных» интересов республики ограничивалась взаимоотношениями с США и странами, находящимися в зоне 7-часового полета от Сингапура, покрывающей территории от Пекина и Токио до Дели и Канберры. Первостепенное значение при этом придавалось экономическому сотрудничеству.

Выступая на словах за сокращение высоких темпов либерализации торгово-инвестиционного режима в рамках ВТО и АТЭС, правительство Сингапура на деле, в условиях «пробуксовки»

многосторонних институтов, активно работало в 2003г. над созданием «сети» двусторонних соглашений о свободной торговле (ФТА) с основными торгово-экономическими партнерами.

В мае 2003г. было подписано сингапурско-американское ФТА. С Австралией, Новой Зеландией, ЕАСТ и Японией ФТА были заключены ранее. Работа по согласованию ФТА с Мексикой, Канадой, Индией, Южной Кореей, Иорданией, Шри-Ланкой и Бахрейном активно велась в течение всего года. В нояб. 2003г. было объявлено о начале подготовки ФТА с Китаем.

В своих отношениях с АСЕАН власти Республики в 2003г. активно продвигали идею всемерного укрепления этой организации и создания к 2020г. в ее рамках сообщества в экономической, социально-культурной сферах и в области безопасности, что нашло отражение в декларации и договоре, подписанным в сент. 2003г. во время встречи АСЕАН на высшем уровне (Балийский договор II).

Власти Республики старались также использовать возможности для расширения сферы взаимодействия с Россией и со странами СНГ. Наиболее активно эта работа велась во время посещения Сингапура официальными российскими, украинскими и казахстанскими делегациями. Если во время визита в Сингапур министра иностранных дел России И.С.Иванова и замминистра обороны России, председателя КВТС М.А.Дмитриева основной упор делался на внешнеполитической проблематике и вопросах безопасности, то во время визита сюда президента Казахстана и министра иностранных дел Украины приоритетное значение придавалось развитию торгово-экономической составляющей двусторонних отношений.

Экономика

Со II пол. 2003г., экономическое положение Сингапура начало стабилизироваться. Прирост ВВП Республики за весь 2003г. составил 0,8%. ВВП Сингапура в текущих рыночных ценах в пересчете по среднегодовому обменному курсу составил 96,65 млрд.долл. США.

Совокупный объем промышленного производства вырос на 2,8% и достиг 85,2 млрд.долл. США, при этом прирост производства продукции электронной промышленности (30% выпуска всей промпродукции) составил 5,5%, химии – 6,2%, биомедицины – 8,1%. Производство изделий точного машиностроения сократилось на 1,2%, транспортного машиностроения – на 6,4%, прочих отраслей промышленности – на 3,65% против 2002г.

Внешнеторговый оборот достиг рекордного уровня в 272,4 млрд.долл. США (241,3 в 2002г.). Импорт составил 128 млрд.долл. США, экспорт – 144,3 млрд.долл. США (в т.ч. ре-экспорт – 64,5 млрд.долл. США). Импорт вырос на 7%, экспорт – на 12% (ре-экспорт – на 7,2%) по сравнению с пред.г. Наиболее динамично (на 15%) увеличился нефтяной экспорт продукции сингапурских предприятий, достигший в стоимостном выражении 65,2 млрд.долл. США

В сингапурском порту в 2003г. было обработано 18,41 млн. контейнеров (на 8,7% больше, чем в 2002г.). Общий тоннаж судов, заходивших в 2003г. в Сингапур, увеличился на 1,5% и достиг 986,4 млн. б.р.т. (по этому показателю Сингапур очередной раз занял 1 место в мире).

Уровень безработицы к концу 2003г. снизился до 5% (4,4% в 2002г.). Оценивая перспективы социально-экономического развития Республики на 2004г., как сингапурские, так и зарубежные специалисты отмечали, что эти перспективы будут во многом зависеть от того, насколько благоприятно сложатся для Сингапура внешние условия. И те, и другие, при этом подчеркивали, что накопленный в последние годы позитивный потенциал для успешной трансформации хозяйства республики и ее внешних связей «под новые внешнеполитические и торгово-экономические реалии», складывающиеся в регионе ЮВА, АТР и во всем мире, позволяет рассчитывать на сохранение нынешнего статуса Сингапура не только в 2004г., но и в более длительной перспективе.

Здесь ожидается, что курс руководства страны на осуществление широкомасштабного комплекса мер по повышению конкурентоспособности Сингапура получит дальнейшее развитие. Приоритетное значение получат меры, направленные на снижение стоимости ведения здесь хозяйственной деятельности (снижение корпоративного налога, рентных платежей, процентов и сборов, отчислений во внебюджетные фонды и других официальных выплат), более жесткой привязки заработной платы к реальным результатам деятельности предприятий, повышение квалификации и переподготовки персонала.

Основными «локомотивами» экономического роста в 2004г. и в среднесрочной перспективе станут интенсивно развиваемые здесь группы отраслей и высокотехнологичных производств: электроники (включая фотонику, нанотехнологии), химии, биомедицины, специального судостроения, машиностроения и приборостроения, телекоммуникаций, транспорта (морского и воздушного) и логистики, а также ускоренная коммерциализация и предоставление новых видов услуг здравоохранения, образования и развлечений.

По прогнозу экспертов Международного валютного фонда экономический рост Сингапура в 2004г. составит 4,2%, что, учитывая прогнозированный МВФ рост ВВП Сингапура в 2003г. на уровне 0,5%, выводит экономику Республики на 1 место в Азии (зона самого динамичного экономического развития в мире на 2004г. по темпам экономического роста).

Как и в предыдущие годы, в 2003г. вся необходимая документация для ввоза и вывоза с территории Сингапура товаров, их таможенного оформления и очистки представлялась в электронной форме в компьютерной сети Trade Net System, связывающей экспортеров, импортеров, таможенные и административные структуры, контролирующие экспортно-импортные потоки, и банки, осуществляющие все расчеты.

Ставки действующих здесь ввозных пошлин на российские товары оставались в 2003г. стабильными. Имевший место пересмотр уровня тарифов связан с их изменением по мере вступления в силу многосторонних и двусторонних соглашений о свободной торговле, заключенных Сингапуром с другими странами.

Товары, временно завозимые на территорию зон свободной торговли в терминалах портов Сингапура и Джуронга, а также Грузового терминала

аэропорта Чанги, от уплаты всех пошлин освобождены. Импортные товары для сингапурского рынка облагались налогом на товары и услуги (GST) в 4% (с 2004г. — 5%).

Ввоз на территорию Сингапура некоторых видов товаров по-прежнему подлежал специальному контролю. В перечень «контролируемых товаров» входят различные виды фауны и флоры, мясопродукты, оружие, боеприпасы и взрывчатые вещества, печатные изделия и видеозаписи, медицинские препараты, отдельные виды оборудования связи.

В 2003г., как и в предыдущие годы, действовал список товаров, запрещенных к ввозу в страну. В число этих товаров входили отдельные виды алкоголя, табачных изделий, жевательной резинки, психотропные вещества, предметы в форме оружия, издания и видеозаписи, оскорбляющие нравственность и религиозные чувства граждан. Подробная информация по регулированию властями Республики торговых операций размещена на официальном сайте правительства Сингапура www.gov.sg/customs.

В Сингапуре продолжал действовать не только либеральный торговый режим, но и многочисленные налоговые льготы и преференции, предоставляемые властями Сингапура в рамках мер по привлечению сюда компаний и организаций, действующих в приоритетных для Республики видах деятельности и обладающих высокой конкурентоспособностью.

Госбюджет

В 2003 фин.г. отрицательное сальдо бюджета страны составило 1,5 млрд.долл. США, что было обусловлено падением бюджетных доходов до 14,2 млрд.долл. США на фоне представленных правительством в 2003г. мер по облегчению налогового бремени компаний и физических лиц (корпоративный налог был уменьшен с 22% до 20%, налог с доходов физлиц — с 26% до 20%).

Расходы правительства в 2003г. составили 15,5 млрд.долл. США (на 0,3% больше, чем в предыдущем году) и были направлены на поддержку образования, здравоохранения, развитие экономической инфраструктуры, строительство, а также на укрепление национальной безопасности. Расходная часть бюджета 2003 фин.г. на 46% состояла из расходов на социальную сферу, на 38% — из расходов на безопасность и внешние отношения. Расходы, направленные на экономическое развитие составили 12%, а административные — 4%.

Доходы правительства составили в 2003г. 14,3 млрд.долл. США, что на 2,6% ниже, чем в пред.г. Доходная часть бюджета на 84% формировалась за счет доходов от налогов на прибыль, на 15% — за счет других сборов. В 2003 фин.г. правительство продолжило политику бюджетной экспансии, представив два пакета внебюджетного субсидирования пострадавших от эпидемии отраслей экономики.

Платежный баланс страны в 2003г. был сведен к положительному сальдо в 6,89 млрд.долл. США (1,33 млрд. — в пред.г.), на что повлиял рост валютных резервов страны, объем которых увеличился по сравнению с 2002г. на 11,5 млрд.долл. США и достиг 93,6 млрд.долл. США. **Внешней задолженности Сингапур не имеет.** Внутренняя задолженность составляет 97,2 млрд.долл. США, 86% которых составляют акции, 10% — казначейские векселя, 4% — депозиты.

Нацвалюта на протяжении последних лет укрепляет свои позиции по отношению к доллару США. Если в 2002г. среднегодовой курс составлял 1,7906 синг.долл. за 1 долл. США, то в 2003г. он составил 1,7422. Это положительно повлияло на котировку акций сингапурских компаний на фондовом рынке, а также привело к снижению цен на импортируемые Республикой товары и увеличение потребительских расходов. В 2004г. курс продолжил активно расти, достигнув 1,67 синг. долл. за 1 долл. США в среднем за 1 кв. В начале 2004г. представители Центрального Банка Сингапура заявили, что власти не будут принимать каких-либо мер по поддержанию курса американской валюты и будут и в дальнейшем придерживаться политики «плавающего» курса.

Уровень инфляции в 2003г. составил 0,5%. (-0,4% в 2002г.). Объем денежной массы в обращении достиг 22,23 млрд.долл. США, что на 8% больше, чем в 2002г. Объем официальных валютных резервов на конец 2003г. составил 93,7 млрд.долл. США.

Являясь ведущим международным валютно-финансовым центром, Сингапур сосредоточил на своей территории более 800 финансовых институтов, предлагающих большой набор товаров и услуг. **Сингапурская фондовая биржа** по объему проводимых операций занимает **пятое место в мире**. Оборот биржи в 2003г. составил 58,9 млрд.долл. США. На бирже зарегистрирована 521 компания. Общий объем капитализации фондового рынка на 31 июня 2003г. составил 184,4 млрд.долл. США.

Сингапур поддерживает экономические связи с 150 государствами. Основными торговыми партнерами Республики являются Малайзия, США, Япония, Китай, Гонконг и Тайвань, на которые приходится более 58% товарооборота страны. Основными статьями экспорта Республики являются электронные компоненты и компьютерные комплектующие, машины и оборудование, химпродукция и нефтепродукты. Подобную структуру имеет и импорт, формируемый, главным образом, за счет машин, оборудования, электроники, химических и нефтепродуктов.

Сингапур обладает либеральным внешнеторговым режимом, придерживаясь политики минимального вмешательства и всестороннего развития торговли. Главным видом контроля экспортно-импортных потоков является система их лицензирования. Экспортному лицензированию подлежат каучук, лес, песок, гранит, а также товары, контроль за которыми осуществляется в соответствии с принятыми Сингапуром международными обязательствами (оружие и военная техника, взрывоопасные и химически агрессивные вещества). Экспортному контролю подлежат товары, ввоз которых на территорию Республики обусловлен запретом на экспорт.

Что касается ограничений в доступе на сингапурский рынок товаров и услуг, то существует узкая группа контролируемых товаров, в число которых входят различные виды флоры и фауны, мясопродукты, взрывчатые вещества, оружие и боеприпасы, печатные издания и видеозаписи, медицинские препараты, телекоммуникационное оборудование. Сингапурские власти требуют получения соответствующего разрешения на данные товары до заключения контракта с местным партнером. Действует также список товаров, запрещенных к ввозу в страну, в число которых входят опре-

деленные виды алкоголя, сигарет, жевательная резинка, различные предметы в виде оружия, психотропные вещества, материалы порнографического характера.

В Сингапуре установлены высокие ввозные пошлины (от 50% до 150%) на определенный круг товаров (алкогольные напитки, табак и изделия из него, автомобили, нефтепродукты), удельный вес которых во всем таможенном тарифе не превышает 2% общего количества позиций. Удельный вес низких импортных пошлин (до 10%) составляет 93% всех тарифных позиций. Пересмотр уровня тарифов, имевший место в последние годы, был связан, главным образом, с их изменением во внутриазиатской торговле в рамках создания Зоны свободной торговли АФТА, а также в рамках других двусторонних и многосторонних договоренностей и обязательств, принятых Сингапуром. Товары, временно завозимые на территорию зон свободной торговли (ЗСТ) в аэропорту Чанги и в терминалах портов в рамках традиционной торговли, от уплаты всех видов пошлин освобождены.

Инвестиции

Инвестиционный режим в Сингапуре направлен на всестороннее привлечение иностранного капитала в экономику страны. Открытость сингапурской экономики для иностранного капитала предопределила отсутствие в стране соответствующего инвестиционного законодательства. Не практикуется кодификация основных понятий, связанных с осуществлением капиталовложений (нет аналога российского федерального закона об иностранных инвестициях). Вопросы деятельности иностранных инвесторов в стране регулируются Законом о компаниях (The Companies Act), Законом о регистрации (The Business Registration Act) и другими законодательными актами страны, применяемым как к местным, так и к иностранным компаниям.

Для иноинвесторов в стране создан благоприятный климат, который не предусматривает обязательное создание совместных предприятий с местными компаниями и контроль в управлении со стороны местных властей. Сингапурское правительство не практикует введение ограничений в отношении иностранных инвестиций с целью протекции сингапурских компаний или по любой другой причине. Существуют некоторые ограничения в сфере производства вооружения, местных СМИ и телерадиовещания.

С целью привлечения иностранных и внутренних инвестиций в экономику страны сингапурское правительство еще в 1978г. отменило все ограничения на проведение сделок с иностранной валютой и движение капитала и не вводит никаких ограничений на реинвестицию капитала или на репатриацию капитала и доходов с него.

В связи с растущей конкуренцией со стороны соседних стран с более дешевой рабочей силой и производственными издержками, а также процессом глобализации мировой экономики сингапурское правительство стимулирует приток иностранных инвестиций в наукоемкие отрасли и сферу услуг. Финансовый сектор страны также достаточно открыт для иностранных банков и финансовых институтов, фирм, предоставляющих профессиональные услуги (бухгалтерские, юридические).

Привлечение иноинвестиций идет в основном

в такие отрасли как электроника (производство полупроводников), химическое производство, биомедицина, коммуникации и средства массовой информации, инфраструктура, образование и здравоохранение. Основной задачей правительства страны на современном этапе является диверсификация экономики с целью создания более низко затратных производственных услуг (разработка новых товаров, маркетинг и логистика, научно-исследовательские и проектные работы) и «экспортных» услуг (размещение в стране головных офисов региональных и международных корпораций и финансовые услуги). Вышеперечисленные факторы призваны стать сравнительными преимуществами Сингапура, которые позволят ему успешно конкурировать на региональной сцене, наряду с высокой профессиональной подготовкой сингапурских специалистов, развитой системой связи, промышленной инфраструктурой и высоким уровнем жизненных стандартов, соответствующих развитой стране.

В 2003г. инвестиции в развитие промышленности Республики составили 4,3 млрд.долл. США (на 17% меньше, чем в 2002г.), в развитие сферы услуг – 1,1 млрд.долл. США (1,2 млрд.долл. США – в 2002г.). Основную их часть составили прямые иностранные инвестиции, объем которых по сравнению с предыдущим годом значительно уменьшился: в промышленность – на 11%, составив 3,6 млрд. синг. долл., а в сферу услуг – на 32%, составив 0,6 млрд. синг. долл. В результате этих инвестиций в 2004г. ожидается появление 10,7 тыс. новых рабочих мест.

В 2003г. главным иноинвестором в сингапурскую экономику оставались США (32% всех инвестиций). Доля европейских стран (главным образом, Франции, Италии и Нидерландов) в общем объеме иностранных вложений составила 30%, а Японии – 16%.

Сингапурские инвестиции в других странах осуществляются в последнее время в форме прямых капиталовложений (более 40%), а также в виде портфельных инвестиций (15%) и вложений в другие активы (40%). На протяжении последних лет Республика является нетто-экспортером инвестиций. В 2003г. баланс финансовых потоков составил 25 млрд.долл. США.

Общий объем сингапурских вложений в виде прямых инвестиций за рубежом к 2002г. превысил 84 млрд.долл. США, из которых 13% пришлось на Китай, 10% – Малайзию, 8% – Гонконг. Прямые сингапурские инвестиции за рубежом, как правило, представлены в форме оплаченного капитала дочерних компаний местных фирм, их отделений и представительств в зарубежных странах. Вложения в другие активы – это, прежде всего, займы головной компании своим отделениям и дочерним компаниям в зарубежных странах, а также вложения в резервные фонды компаний-филиалов.

Существенную часть сингапурского капитала за рубежом составляют инвестиции базирующихся в Сингапуре ТНК. Общее число дочерних компаний, филиалов и отделений сингапурских компаний за рубежом в 2003г. превышало 8 тыс.; 80% из них приходится на Китай и страны АСЕАН.

Словакия

Экономика

Словакия является страной с переходной экономикой. За годы реформ в ее экономике произошли значительные перемены. Реализованы два этапа «большой» и «малой» приватизации (в 1993-94гг. и 1995-96гг.), в результате которых было приватизировано большинство государственных производственных предприятий, а также организации оптовой и розничной торговли.

С 1999г. начался новый этап приватизации, распространившейся на 40 госпредприятий, включая «естественные монополии», в области газовой промышленности, электроэнергетики, почтовой связи и телекоммуникаций, оборонной промышленности, транспорта, сельского, лесного и водного хозяйства. В связи с принятием дополнений к закону о «большой приватизации» №564/2003 от 4.12.2003г., предусматривающих возможность приватизации и/или доприватизации стратегических предприятий «естественных монополий» (12) за счет доли участия в них государства, с 2004г. начнется углубление процесса внедрения частного капитала, в большой степени иностранного, в экономику Словакии.

Активно велась работа по подготовке к вступлению Словакии в ЕС в части гармонизации национального законодательства с нормами и правилами ЕС. Были реализованы мероприятия по сокращению таможенных барьеров для облегчения доступа импортных товаров на внутренний рынок.

В последние четыре года экономика Словакии развивалась возрастающими темпами. Рост объемов ВВП в 2000-03гг. составил соответственно 2,2%, 3,3%, 4,4% и 4%, при этом основная доля прироста ВВП в 2000-02гг. обеспечивалась повышением конечного потребления, а в 2003г., при его незначительном снижении, увеличением экспорта на 51%.

Несмотря на положительную динамику экономического роста Словакии, он оценивается экспертами как неустойчивый в связи с его обусловленностью уровнем внешнего спроса на фоне снижения конечного внутреннего потребления, вызванного высокой инфляцией и сопровождаемого снижением реальных доходов населения. Негативным моментом является снижение на 1% доли основного капитала в структуре ВВП, что свидетельствует о снижении инвестиционной активности предприятий. Продолжение этой тенденции, по мнению экспертов, может привести к снижению темпов роста словацкой экономики.

Доля частного сектора в создании ВВП составляла в 2003г. 89,9% (в 2002г. — 89%.) Характерной особенностью развития словацкой экономики в 2003г. стала смена тенденции опережения темпов роста сферы услуг в создании ВВП в пользу производственной сферы. Удельный вес сферы услуг оставался преобладающим и составлял две трети объема ВВП.

Объем ВВП за 9 мес. 2003г. составил 879,9 млрд. слов. кр., причем в его создании доля добавленной стоимости увеличилась по сравнению с соответствующим периодом 2002г. на 5,6% (до 804,2 млрд. слов. крон) и составила 91,4%. Остальная часть ВВП приходилась на налоговые поступления (налог на добавленную стоимость, потребительский

налог, импортный налог и субвенции). Основной причиной роста ВВП было увеличение экспорта.

В IV кв. 2003г. темпы роста ВВП составили 4,2% и объем ВВП в текущих ценах составит по итогам года 1176 млрд. слов. крон. В 2003г. общее количество занятых в экономике СР увеличилось по сравнению с пред.г. и составило 2162,5 тыс.чел.

Индекс потребительских цен за десять месяцев 2003г. по сравнению с соответствующим периодом 2002г. составил 108,2. В 2002г. (по сравнению с 2001г.) этот показатель равнялся 102,9. Рост потребительских цен произошел практически по всем статьям: жилье, водоснабжение, электроэнергия, газ и др. виды топлива — 117,3, промтовары и услуги — 112,6, алкогольные напитки и табак — 111, транспорт — 108,5, здравоохранение — 107,1, гостиницы и рестораны — 107,5, продтовары — 103,0.

Промышленность остается одним из основных секторов экономики СР. Ее удельный вес в создании ВВП превышает 27%. Объем промпроизводства в 2003г. составил в текущих ценах 1089,9 млрд. слов. крон и увеличился по сравнению с 2002г. на 16,3%. В частном секторе индекс объема производства составил 117,6, повысилась доля частного сектора. Производительность труда выросла на 15,7%. Средняя номинальная зарплата в промышленности увеличилась по сравнению с 2002г. на 6,7%, реальная зарплата — на 5,4%.

Поступления от ЕС и взносы СР в бюджет ЕС, в млрд. сл.кр.

	2004г.	2005г.	2006г.
Общие поступления в СР от ЕС	27,5	33	35,7
Доля поступлений в ВВП СР (в%)	2,1	2,4	2,4
Взносы СР в бюджет ЕС	10,2	15,5	16
Доля взносов в ВВП СР (в%)	0,8	1,1	1,1
Положительное сальдо СР	17,3	17,5	19,7
Доля сальдо в ВВП СР (в%)	1,3	1,3	1,3

Источник: Данные минфина СР

Экономическая программа правительства СР на 2004г. исходит из благоприятного развития конъюнктуры внешнего рынка как основного условия обеспечения необходимых темпов роста словацкой экономики. Ожидается также рост инвестиций по линии крупных компаний с участием инокапитала. Словакия конкурирует с соседней Польшей в плане привлечения инвестиций Южнокорейской компании «Хюндай» по производству автомобилей в районе Жилины. Правительство СР предусматривает существенные льготы этой компании.

На 2004г. словацким правительством прогнозируется сохранение темпов экономического роста. Госбюджет на этот год принят дефицитным: доходы — 232 млрд. слов. крон; расходы — 310,5 млрд. слов. крон. При расчете параметров бюджета словацким правительством заложен рост ВВП в 2004г. в 4,1%, инфляция — 7,5% и уровень безработицы — 14,9%. Дефицит госбюджета — 78,5 млрд. слов. крон — определен на уровне 6,1% от ВВП, который намечается в объеме 1293 млрд. слов. крон.

Приняты изменения уровня налогообложения в словацкой экономике. С 1 янв. 2004г. осуществлен переход на единую ставку налога на добавленную стоимость в 19% (до этого были две ставки: 20% и 14% на социально значимые товары, в основном продовольственные). Установлен единый налог на доходы юр. и физлиц — 19% (ранее для юридических лиц действовала ставка 25%, для физлиц — прогрессивная шкала налогообложения). Отменен налог на дивиденды. Такая унифици-

кация и сравнительно невысокий уровень налогообложения направлены на дальнейшее повышение инвестиционной привлекательности экономики Словакии. В 2003г. правительством СР принята Национальная программа развития страны, мероприятия которой рассчитаны до 2006г., включительно.

Макроэкономические показатели развития экономики СР, %

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Темпы роста ВВП.....	4,444,14,44,8
Уровень безработицы.....	17,915,314,914,514
Инфляция.....	3,38,68,14,33
Деф. счета тек. операций/ВВП.....	-8,2-3,7-3,5-4,1-3,8
Бюджетный дефицит/ВВП.....	-7,2-5-3,9-3,4-2,9
Госдолг/ВВП.....	44,34545,747,448,5
Общ. расходы на госупр./ВВП.....	4944,742,441,540,8

Источник: Данные минфина СР

Более долгосрочные оценки даются Институтом словацкой и мировой экономики Словацкой академии наук. При этом делается расчет на помощь со стороны соответствующих фондов ЕС с целью адаптации словацкой экономики к условиям единого рынка в Центральной и Западной Европе. От вступления в ЕС в СР ожидают общего эффекта в виде дополнительного увеличения темпов роста ВВП на 1% в результате распространения на Словакию правил бюджетной политики ЕС, применения норм и стандартов ЕС и развития деловой активности на словацком рынке.

Общий рост ВВП СР прогнозируется в 2004-06гг. в 4,8% в год и в 2007-08гг. — 5,2% в год. Ежегодные темпы роста ВВП в 2004-08гг. составят 5%, что оценивается как максимально возможные темпы роста словацкого ВВП в этот период при сохранении макроэкономического равновесия.

На 2004-08гг. прогнозируются среднегодовые темпы роста экспорта 12,2%. Намечается некоторое отставание темпов роста импорта, что будет способствовать сокращению дефицита платежно-го баланса по текущим операциям.

Инфляция в 2004-06гг. прогнозируется на уровне 6%. В дальнейшем она может снижаться, приближаясь к западноевропейским стандартам. Потребительские цены в Словакии после вступления в ЕС увеличатся до 2008г. в 1,5 раза по сравнению с 2001г. Прогнозируется увеличение средней номинальной зарплаты в СР в 2006г. в 1,55 раза по сравнению с 2001г., а до конца 2008г. — в 1,88 раза. Это означает среднегодовые темпы роста зарплаты 9,7% в 2004-08гг. Реальная зарплата в 2004-06гг. может увеличиваться на 2-3% ежегодно. В 2007г. ее рост может составить 4%. Такие темпы роста реальной зарплаты будут соответствовать росту производительности труда и не представляют угрозы для общей макроэкономической стабильности.

В результате постепенного ускорения темпов роста ВВП в 2004-08гг. ожидается увеличение занятости ежегодными темпами 1,2%. Будет усиливаться влияние структурной перестройки и связанного с ней роста производительности труда и средней зарплаты. Прогнозируется снижение уровня безработицы до 13%.

После вступления СР в ЕС ожидается начало сближения уровня экономического развития СР с уровнем стран Западной Европы. Если сейчас ВВП СР на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности, составляет 49% от среднего уровня ЕС, то в 2006г., согласно

расчетам вышеупомянутого института, этот показатель может составить 53% и в 2008г. — 55%.

Словакия близка к выполнению Маастрихтских критериев, что является необходимым условием вступления страны в Европейский валютный союз. Согласно принятой правительством СР и Национальным банком Словакии совместной стратегии, в 2005г. СР может присоединиться к Европейской системе обменных курсов (ERM-II), в 2006г. — обеспечить выполнение Маастрихтских критериев, в 2007г. — пройти требуемую проверку стабильности экономических показателей, в 2008г. — вступить в ЕС и перейти на евро.

Госбюджет

Госбюджет Словакии в 2003г. был выполнен по доходам на 99% в объеме 233,1 млрд. слов. крон, по расходам на 99,2% в объеме 289,1 млрд. слов. крон. Дефицит составил 55,9 млрд. слов. крон. Основным источником доходов госбюджета были налоговые поступления, которые составили 200,1 млрд. слов. крон, или 85,8% от общего объема доходной части бюджета.

Исполнение госбюджета Словакии в 2003г.

	Изменения	
	млрд. сл. кр.	от плана, % от бюдж. 2002, %
Доходы	233,1	-15,8
Налоговые поступления.....	200,1	-7,25,7
в т.ч. НДС.....	83,8	-15,71,8
акцизы.....	385,118,7
Налог с доходов юрлиц.....	29,1-0,84,3
Налог с доходов физлиц.....	31,9-4,56,6
Неналоговые поступления.....	32,966,36,4
Расходы	289,1-0,86,2
Текущие расходы.....	257,7-0,414,6
Капитальные вложения.....	31,4-4,3-3,7
Общий дефицит.....	55,9-0,18,1

Источник: минфин СР

В дек. 2003г. Национальным советом СР был принят государственный бюджет на 2004г. Поступления в бюджет установлены в 232 млрд. слов. крон (14,2 млрд. слов. крон — из бюджета ЕС), расходы — 310,5 млрд. слов. крон (9 млрд. слов. крон — отчисления в бюджет ЕС и 11,3 млрд. слов. крон составят расходы по исползованию средств бюджета ЕС на реализацию совместных программ СР и ЕС в соответствии с международными договорами), дефицит запланирован в 78,5 млрд. слов. крон.

Платежный баланс Словакии за первые 9 месяцев 2003г. характеризовался активом 12,2 млрд. слов. крон (в 2002г. актив был в объеме 124,5 млрд. слов. крон). Основной проблемой финансовой системы Словакии является низкий уровень развития словацкого рынка капиталов и деятельности паевых инвестиционных фондов, доля которых на рынке капиталов составляет порядка 2%. Свободные финансовые средства аккумулируются в банковском секторе.

Общий объем акций на рынке капиталов Словакии находился на низком уровне — 3% от ВВП страны.

Банки

Банковская система Словакии в 2003г. состояла из 22 банковских субъектов, в т.ч. 19 частных (15 банков и 4 филиала), и 3 государственных финансовых учреждений. В Словакии имели представительства 12 иностранных банков. По сравнению с 2002г. добавились представительства российского «Фора-Банка» и немецкого Commer-

zbank. Суммарный уставной капитал коммерческих банков составлял 40,4 млрд. слов. крон (+0,5% по сравнению с 2002г.), из которых свыше 70% принадлежало иноинвесторам. Активы банков составили 993,9 млрд. слов. крон, их снижение по сравнению с 2002г. составило 0,6%.

Кредитная политика Нацбанка Словакии в 2003г. была направлена на дальнейшую либерализацию условий предоставления кредитов. Официальная учетная ставка с нояб. 2003г. снизилась до 6,25%, а с дек. 2003г. до 6% по операциям стерилизации денежной массы (с 6,5%) и операциям рефинансирования до 7,50% (с 8%). Обязательные минимальные резервы банков и строительных сберегательных касс (в 2002г. — 4% и 3%) с 01.01.2003г. установлены на уровне 3%. Режим обменного курса словацкой кроны ориентировался на евро. Принятые в Словакии дополнения программ поддержки малого и среднего бизнеса упростили условия получения и погашения кредитов предпринимателями.

Программа кредитной поддержки, в млн.сл.кр.

	Условия до 1.11.02	Условия после 1.11.02
Максим. объем	5	10
Максим. срок погашения.....	5 лет + 2г. на обновл. проекта	8 лет + 2г. на обновление проекта
Процентная ставка	10-10,8% годовых	макс. — 10,8% годовых
Программа поддержки	Произв. без с/х, ремесел, услуг, туризма	+ торг. деят.

Микроссудная программа, в млн.сл.кр.

Максим. размер.....	0,5 — на инв. в произв., ремесло и услуги	0,8 — на инв. в произв., ремесло и услуги
Количество работающих	макс. — 10 чел.	макс. — 20 чел.

Лимиты на использование схемы грантов.

Схема	Максим. разм.		
	Миним. размер	в теч. 3 лет	на 1 проект
Начало деятельности, в теч. 2 лет с образ.	100 тыс. евро	3 млн.сл.крон	
Консультационные услуги и образование			
Консультационные услуги		500 сл.кр. за час	
Образование	100 тыс.евро/год	20 тыс.кр./1 слуш. курсов	

Инновационные технологии и управление качеством

Инновационные технологии	3,5 млн.сл.кр.
Создание сист. управления качеством.....	100 тыс. сл.крон.
Сертификация управления качеством.....	120 тыс. сл.крон.
Подд. конкурентосп. (SZRB)*	500 тыс.сл.кр. / 1,5 млн.сл.кр.
Подд. конкурентосп. (SARIO)*.....	120 тыс.сл.кр. / 1,2 млн.сл.кр.
Туризм.....	50 тыс.сл.кр. / 100 тыс. евро.

* SZRB — Словацкий банк развития и гарантий

** SARIO — Словацкое агентство развития инвестиций и торговли

В банковском секторе отмечается постоянный интерес к предоставлению ипотечных кредитов. К работающим в 2002г. в этом сегменте рынка кредитов 6 банкам добавились еще 3. Росту числа клиентов способствовало увеличение размера ссуд, снижение процентных ставок и усиливающаяся конкуренция между банками.

Процентные ставки достаточно низки, а условия предоставления кредитов определяются нормативными актами. Ранее банки могли профинансировать 60% стоимости недвижимости, в наст.вр. — 70%.

Ипотечные кредиты для физлиц в банках Словакии к 08.12.2003г., в % годовых

	Неизм.		Погаш. (годы)	Миним. объем**
	Перемен. на 5 лет	на 10 лет		
CSOB.....	5	-	4-25	200000
HVB Slovakia	4,75-6,45	5,15-7	5,25-7,45	4-30

Istrobanka	4,75	5,25	5,45	4-30	100000
Eudova Banka.....	4,55-5,80	5,05-6,30	5,20-6,45	4-30	100000
OTP Banka	4,85-6,25	5,25-6,40	5,45-6,60	4-20	100000
Slovenska Sporitelna	4,50	4,90	5	4-30	200000
Tatra Banka.....	-	5,20-6,20	5,10-6,10*	4-30	150000
Uni Banka.....	4,45-5,20	4,95-6,15	4,95-6,15	4-25	100000
VUB Banka.....	4,80-6,20	4,95-6,20	5,15-6,40	4-30	100000

Проц. ставки указаны после вычета 2,5% годовых госбонификации

* 5,00-6,00 — на 15 лет

** сл.кр.

Источник: Данные указанных банков

Банками выдано ипотечных кредитов за 2001г. на 4,5 млрд. слов. крон. За 2002г. объем выданных кредитов увеличился на 9,3 млрд. слов. крон, за 9 мес. 2003г. увеличение составило 19,9 млрд. слов. крон (до 35,4 млрд. слов. крон). В сфере финансирования жилищного строительства доля ипотечного кредитования составила 55,9%, кредитов строительных сберегательных касс — 37,9%, государственного фонда развития жилья — 6,2%.

Объем денежной массы в обращении (агрегат M2) на 1 дек. 2003г. по сравнению с 1.12.2002г. увеличился на 7,2% и составил 718,6 млрд. слов. крон, в т.ч. наличные деньги (M0) — 91,3 млрд. слов. крон (увеличение на 9,9%). Уровень инфляции в 2003г. составил 8,6% против 3,3% в 2002г.

Словацкая крона — средний курс

	курс			индекс		
	2001г.	2002г.	2003г.*	02/01	03/01	03/02
Доллар США.....	48,385	46,525	37,462	96,2	77,4	80,5
Евро.....	43,310	43,017	41,588	99,3	96	96,7
Чешская крона	1,260	1,260	1,309	100	103,9	103,9

* Средний курс за 9 мес.

Источник: Данные Нацбанка Словакии

Внутренний госдолг СР, включая региональные госбюджетные организации, на 30 сент. 2003г. составлял 314 млрд. слов. крон и уменьшился по сравнению с началом года на 36 млрд. слов. крон. Внешняя задолженность СР на тот же период составила 15386,5 млн.долл. и увеличилась по сравнению с состоянием на начало года на 2279,2 млн.долл. Погашение государственного внешнего долга планируется за счет средств от приватизации. В 2002г. такие средства составляли порядка 75% от общего объема платежей.

Финансово-кредитные отношения Словакии с Россией являются стандартными. Задолженность России перед Словакией по долгам бывшего СССР и Российской Федерации снизилась в 2003г. на 130 млн.долл. и, по данным минфина СР, составила 165,7 млн.долл. Погашение задолженности осуществлялось на основе соответствующего Межправительственного соглашения от 24 июня 1994г. и дополнений к нему, в т.ч. товарными поставками.

Предпринимательство

Поддержка развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в Словакии осуществляется с использованием финансовых средств госбюджета СР, КЕС (PHARE), комбанков. Организационная структура оказания поддержки разбита на большое число программ. Более широкий доступ предпринимателей к уже зарекомендовавшим себя программам (Кредитной программе поддержки, Микроссудной программе) сдерживается недостатком гарантий.

Национальное агентство по развитию малого и среднего предпринимательства. НАРМСП координирует деятельность по поддержке развития

МСП и выполняет функции многопланового информцентра для предпринимателей на национальном и международном уровне. Частью его деятельности являются программы поддержки с финансовым – участием государства и фондов КЕС. Такие программы поддержки, как организация системы соблюдения качества и обмен инновационными технологиями пользуются большим спросом у предпринимателей.

Программы для начинающих предпринимателей предусматривают предоставление консультационных услуг и организацию образования, что снижает издержки, вызванные недостаточным управленческим опытом и способствует преодолению трудностей в области правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Программа кредитной поддержки предоставляет МСП доступа к инвестиционному и оборотному капиталу в форме средне- и долгосрочных кредитов на более выгодных условиях, чем предоставляют банки. Программа касается предпринимательских субъектов с числом работающих 250 чел., действующих в сфере строительства, ремесел, услуг и туризма. Отвечающие этим критериям субъекты могут рассчитывать на получение кредита в 5 млн. слов.кр. со сроком погашения до 5 лет при годовой максимальной ставке 10,8%

В Программе участвуют 6 комбанков: Истро-банк, Народный банк, Словацкий госстрах, Татра банк, УниБанк, Всеобщий кредитный банк. В нояб. 2002г. изменились условия и критерии Программы. Размер кредита для одного предпринимательского проекта не должен превышать 10 млн. слов.кр. со сроком погашения 8 лет. Годовой минимальный банковский процент был установлен в 2002г. в 9,76% и максимальный – 10,8%.

Программа кредитной поддержки, к 31.12.2002г., в тыс. слов.кр.

Край	Кол-во кредитов	Сумма кредитов
Банско-Быстрицкий	163	532225
Братиславский	143	501730
Кошицкий	138	389801
Нитрянский	146	488596
Прешовский	151	528192
Тренчанский	153	511235
Трнавский	93	313614
Жилинский	172	522122
Всего	1159	3787517

Пилотный проект Программы микроссуд начал реализовываться в 1997г. на базе трех региональных консультационных и информационных центров в Поважской Быстрице, Зволене и Прешове. Его главной целью было решение проблемы доступа малых предпринимательских структур в регионах к относительно крупным кредитам. Программа была рассчитана на хозяйствующие субъекты с числом занятых до 20 чел. Интерес предпринимателей в микроссудах превзошел ожидания и к концу 2002г. в Словакии было создано 15 таких центров. С учетом развития ситуации на финрынке и потребностей предпринимателей, вступили в силу новые условия Программы. Микроссуды можно использовать на приобретение движимого и недвижимого инвестиционного имущества, реконструкцию производственных помещений или закупку необходимых запасов сырья. Минимальный размер микроссуды составляет 50 тыс. слов.кр., максимальный – 800 тыс. слов.кр. со сроком погашения от 6 мес. до 3 лет с возможностью продления этого срока максимально на 6 мес.

Использование микроссуд по отраслям

	Ссуды в сл. кр. всего	Кол-во ссуд	В т.ч. во Пп/г2002г.
Сельское хозяйство	18390051	49	20
Производство	70069156	181	54
Торговля	30970671	101	15
Сфера услуг	45979839	142	33
Туризм	11251248	34	6
Др.	6266925	22	4
Всего	182927890	529	132

Задачей «Компании первоначального капитала», которая была основана Национальным агентством по развитию МСП в 1994г. является инвестирование в основные фонды фирм. Компания создает фонд начального капитала, из которого реализуются инвестиции объемом до 5 млн. слов.кр. для МСП. Программа венчурного капитала финансируется из средств программы PHARE. Ее целью являются фининвестиции, дающие возможность образовывать и развивать новые предприятия, расширять деятельность существующих.

Предпочтение отдается проектам промышленного производства, производственных услуг и туризма. К концу 2002г. было зарегистрировано 56 таких инвестиционных проектов. Реализовано 51 проект по 24 фирмам. По ним было инвестировано 116,79 млн. слов.кр., из которых 73,36 млн. слов.кр. было вложено в уставной капитал и 43,43 млн. слов.кр. выдано в форме кредитов.

Госпрограмму «Трансферт технологий» с целью поддержки ориентации МСП на внедрение и использование передовых технологий с 2000г. реализует НАРМСП. Мобильность МСП дает возможность ускоренного внедрения инноваций, что является одним из условий конкурентоспособности экономики. В рамках Программы можно предоставить помощь в 50% обоснованных расходов (до 1.млн. слов.кр.). С 2000г. было предоставлено и выплачено 11 грантов в 8 млн. слов.кр.

С целью повысить конкурентоспособность МСП правительство СР одобрило финансирование программы «Качество». В рамках этой программы осуществляется: а) поддержка образовательного процесса и консультирования МСП; б) снижение расходов предпринимателей по сертификации.

С начала реализации программы до конца 2002г. были выплачены 254 гранта 151 предпринимателю в 15,275 млн. слов.кр. В связи с действующими правилами по реализации положений соглашения об ассоциации между ЕС и СР Словакия приступила к урегулированию условий и критериев этих программ.

С целью развития международной кооперации создаются благоприятные условия для производственной кооперации с зарубежными компаниями путем финансовой поддержки участия МСП в выставках и ярмарках за рубежом. Поддержка заключается в предоставлении дотаций на уровне 75% расходов (проезд и проживание) и 75% скидки (аренда выставочных площадей, взнос участника). Задачей является достижение соответствия производственного уровня словацких МСП требованиям иностранных потребителей и становление производственной кооперации. С 2000г. программа финансируется из средств госбюджета СР. Ею воспользовались 18 предприятий на 958200 слов.кр.

Словацкий банк гарантий и развития. СГРБ является АО со 100% участием государства, деятель-

ность которого направлена на поддержку финансирования МСП. Банк обеспечивает такое финансирование посредством гарантийных, кредитных программ и программ помощи на принципах полного соответствия нормам ЕС.

Поддержку МСП Банк оказывает в форме предоставления гарантий, кредитов и безвозвратной финпомощи на предпринимательскую деятельность при ее многоцелевой направленности: развитие городов, районов и регионов, с/х производство, жилищное строительство, туризм, мероприятия по экономии топлива и энергии. Особое место в деятельности Банка занимает поддержка начинающих свою деятельность МСП, индивидуальных предпринимателей, т.е. группы, не представляющей интерес для комбанков. Банк подготовил проект «Программы прямого инвестирования малых предпринимателей», в рамках которого предоставляет кредиты до 3 млн. слов.кр. непосредственно предпринимателям.

К концу 2002г. СГРБ сотрудничал с 14 комбанками и двумя строительными сберкассами. В своем резерве Банк имеет 11 гарантийных, 8 ссудных, 4 непрямых и 7 прямых кредитных программ.

Словацкое агентство развития инвестиций и торговли. САРИО образовано в окт. 2001г. Его деятельность связана с обеспечением притока прямых иноинвестиций (ПИИ) и предоставлением программ поддержки МСП. В янв.-сент. 2002г. МСП было представлено 50 проектов, касающихся участия в международных выставках. САРИО одобрило 34 проекта в 3,890 млн. слов.кр. Из них фактически было выплачено 2,596 млн. слов.кр. Целью Государственной грантовой схемы поддержки конкурентоспособности (Б-САРИО) является повышение эффективности торговли и производства, улучшение позиций и конкурентоспособности предпринимателей на внутреннем и внешнем рынке, а также повышение степени их презентаций до уровня, соответствующего странам ЕС.

Помощь предоставляется министерством экономики СР, а ее реализатором является САРИО. Заявителю может быть выдан грант в минимальном размере 120 тыс. слов.кр., максимальном — 1,2 млн. слов.кр.

Минэкономики СР. Пилотная грантовая схема развития туризма в соответствии с проектом РНА-RE является подпрограммой, подготовленной МЭ СР и направленной на поддержку МСП, местных и региональных обществ, городов, районов и некоммерческих организаций, действующих на рынке туруслуг. Такая схема поддерживает деятельность инвестиционного и не инвестиционного характера в сфере туризма. Для инвестиционных проектов установлен минимальный размер гранта в 250 тыс. слов.кр., максимальный — 2 млн. слов.кр. (максимум 35% от общих обоснованных расходов). Для проектов не инвестиционного характера: минимальный размер — 150 тыс. слов.кр., максимальный — 2 млн. слов.кр. (50-75%). Эта схема будет продолжать действовать в 2003-04гг. На финансирование этой схемы МЭ СР получило от РНАRE 3,5 млн. евро.

Зарубежные кредитные линии. Финансирование МСП в СР с 1993г. поддерживал Национальный банк Словакии посредством специальных зарубежных кредитных линий. В течении 1993-97гг. НБС подписал с Европейским инвестиционным

банком два договора и с Эксимбанком Японии — 3. Средства от этих кредитов были направлены на поддержку частного предпринимательства. С 1993г. ими было поддержано 1122 проекта в 15,814 млрд. слов.кр. Упомянутые программы находятся в стадии завершения и, по информации НБС, в 2003г. не ожидается активизации этих источников для финансирования новых проектов.

Словацко-американский фонд предпринимателей. Фонд был основан в 1991г. как чехословацко-американский с целью поддержки в бывшей Чехословакии перехода к рыночной экономике. Фонд предлагает МСП:

— прямые инвестиции от 10 до 80 млн. слов.кр., в форме кредита или инвестиций в уставной капитал. Во II пол. 2002г. были реализованы два инвестиционных проекта в 319 млн. слов.кр.;

— в рамках малой кредитной программы во II пол. 2002г. предоставлены два кредита в 26,6 млн. слов.кр.

Эксимбанк. Является госфинучреждением, поддерживающим деятельность экспортеров и импортеров предоставлением экспортных кредитов и страхования, а также кредитованием импорта с целью повышения конкурентоспособности национальных производителей и поддержки внешней торговли СР.

С начала действия программы для МСП (1998г.) до конца 2002г. в области кредитования Банк поддерживал 56 проектов на 1,239 млрд. слов.кр., и в сфере экспортных операций — 119 проектов на 553,7 млн.слов.кр.

Приватизация

Страны Центральной и Восточной Европы ведут конкурентную борьбу за иностранные инвестиции, в которой Словакия пока проигрывает своим соседям. Словакия на 01.10.2003г. привлекла ПИИ в 7,3 млрд.долл. (264,8 млрд. слов. крон). В 2002г. этот показатель равнялся 6,2 млрд.долл. (249,8 млрд. слов. крон). Чистый прирост инвестиций в 2003г. по сравнению с 2002г. составил 639,9 млн.долл. (за счет снижения курса доллара по отношению к словацкой кроне еще +465,4 млн.долл.).

Правительство СР принимает специальные программы, призванные обеспечить дополнительный приток иностранного капитала. Принятые в дек. 2003г. дополнения к закону о «большой приватизации», позволяющие приватизировать или доприватизировать объекты «естественных монополий» (сверх 49%) за счет оставшегося госучастия, открывают для словацкой экономики новые перспективы увеличения притока ПИИ. Следует отметить длительную дискуссию в правительственных и деловых кругах по этому вопросу.

Всесторонне рассматривались варианты получения доходов от госучастия в таких предприятиях в виде дивидендов и продажи государственной доли стратегическим инвесторам. По большинству проектов предпочтение было отдано второму варианту, хотя ряд предприятий водного (рассматривается вопрос передачи акций из ведения Фонда национального имущества СР соответствующим администрациям городов и районов) и лесного хозяйства, почт и железных дорог (стоимость 100% госпакета акций — 104,8 млрд. слов. крон) пока признаны не подлежащими приватизации. Не приняты также решения о доприватизации объектов нефтегазовой промышленности, линий

электропередач и телекоммуникаций (72,3 млрд. слов. крон). Объекты, подлежащие приватизации в 2004-05гг. (стоимость госпакета – 50 млрд. слов. крон), в принципе определены, но пока не решен вопрос объявления международных тендеров на приватизацию тепловых электростанций (5,3 млрд. слов. крон).

Принятие 23 окт. 2003г. Национальным Советом СР постановления о возобновлении процедур согласно закону о возврате собственности на земельные участки (№503/2003), по мнению экспертов, создает барьеры на пути притока ПИИ в экономику страны. В соответствии с этой нормой землепользователь имеет право и обязанность передачи земли только собственнику, определенному на основании указанного закона, в связи с чем передача ее под инвестиционные проекты может быть признана незаконной. В СР не установлены собственники 578 тыс.га земель.

Объекты «естественных монополий», предназначенные для приватизации в 2004-05гг.

	Доля государства	Стоимость млрд.сл.кр.	Цена прив. доли млрд.сл.кр.
Словацкие электростанции	100%	38,2	-
Западнорусская энергетика	51%	3	14,5
Центральнорусская энергетика	51%	1,8	6,9
Восточнорусская энергетика	51%	1,7	5,7
Братиславская ТЭС	100%	1	-
Мартинская ТЭС	100%	1,2	-
Жилинская ТЭС	100%	0,7	-
Зволенская ТЭС	100%	0,8	-
Кошицкая ТЭС	100%	1,1	-
Трнавская ТЭС	100%	0,53	-

Объекты естественных монополий, решения о приватизации/доприватизации которых не принято

	Доля государства	Стоимость млрд.сл.кр.	Цена прив. доли млрд.сл.кр.
Слов. газовая промышленность	51%	26,7	130
Транспетрол	51%	1	3,7
Железнодорожная компания	100%	29,4	-
Словацкие электросети	100%	2,5	-
Словацкие телекоммуникации	49%	12,7	38

Объекты, пока не подлежащие приватизации

	Доля государства	Стоимость млрд.сл.кр.	Цена прив. доли млрд.сл.кр.
Леса СР	100%	43,8	-
Словацкая почта	100%	1,9	-
Железные дороги СР	100%	24,1	-
Словацкое водное хозяйство	100%	35	-

Правительство СР проводит последовательную налоговую политику, направленную на смягчение условий предпринимательской деятельности. С 1 янв. 2001г. был снижен налог на доходы юрлиц с 40% до 29%, с 1 янв. 2002г. – с 29% до 25%, с 1 янв. 2004г. – с 25% до 19%. Такое положение было принято при условии действия ставки налога на среднесрочную перспективу. Налог на доходы физлиц за этот период был снижен с 12-42% до 10-38%, причем число налоговых уровней снижено с 7 до 5, а с 1 янв. 2004г. действует единая 19% ставка налога. С 1.01.2004г. также повышается не облагаемый налогом доход с 38760 до 80832 слов. крон. В принятый пакет входят законы, предусматривающие отмену налогообложения дивидендов, паушального налога и снижение налогооблагаемой базы этой категории плательщиков на страховые взносы, снижение налога с наследства. В результате либерализации налоговой системы повысилась рентабельность работы словацких предприятий.

Ощутимое влияние на приток ПИИ будет иметь отказ государства от налогообложения дивидендов, полученных от деятельности в 2004г. По дивидендам полученным от деятельности до 2004г., по прежнему действует 15% налогообложение.

Принятое правительством СР решение об освобождении от платежей за вывод земель из сельскохозяйственного фонда в целях строительства на них промышленных объектов и создания промышленных парков также стимулирует инвесторов.

По данным минфина СР, по итогам 2003г. доходы промпредприятий увеличились по сравнению с 2002г. на 152 млрд. слов. крон. Часть этих средств была направлена на инвестиционную деятельность. Об этом свидетельствует объем импорта в СР машино-технической продукции инвестиционного характера, составивший 131,6 млрд. слов. крон за 9 мес. 2003г. (увеличение по сравнению с 2002г. – на 10,8%).

Капитал еврофондов

Словакия широко использует возможности привлечения финансовых ресурсов с международных рынков капитала. Она пользуется кредитом Всемирного банка (2,8 млрд. слов. крон на поддержку реформы системы здравоохранения), ЕБРР (24 млн. евро на реконструкцию электросетей в связи с выводом из эксплуатации В 1 АЭС «Богунце»).

Финансовая поддержка ЕС в рамках программы PHARE по проектам гармонизации экономического и социального законодательства в 2003г. составила 57,1 млн. евро, поддержка Плана развития сельской местности – 352,3 млн. евро (2004-06гг.), развития приграничного сотрудничества с Венгрией – 2 млн. евро.

Фонд SAPARD в 2003г. одобрил финансирование 369 проектов по развитию сельского хозяйства и сельской местности на 1,95 млрд. слов. крон. Фонд ISPA по проекту «Специальная помощь словацким и региональным предприятиям водного хозяйства» профинансирует общие расходы в 4,3 млн. евро. Словакия в 2004г. получит из бюджета ЕС по линии содействия подготовке к вступлению в ЕС (фонды Phare, Ispa, Sapard) 7,471 млрд. слов. крон, из структурных фондов и Фонда солидарности – 5,480 млрд. слов. крон.

Словацким агентством развития инвестиций и торговли на финансирование системы поддержки конкурентоспособности словацких компаний в 2003г. было выделено 160 млн. слов. крон (в 2002г. – 140 млн. слов. крон). Из фонда PHARE на поддержку развития малого и среднего бизнеса выделено в 2003г. 150 млн. слов. крон.

По данным НБС, приток иноинвестиций в экономику СР в 2003г. составил 25 млрд. слов. крон: из Германии поступило 36,7% прямых иноинвестиций; Венгрии – 31,7%; Нидерландов – 9,4%; Великобритании – 10,9%; Италии – 4,3%.

В госбюжете на 2004г. предусмотрено выделение средств на мероприятия по обустройству территории для приема инвестиций ПСА «Пежо-Ситроен» в строительство автозавода – 1742,511 млн. слов. крон, по поддержке создания промышленных парков (капитальные расходы) – 300 млн. слов. крон, предоставлению инвестиционных стимулов – 230 млн. слов. крон.

Словацкое агентство развития инвестиций и торговли в 2003г. работало со 109 проектами, в рамках которых иностранные инвесторы планируют инвестировать в СР 3,3 млрд. евро и создать 24734 новых рабочих мест с перспективой их увеличения до 32 тыс. Наиболее значительный интерес инвесторов вызывает автомобильная и электротехническая отрасли (производство бытовой техники).

Структура агентств стран Вышеградской четверки по поддержке иностранных инвестиций

Страна	Число занятых	Зарубежные филиалы	Региональные филиалы
Словакия	40	4	5
Чехия	46	8	14
Венгрия	234	44	13
Польша	60	-	-

Источник: Словацкое агентство развития инвестиций и торговли

Торговля

Экспортные квоты в 2003г. были предусмотрены на стратегические с/х товары (зерновые, семена рапса), отдельные виды промышленного сырья с длительным периодом воспроизводства (сырые кожи, скрап) и на некоторые виды текстильных изделий.

Автоматические лицензии, целью которых является мониторинг импорта и экспорта, распространяются только на товары, подлежащие учету в соответствии с международными обязательствами Словакии. Путем выдачи лицензий учитывается импорт и экспорт некоторых стратегических товаров (нефть, природный газ, бурые угли, электроэнергия, древесина). В соответствии с положением, вступившим в силу с 1.01.2003г., минэкономикой СР было обязано выдавать автоматические лицензии заявителю в течение 10 дней с даты подачи заявки.

По каждому товару, на который распространялись количественные ограничения по импорту или экспорту, соответствующим постановлением минэкономики СР предусматривалась методика распределения квот, чем, по мнению экспертов, устранялся субъективизм при принятии решения. Квоты распределялись на каждый квартал текущего года. Информацию о выдаче лицензий министерство направляло заявителям по почте. Заявитель имел также возможность получить ее в специальном почтовом отделении министерства, куда подавались заявки. Неавтоматические экспортные лицензии были установлены по 126 позициям товарной номенклатуры Таможенного тарифа СР.

Повышение регулируемых государством цен в 2003г. на 70% обусловило общий рост цен. Еще 20% ценового роста связано с введением новых акцизных ставок на нерегулируемые товары в авг. 2003г. Влияние имело также повышение ставок НДС — с 10 до 14% (на продтовары). Существенный рост цен продолжится в ближайшие 2г. после вступления Словакии в ЕС, что будет связано с ростом НДС — с 14 до 19%, выполнением требований общей с/х политики ЕС и другими мероприятиями, связанными с адаптацией ценовой политики словацких компаний к условиям торговли в рамках ЕС.

С янв. 2004г. цены на продовольствие возрастут в результате изменения ставки НДС с 14 до 19%. Прогнозируется также их рост в связи с увеличением цен на энергетические ресурсы, водо- и теплоснабжение, пшеницу (из-за низкого урожая в 2003г.), мясо (из-за требований ЕС отказаться от использования в кормах костной муки).

Цены на продовольствие, сл. крон за 1 кг. или 1 шт.

Товар	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Хлеб	17,2	18,6	20,9	20,7	23,8	26,5	26,8	27
Пшеничная мука	13,3	12,5	13,4	14,3	15,6	17,4	17,6	17,7
Сахар	20,7	21,1	26,6	26	28	48,7	48,5	48,4
Пищевое растительное масло	60,2	63,9	62,3	66	72,6	89,9	90,6	92,5
Картофель	12,1	12,4	10,3	11,1	12,8	9,3	9,3	9,5
Молоко свежее	13,5	14,9	15,8	14	16,5	23,1	22,3	21
Масло твердое	116,4	123,8	117,1	124,1	136,5	191	184,7	174
Сыры	140	155,4	165,9	177,2	197	275,5	266,5	251
Молочные продукты	9,6	10,3	10,4	10,6	12,5	17,5	16,9	15,9
Говядина	169,7	180,9	178,3	175,8	195,1	252,5	250,2	250,7
Свинина	139,7	148,3	165,3	141,6	155,6	168,2	165,2	165,9
Мясо домашней птицы	61,4	67,7	79,3	80,6	84,2	80,7	79,2	79,6
Яйца	2,6	3,4	3,2	3,2	3,2	3,4	3,4	3,3

2004-06 – прогноз

Источник: Исследовательский институт экономики сельского хозяйства СР

Внешняя торговля

По данным Таможенного управления и минэкономики СР, внешнеторговый оборот Словакии в 2003г. составил в пересчете 44,317 млрд.долл. По сравнению с предг. он увеличился на 42%, в т.ч. словацкий экспорт — 21,838 млрд.долл. (на 51,4%) и импорт — 22,479 млрд.долл. (на 36,2%). Дефицит торгового баланса составил 641,4 млн.долл. Основные объемы внешней торговли Словакии приходились на страны ЕС и ЦЕССТ, доля которых в общем товарообороте составляла, соответственно, 55,43% и 23,87%. Крупнейшими торговыми партнерами были Германия (27,9%), Чехия (13,5%), Италия (6,8%) и Россия (6%).

Основными статьями словацкого импорта были: машины и оборудование — 41,1%, готовые изделия — 19%, минтопливо — 12%, химпродукция — 9,8%, промтовары — 10,2%. В экспорте преобладали машины и оборудование — 47,4%, готовые изделия — 23,7%, промтовары — 13%, химпродукция — 5,2%.

Правительство СР одобрило Национальную стратегию поддержки инвестиций, которая ставит в равные условия национальных и иностранных инвесторов. Стратегической инвестицией будут считаться проекты стоимостью 50 млн. евро с созданием более 100 новых рабочих мест.

Представители 26 французских фирм провели в Словакии переговоры по вопросам, связанным с возможностями кооперационного сотрудничества в плане строительства автомобильного завода ПСА «Пежо-Ситроен» в Трнаве. Со словацкой стороны в переговорах участвовало 40 фирм.

Группа консультантов компании «Хюндай» изучает район, выделяемый словацкой стороной под проект строительства автозавода стоимостью 1,5 млрд.долл., по которому СР конкурирует с Польшей. Завод рассчитан на производство 300 тыс. автомобилей в год. Принятие окончательного решения ожидается в I кв. 2004г. По информации минэкономики СР, Словакия готова предоставить компании инвестиционные стимулы в размерах, не менее польских (100 млн. евро, т.е. 4,1 млрд. слов. крон). Общие льготы могут быть сопоставимы с ранее предоставленными ПСА «Пежо-Ситроен» (7 млрд. слов. крон).

Американский собственник компании U.S. Steel, Кошице, инвестировал с 2000г. в производство 360 млн.долл. из 700 млн., которые должен инвестировать до 2010г. по договору о приватизации.

В 2003г. динамично развивалось российско-словацкое экономическое сотрудничество. ОАО

«Твэл» минатома России выиграло тендер на поставку тепловыделяющих элементов для словацких АЭС «Богунце» и «Моховце». Поставки будут осуществляться в 2005-10гг. в объеме 62-63 млн.долл. ежегодно. Контракт подписан в дек. 2003г. в Москве.

В Братиславе подписано соглашение между австрийской компанией OMV, российским ОАО «Юкос» и словацким АО «Транспетрол» о создании совместного предприятия для строительства (к 2006г.) и эксплуатации нового нефтепровода между Братиславой и Швехатом (Австрия) длиной 60 км. и стоимостью 28 млн. евро (в т.ч. 10 км. по словацкой территории – 7,5 млн. евро). Одновременно подписано соглашение о поставках по нему нефти в 2 млн.т. ежегодно в течение 10 лет (при максимальной пропускной способности 3,6 млн.т.). Имеются перспективы увеличения поставок до 5 млн.т. за счет дополнительной установки перекачивающих насосов.

Российский коммерческий банк АКБ «Фора-Банк» открыл свое представительство в Братиславе. Целью его вступления на словацкий рынок является содействие увеличению российско-словацкого товарооборота, поддержка инвестиционной деятельности и создания совместных предприятий. «Фора-Банк» получил лицензию от НБС в сент. 2002г. и с тех пор оказал поддержку в реализации проектов на 70 млн.долл.

Совместное российско-словацкое предприятие «Матадор-Омскшина», г.Омск, произвело в 2003г. 1,5 млн. шин, в 2004г. запланировано увеличение производства до 2 млн. За семь лет работы СП произведено 6 млн. шин для легковых автомобилей.

По данным словацкой таможенной статистики, пересчитанным в доллары США, **внешнеторговый оборот России со Словакией в 2003г. составил 2,678 млрд.долл.** (увеличение на 18,8% по сравнению с пред.г.), в т.ч. экспорт – 2,411 млрд.долл. (16,5%) и импорт 0,267 млрд.долл. (86,3%). Положительное для России сальдо превысило 2,1 млрд.долл. Увеличение стоимостных объемов российского экспорта в Словакию в 2003г. было обусловлено прежде всего повышением курса словацкой кроны к доллару США, а также некоторым ростом поставок энергоносителей.

В структуре российского экспорта основными товарными группами были: минеральное топливо – 87,6%, машины и оборудование – 4,4%, сырьевые товары – 3,8%. Российские организации оказывали техсодействие Словакии в области атомной и классической энергетики, в сооружении Лазерного и Циклотронного центров СР (в счет погашения задолженности).

Важным направлением торгово-экономических отношений было сотрудничество на межрегиональном уровне, которое развивалось достаточно динамично. Общую координацию межрегионального сотрудничества осуществляла Рабочая группа Межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству между Российской Федерацией и Словацкой Республикой.

Другие страны СНГ занимали незначительное место во внешней торговле Словакии (за исключением Украины). Доля экспорта этих стран в Словакию в процентах от всего словацкого импорта за 2003г. составляла: Азербайджан – 0%, Армения – 0%, Белоруссия – 0,09%, Грузия – 0%, Казахстан

– 0,7%, Киргизия – 0%, Молдавия – 0,01%, Таджикистан – 0,01%, Туркмения – 0%, Узбекистан – 0,02%.

Доля импорта государств СНГ из Словакии в процентах от всего словацкого экспорта составляла: Азербайджан – 0%, Армения – 0,01%, Белоруссия – 0,09%, Грузия – 0,04%, Казахстан – 0,5%, Киргизия – 0%, Молдавия – 0,05%, Таджикистан – 0%, Туркмения – 0,03%, Узбекистан – 0%.

На объеме торговли между Словацкой Республикой и указанными странами СНГ оказывало влияние прежде всего изменение потребностей в закупках традиционных товаров как с той, так и с другой стороны, отсутствие у этих стран и Словакии свободных финансовых средств для крупномасштабной господдержки экспорта, конкуренция на рынках СНГ и Словакии со стороны западных компаний, а также ориентация словацких фирм и фирм стран СНГ на западные рынки.

Анализируя торговлю Словакии со странами СНГ, а также товарную структуру экспорта и импорта, можно отметить, что Словакия импортирует из этих стран в основном сырьевые товары, в которых нуждается ее экономика. К таким товарам относятся поставки хлопка-сырца из Среднеазиатских республик, железной руды и энергетического угля из Украины.

В экспорте Словакии в страны СНГ преобладают машины и оборудование, включая оборудование для электростанций, дорожная и строительная техника, изделия из черных металлов, бумага и картон, печатная продукция, продтовары, фармацевтика, товары ширпотреба, огнеупорные керамические материалы.

Развиваются торгово-экономические связи Словакии с Украиной. Учитывая наличие общей границы, украинские экспортеры железорудного сырья поставляют в Словакию 50% словацкого импорта этого товара, конкурируя с российскими экспортерами.

Выставки-2003

Выставки проводятся ежегодно примерно в тот же период и имеют насыщенную сопроводительную программу в виде международных симпозиумов, конференций и семинаров по вопросам международного торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, проведения дней основных торговых партнеров, оценки перспективных экспортных образцов.

16-19 янв. SlovakiaTour, г.Братислава, 9 туристическая ярмарка.

11-13 фев. Trencin – Mesto Mody, г.Тренчин, 36 выставка продукции швейной и текстильной промышленности (сезон весна-лето).

04-09 марта. Nabytok a Vyvanie, г.Нитра, 13 мебельная ярмарка.

18-23 марта. Autosalon, г.Братислава, 13 автосалон.

01-05 апр. Conesco, г.Братислава, 24 строительная ярмарка.

15-17 апр. Incheba, г.Братислава, 35 химическая ярмарка.

23-26 апр. Sofax, г.Братислава, 12 выставка компьютерной техники и телекоммуникаций.

27-30 мая. MSV, г.Нитра, 10 машиностроительная ярмарка.

10-12 июня. Aqua, г.Тренчин, 9 выставка водного хозяйства, защиты окружающей среды, обслуживания коммунального хозяйства.

21-26 авг. Agrokomplex, г.Нитра, 30 с/х и продовольственная ярмарка.

02-09 сент. Trencin – Mesto Mody, г.Тренчин, 36 выставка продукции швейной и текстильной промышленности (сезон осень-зима).

18-23 сент. Autosalon, г.Нитра, 11 выставка легковых и грузовых автомобилей, сервисной и гаражной техники.

07-10 окт. Lignumexpro, г.Нитра, 13 ярмарка оборудования и продукции деревообработки.

15-17 окт. Slovmedica Slovfarma, г.Братислава, 12 выставка медтехники и фармацевтики.

21-24 окт. Elo Sys, г.Тренчин, 9 электротехническая ярмарка.

11-16 нояб. Biblioteka Pedagogika, г.Братислава, 10 Книжная ярмарка.

Обзор прессы

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

– По информации минфина СР, объем продаж «черного рынка» составляет 12-15% ВВП Словакии. Значительную долю в них занимает уклонение от НДС и акцизов. Нелегальные продажи спиртных напитков составляют 30%, сигарет – 10%. «Господарске новины», 05-07.09.2003г.

– Уровень безработицы в Словакии в авг. 2003г. снизился еще на 0,1% и составил 14,49% (418263 чел.). «Народна оброда», 06.09.2003г.

– Потреблены в авг. по сравнению с июлем 2003г. выросли на 1%. Уровень инфляции в авг. составил 9,2%. Изменения уровня потребительских цен в авг. 2003г. по сравнению с июлем 2003г.: продовольствие и безалкогольные напитки – 0,3; алкоголь и табак – 5,7; одежда и обувь – 0,1; жилье, вода, эл./энергия, газ и др. топливо – 0; мебель, поддержание дома – 0,1; здравоохранение – 0,1; транспорт – 5,7; почта и телекоммуникации – 0; отдых и культура – 2,0; образование – 0; гостиницы и рестораны – 0,4; др. товары и услуги – 0,2.

Во II кв. 2003г. по сравнению с соответствующим периодом 2002г. средняя реальная месячная зарплата словаков увеличилась на 5,9% до 14118 слов.кр. «Господарске новины» 12-15.09.2003г.

Потребление овощей на душу населения в Словакии, кг/год

Всего овощей	В т.ч. свежих	Пл. (га)	Урожай (т.)	Сбор(т/га)
1993г.	108,3	77,8	32860	535467
1997г.	107,4	80,7	39921	594741
1999г.	108,7	76,8	46903	685379
2000г.	94,2	67,2	43834	468638
2001г.	80,5	56,2	32896	406064
2002г.	75,6	53,9	33572	363482

«Господарске новины», 16.09.2003г.

– Средний уровень зарплаты за I пол.2003г. по сравнению с I пол.2002г. снизился на 1,4% (во II кв. 2003г. по сравнению со II кв. 2002г. снижение составило 1,8%) и составил 13602 слов.кр. (по итогам года ожидается 14450 слов.кр.). Общий уровень конечного потребления домашнего хозяйства вырос на 1,2%, на что повлияло не только сокращение сбережений, но и увеличение объемов потребительских кредитов. «Народна оброда», 12.09.2003г.

– Во втором чтении Национальный совет СР рассматривает изменения к закону о реституции, которые дадут возможность гражданам в период с 01.01.2004г. до 31.12.2004г. реализовать свое право на возврат земель, отчужденных в 1948-90гг. Максимальные размеры возвращенных участков каж-

дому лицу определены в 150 га с/х земли или 250 га смешанной. В случае невозможности возвращения конкретного участка, заявителю будет выделен из госвладения участок в др. месте того же качества и размера. Налоги и платежи по данным операциям не предусматриваются. «Народна оброда», 12.09.2003г.

– В авг. 2003г. в Словакии было потреблено меньше пива (-30%) и табачных изделий (-25%). Причиной послужило повышение ставки акцизного налога. Указывается, что если снижение потребления пива реальный факт, то снижение показателей потребления сигарет связано с использованием продукции «черного рынка», объем продаж на котором минфин СР оценивает в 10%. «Народна оброда», 13.09.2003г.

– В соответствии с новым законом о соцстраховании с 2004г. возраст выхода на пенсию увеличивается до 62 лет для мужчин и женщин (в наст. вр. 60 и 57 лет). «Народна оброда», 25.09.2003г.

– Дефицит госбюджета Словакии к концу авг. 2003г. увеличился до 33,1 млрд. слов.кр. (июль 2003г. – 31,2), что соответствует исполнению бюджета на 59,1% вместо запланированных 56,04%. Доходы составили 147,11 млрд. слов.кр., расходы – 180,21 млрд. слов.кр. (61,8%). Поступления от сборов НДС составили 51,45 млрд. слов.кр. (51,8%). «Господарске новины», 03.09.2003г.

– «Эксимбанк» за первые 6 мес. 2003г. поддержал словацкий экспорт банковскими и страховыми операциями в 23,34 млрд. слов.кр. (44,6% от планируемого на 2003г. объема). «Господарске новины», 03.09.2003г.

– Внешнеторговый баланс Словакии в июле 2003г. сведен с дефицитом в 4,3 млрд. слов.кр. По итогам 7 мес. сальдо внешней торговли составило 13,5 млрд. слов.кр., что на 75% меньше, чем прошлогодний показатель. На 11,5% увеличился импорт за счет машин и оборудования, что связано с ростом инвестиционной активности в экономике СР. «Тренд», №36, 04.09.2003г.

Исполнение госбюджета СР к концу авг. 2003г.

Статья бюджета	Сумма	8 мес. 2003г.
	млрд. слов.кр.	8 мес. 2002г.%
Доходы	147,1	4,7
Налоговые поступления	140	4,2
-НДС	51,5	-4,9
– Акцизы	26,3	31,5
– С доходов юрлиц	20,8	0,5
– С доходов физлиц	20	6,1
– Неналоговые поступления	16,1	9,4
Расходы	180,2	2,3
– по текущим операциям	166,1	2,8
– по движению капиталов	14,2	-3
Дефицит	33,1	-7,3

Минфин СР. «Тренд», №36, 04.09.2003г.

– Объем лизинговых операций в Словакии в I пол. 2003г. составил 19,789 млрд. слов.кр. и по сравнению с I пол. 2002г. увеличился на 1,8 млрд. слов.кр. (+ 9,9%). В т.ч. АО CSOB Leasing – 3,353 млрд. слов.кр. (без НДС), SAC Leasing Slovakia – 3,207, VB Leasing – 2,439 млрд. слов.кр. Традиционно высокий объем лизинга приходился на легковые автомобили – 9,03 млрд. слов.кр. (+7,1%); машины и оборудование – 3,866 млрд. слов.кр. (+4,6%), грузовые автомобили – 3,746 млрд. слов.кр. (+2,6%). Доля лизинга легковых и малой (до 3,5т.) грузоподъемности автомобилей в общем объеме лизинга составила 58%. «Господарске новины», 5-7.09.2003г.

– Долг правительства СР к 30 июня 2003г. составил 403,39 млрд. слов.кр. (во II кв. 2003г. увеличение составило 19,679 млрд. слов.кр.). По сравнению с I пол. 2002г. он уменьшился на 14,21 млрд. слов.кр. Доля внутреннего долга составила 76,5% (I пол. 2002г. – 70,4%), или 308,618 млрд. слов.кр. (+5%). Внешний долг уменьшился на 12,26 млрд. слов.кр. и составил 94,772 млрд. слов.кр. «Господарске новины», 8.09.2003г.

– Валютные резервы Словакии к 03.09.2003г. составили 11,606 млрд.долл. Резервы НБС составили 10,243 млрд. слов.кр. (-29,9 млн. слов.кр. по сравнению с 27.08.2003г.), коммерческих банков – 1,362 млрд.долл. (- 7,4 млн.долл.). «Господарске новины», 8.09.2003г.

– В первом году членства СР в ЕС, прямые платежи для сельского хозяйства СР из бюджета ЕС будут составлять 25% от соответствующих платежей др. странам-членам ЕС. Из госбюджета СР прямые платежи могут быть профинансированы до 55% (+30%). Проект бюджета СР на 2004г. исходит из базы финансирования до 45% (в СР 45% означает 2252 кр/га), в Чехии – 3300. В Чехии к этой сумме добавляются платежи на развитие деревни – +400 кр/га. В Венгрии уже одобрены 55% (4700 кр/га), в Польше – 55% (3200 кр/га). «Народна оброда», 6.09.2003г.

– К концу авг. 2003г. налоговые поступления и таможенные сборы составили 130,99 млрд. слов.кр. (91,14% от плана бюджета за 9 мес. 2003г.). По НДС поступления составили 51,45 млрд. слов.кр., вместо запланированных 66,266, по акцизам и таможенным сборам – 2,192 млрд. слов.кр. Налог с доходов юр- и физлиц собран на 97,6% (47,755 млрд. слов.кр.). «Господарске новины», 11.09.2003г.

– Правительство СР предварительно согласовало распределение финансирования из резерва госбюджета на 2004г. Увеличены расходы на прямые выплаты сельскому хозяйству, финансирование строительства дорог, развитие налоговой информационной системы, реформу детских домов.

Основные расходы из резерва бюджета на 2004г., в млн.слов. кр: дотации сельскому хозяйству – 1400; госдорога Нова Быстрица – Оравска Лесна – 600; строительство дорог – 400; компенсация изменений в налогообложении иностранцев – 381; развитие налоговой информационной системы – 300; дотация по выплатам в госбюджет – 300; эксплуатация и ремонт дорог – 300; реформа детских домов – 232. «Господарске новины», 17.09.2003г.

– Правительство СР одобрило проект изменений в законе о валютном регулировании, в соответствии с которым гражданам Словакии дается право открытия валютных счетов в зарубежных банках без ограничения срока их использования (ранее было не более 30 дн.). Также изменяется положение закона, касающееся приобретения с/х земли в Словакии гражданами ЕС с момента вступления СР в ЕС. «Господарске новины», 11.09.2003г.

– Правительство СР решило использовать часть средств из сельскохозяйственного и социального фондов ЕС на развитие регионов. Сельское хозяйство будет после вступления в ЕС до 2006г. пользоваться 15,41% выделенного финансирования (вместо первоначальных 24%), доля соцфонда снижается с первоначальных 29,88% на 0,25 процентных пункта. На реализацию проектов по созданию инфраструктуры регионов будет ис-

пользовано 54,95% (вместо 46,12%) выделенных средств. «Тренд», 11.09.2003г.

– Валютные резервы СР к 10.09.2003г. увеличились на 543 млн.долл. и составили 12,150 млрд.долл. Резервы НБС составили 10,831 млрд.долл. (+587 млн.долл.), комбанков – 1,319 млрд.долл. (-44 млн.долл.). «Народна оброда», 16.09.2003г.

– Пассивное сальдо внешней торговли СР агропродукцией за 7 мес. 2003г. по сравнению с соответствующим периодом 2002г. снизилось на 11,8% до 9,375 млрд. слов.кр. (1,993 млрд. слов.кр. приходится на долю торговли с Чехией). Значимыми товарами экспорта были солод (1,446 млрд. слов.кр.), сыры и творог (882 млн. слов.кр.), шоколад и др. продукты, содержащие какао (817 млн. слов.кр.). В импорте доминировали сигареты и др. табачные изделия (1,713 млрд. слов.кр.) и белковые концентраты (1,088 млрд. слов.кр.). «Народна оброда», 16.09.2003г.

– Планируется, что в бюджете на 2004г. поддержка сельского хозяйства СР будет профинансирована в объеме 17,8 млрд. слов.кр. (2003г. – 13 млрд.слов.кр.). «Народна оброда», 16.09.2003г.

– По информации ТАСР, в 2004г. ожидается повышение ставок обязательного гражданского страхования автотранспорта на 30%.

– НБС снизил основной банковский процент на 0,25 процентных пункта. Т.о. снижаются расходы комбанков на получение средств от НБС, а вкладчики могут ожидать дальнейшее снижение процента с вкладов. «Господарске новины», 26-28.09.2003г.

Цены обязательного страхования, слов.кр.

Объем двиг., куб.см	Ставки	
	текущие	проект 2004г.
1300-1800.....	5130.....	6669
1800-2500.....	8550.....	11115
более 2500.....	1.3090.....	17017

«Народна оброда», 24.09.2003г.

– Счет текущих операций платежного баланса Словакии за I пол. 2003г. закрыт с дефицитом 7,4 млрд. слов.кр., что явилось следствием пассивного сальдо торгового баланса – 9,7 млрд. слов.кр. Счет движения капиталов, по предварительным данным, закрыт с положительным сальдо в 28,9 млрд. слов.кр. Общий актив платежного баланса составил 20,726 млрд. слов.кр. «Господарске новины», 26-28.09.2003г.

– Объем выданных кредитов юр- и физлицам в авг. 2003г. превысил июльские показатели на 0,8 млрд. слов.кр. и составил 350,6 млрд. слов.кр. «Господарске новины», 26-28.09.2003г.

– Активное сальдо внешнеторгового баланса Словакии составило в авг. 2003г. 1,4 млрд. слов.кр. Общий дефицит за 8 мес. 2003г. составил 11,74 млрд. слов.кр., что на 77,6% меньше, чем в соотв. периоде 2002г., экспорт вырос на 25%, импорт – на 13,8%. «Господарске новины», 30.09.2003г.

ИНВЕСТИЦИИ

– Словацкие авиалинии планируют через тендер продать три самолета ТУ-154, ранее переданные им на баланс государством в качестве вклада в уставной капитал, и заменить их самолетами типа Боинг. Причинами такого решения называются предпочтение пассажиров, высокий расход топлива, несоответствие ряда технических и эксплуатационных характеристик самолетов ТУ-154 требованиям ЕС. «Господарске новины», 03.09.2003г.

— Отсутствие грузового терминала аэропорта в г.Братиславе тормозит развитие авиагрузоперевозок. Ожидается, что работы по его созданию будут переданы частному инвестору или отдельным грузоотправителям. Объем требующихся инвестиций оценивается в 30 млн. слов.кр. Отмечается, что в процессе подготовки реорганизации словацких авиалиний обсуждать этот вопрос преждевременно. «Господарске новины», 08.09.2003г.

— Открывается международный автосалон в выставочном комплексе г.Нитра. Ожидается, что он будет менее представленным, чем в пред.гг. В качестве одной из причин называется проведение незадолго до этого автосалона во Франкфурте-на-Майне (Германия). «Народна оброда», 17.09.2003г.

— 1,6 млрд. слов.кр. составили инвестиции государства в подготовку инфраструктуры для будущего завода ПСА «Пежо-Ситроен» в Транаве. Государство должно будет профинансировать вспомогательные работы, инфраструктуру и перекалфикацию рабочего персонала до пуска завода в эксплуатацию в объеме 6,5 млрд. слов.кр. «Народна оброда», 03.09.2003г.

— Фирма «Леони Автокабель Словакия» начала строительство в г.Илаве нового завода по производству кабельных разъемов для БМВ стоимостью 600 млн. слов.кр. До 2005г. фирма создаст 1500 новых рабочих мест. Пуск завода в пробную эксплуатацию намечен на март 2004г. Ежедневная продукция фирмы рассчитана на 700 автомобилей. «Господарске новины», 04.09.2003г.

— Антимонопольный комитет СР дал согласие на слияние Bank Austria Creditanstalt Leasing (Австрия) и АО САС Leasing Slovakia. Концентрация компании должна способствовать занятию лидирующего места на словацком и чешском рынке. Австрийский банк получил 100% пакет акций САС. «Господарске новины», 18.09.2003г.

— Американская торговая палата в СР открыла свое бюро в г.Кошице. По заявлению председателя палаты, Кошице является привлекательным местом для иноинвестиций. «Господарске новины», 19-21.09.2003г.

— Реализуется инвестиционный проект стоимостью 100 млн. слов.кр. по производству тканей для автомобильных подушек безопасности. В случае соответствия качества продукции, срок окупаемости проекта оценивается в 4-5 лет. Завод Rhodia ежегодно производит 20-25 тыс.т. волокон. Экспорт составляет 90% объема производства. «Господарске новины», 22.09.2003г.

— Правительство СР приняло решение об увеличении помощи для строительства автозавода фирмой ПСА «Пежо-Ситроен» в Транаве на 408,5 млн. слов.кр. и инвестировании 386 млн. слов.кр. в строительство высоковольтной линии для электроснабжения заводской территории. Финансирование инвестиций проведет АО «Словацкие электросети». «Господарске новины», 23.09.2003г.

— Датский производитель обуви Ессо открыл новые производственные площади в г.Мартине — 11 тыс. кв.м. Инвестиции в расширение составили 3 млн. слов.кр. из собственных источников АО Ессо Slovakia. «Господарске новины», 23.09.2003г.

— По информации Словацкого агентства развития инвестиций и торговли, оно работает над 109 проектами, в рамках которых иноинвесторы планируют инвестировать в экономику Словакии

3,5 млрд. евро и создать 24734 новых рабочих места с возможным их увеличением до 32 тыс. Наибольший интерес инвесторов вызывает автомобильная и электротехническая промышленность. Большинство инвесторов представляют Германию, Англию, США и Японию. «Господарске новины», 24.09.2003г.

— Компания «Трнаваинвест», которая обеспечивает подготовку земельного участка под строительство завода ПСА «Пежо-Ситроен», будет разделена на две фирмы. В одной фирме сосредоточатся активы, которые в последующем будут переданы инвестору, в др. — которые останутся в собственности Словакии (водопроводная и канализационная сети). «Господарске новины», 25.09.2003г.

— Словацкое агентство развития инвестиций и торговли на сайте www.sario.sk открыло базу данных объектов свободной недвижимости в СР, пригодных для предпринимательской деятельности. База содержит информацию о 400 зданиях и земельных участках и рассчитана на иноинвесторов. «Господарске новины», 25.09.2003г.

— По информации руководства американской корпорации Whirlpool, она намерена на базе своего завода в г.Попраде (СР) создать глобальный центр по производству стиральных машин. Планируется до 2005г. увеличить их производство с 1,4 млн. шт. до 2,5 млн. Инвестиции составят 40 млн. евро. «Господарске новины», 25.09.2003г.

— Акционеры АО «Транспетрол» на внеочередном собрании согласились со строительством новой ветки нефтепровода до Австрии. Проект поддержан АО «Юкос» (49% акций). Минэкономики СР имеет 51%. «Народна оброда», 24.09.2003г.

— АО «Чешские электростанции» объявило тендер на роль консультанта по приватизации АО «Словацкие электростанции». АО «ЧЭ» является единственной компанией из 10 кандидатов на приватизацию «СЭ», выразившей интерес к приватизации «СЭ» как целого. Остальные участники намерены приватизировать только часть, касающуюся классической энергетики. «Господарске новины», 26-28.09.2003г.

— По данным НБС, за I пол. 2003г. в Словакию поступило 20,838 млрд. слов.кр. ПИИ, что на 15% больше, чем в I пол. 2002г. Накопленные СР ПИИ составили 320,8 млрд. слов.кр. «Господарске новины», 29.09.2003г.

— Hella Slovakia Signal Lighting, дочерняя компания немецкого концерна Hella KG Hueck, открыла в Бановцах над Вагом новый завод по производству внешних осветительных приборов для легковых автомобилей. План их производства предусматривает выпуск 2,5 млн. multifunctional и 10 млн. простых фар и подфарников. «Господарске новины», 29.09.2003г.

— По информации Союза целлюлозно-бумажной промышленности СР, валовый доход предприятий отрасли снизился за I пол. 2003г. по сравнению с I пол. 2002г. на 56%. Такое же положение наблюдается и в зарубежных странах, где реализуется 79% продукции словацких заводов. Как позитивный момент отмечается рост производительности труда, которая повысилась на 14% по сравнению с I пол. 2002г., и увеличение инвестиций в 2,5 раза до 836 млн. слов.кр. Произведено 366 тыс.т. бумаги и картона (+3,9%), 65,6 тыс.т. гиги-

енической бумаги (+125%) и 132,6 т упаковочных материалов (+6,9%). «Господарске новины», 04.09.2003г.

– По информации Словацкого рейтингового агентства (SRA), слабый спрос на внешних рынках, сильная словацкая крона по отношению к евро и доллару США, дерегулирование цен на энергию и высокие цены на нефть стали главными причинами снижения эффективности работы предприятий химической промышленности СР в I пол. 2003г. «Господарске новины», 05-07.09.2003г.

– По информации Объединения автопрома СР, несмотря на ожидаемое снижение продаж автомобилей в 2003г. товарооборот автозаводов составит 240 млрд. слов.кр., а доля этой продукции в объеме экспорта СР – 30%. «Господарске новины», 19-21.09.2003г.

– 3 блок АЭС «Бугунице» после плановой остановки пущен в эксплуатацию 06.08.2003г. Остановка была связана с необходимостью проведения работ по замене топлива и контролю систем давления реактора (периодичность проведения 1 раз в 4г.). Одновременно проведены работы, связанные с модернизацией АЭС: ремонт систем обеспечения безопасности и охлаждающей системы реактора. «Господарске новины», 08.09.2003г.

– По данным Комитета по статистике СР, добыча угля в Словакии снизилась во II кв. 2003г. на 17,3% (в текущих ценах) по сравнению со II кв. 2002г., а в I пол. 2003г. по сравнению с I пол. 2002г. на 18,3%. Словакия располагает 700 месторождениями полезных ископаемых, из которых разрабатывается 200. Добывают соль, гипс, песок для производства стекла, литейный песок, компоненты для стройматериалов (щебень, гравий) каолин, цеолит. Запасов угля и природного газа при существующих темпах добычи хватит на 30 лет. Горнонитрянские шахты – в 2002г. добыли 2,7 млн.т. угля. «Народна оброда», 16.09.2003г.

– Потребление электроэнергии в авг. 2003г. выросло на 1% по сравнению с авг. 2002г. и составило 18746559 мвтч. Общая выработка эл. энергии за 8 мес. 2003г. по сравнению с соответствующим периодом 2002г. снизилась на 1,9% до 20546297 мвтч. при положительном внешнеторговом сальдо по этой продукции 1779837 мвтч. «Господарске новины», 29.09.2003г.

– Проект нового закона СР об охране и использовании земель с/х назначения предусматривает освобождение от уплаты за их изъятие из сельхозфонда. Мера ориентирована на привлечение иноинвесторов в экономику СР на условиях «в чистом поле». Минсельхоз СР ожидает, что при каждой инвестиции с отводом 200 га земли госбюджет недополучит 600 млн. слов.кр. (1 га земли среднего качества оценивается 3 млн. слов.кр.). «Народна оброда», 06.09.2003г.

– 3,8 млрд. слов.кр. в течении последних 10 лет выделило Национальное агентство СР по развитию малого и среднего предпринимательства. Из фондов ЕС было получено 2,4 млрд. слов.кр., из госбюджета СР – 1 млрд. слов.кр. 400 млн. слов.кр. было получено в рамках двусторонних межправительственных соглашений со странами ЕС. «Господарске новины», 11.09.2003г.

Намечаемый уровень прямых выплат сельскому хозяйству в странах Вышеградской четверки в 2004г., слов.крон

Чехия.....	3743	55%*
Польша.....	3179	55%*

Венгрия.....	4725	55%*
Словакия.....	2552/3119	45%-55%*

* От уровня поддержки в ЕС, с учетом прямых выплат из фондов ЕС. «Народна оброда», 13.09.2003г.

– При вступлении СР в ЕС 30% словацких производителей кормовых смесей будут иметь проблемы со сбытом своей продукции из-за ее несоответствия гигиеническим нормам ЕС. По оценкам специалистов пищевой промышленности СР, при вступлении СР в ЕС 50-70% переработчиков мяса не смогут выполнить гигиенические и санитарные нормы, принятые в ЕС. Останется «на плаву» 4 крупных и 8 средних мясокомбинатов. По данным Государственного ветеринарного и продовольственного управления СР, на 01.07.2003г. из 70 словацких скотобоен только 22 смогут до конца года выполнить гигиенические требования ЕС к мясным продуктам (4 уже подготовлены). Из 67 мясокомбинатов 11 готовы, еще 25 имеют возможность завершить этот процесс к 2004г. «Народна оброда», 16.09.2003г.

– По данным Евростата, ВВП 10 будущих членов ЕС, включая Словакию, в 2002г. составил 4,8% ВВП ЕС. В расчете на душу населения по паритету покупательной способности – 46% от уровня ЕС. (ВВП СР – 48%). «Народна оброда», 17.09.2003г.

– Правительство СР одобрило новелизацию валютного закона СР, предусматривающую предоставление права гражданам ЕС приобретать землю с/х назначения после вступления Словакии в ЕС, при условии их хозяйствования на ней не менее 3 пред. лет. Полная либерализация рынка земли вступит в силу после семилетнего переходного периода. «Тренд», №38, 18.09.2003г.

– Финансовый меморандум Программы приграничного сотрудничества PHARE между СР и Венгрией на 2003г. одобрен правительством СР. Программа рассчитана до 30.11.2005г., и ЕС намерена профинансировать ее в объеме 2 млн. евро. «Господарске новины», 19-21.09.2003г.

– Словацкие сахаропроизводители протестуют против чрезмерного импорта сахара из Украины по лицензиям МЭ СР. Ущерб оценивается ими в 20 млн. слов.кр. При импорте из Украины подтвержденных лицензиями 1500т. такое же количество словацкого сахара должно быть экспортировано. При этом словацкая цена составляет 23 кр/кг, а цена на мировых рынках – 10 кр/кг. «Господарске новины», 22.09.2003г.

– Правительство СР одобрило проект ежегодной Национальной программы подготовки Словакии к вступлению в НАТО. Финансирование программы в 1,275 млрд. слов.кр. будет проведено из госбюджета СР на 2004г. «Господарске новины», 25.09.2003г.

– По данным экспериментально-технического центра сельского хозяйства СР, ежегодно агропрому требуется 9,7 млрд. слов.кр. для обновления сельхозтехники в рамках простого воспроизводства. В 2000г. эта сумма представляла 800 млн. слов.кр. «Господарске новины», 11.09.2003г.

– Минсельхоз СР направило в правительство СР просьбу о выделении из госбюджета 1,722 млрд. слов.кр. на компенсацию последствий засухи в Словакии. Минфин СР предлагает ограничиться 400 млн. слов.кр. в связи с необходимостью выполнения требований по вступлению СР в ЕС до 2006г. «Господарске новины», 24.09.2003г.

– По данным минсельхоза СР, ущерб сельско-

му хозяйству от засухи 2003г. нанесен в 2,153 млрд. слов.кр., а с учетом снижения цен (в основном на свинину и мясо птицы) он в целом прогнозируется по году в 4,355 млрд. слов.кр. «Народна оброда», 24.09.2003г.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— Согласно данным Таможенного управления СР, внешнеторговый оборот Словацкой Республики за 2003г. составил 43860,79 млн.долл. и вырос по сравнению с 2002г. на 42%.

Основной объем словацкой внешней торговли приходился на страны-члены ЕС — 55,4% и страны ЦЕССТ — 23,9%. В страновом разрезе — на Германию — 27,9%, Чехию — 13,5%, Италию — 6,8%, Россию — 6%, Австрию — 5,8%.

В 2003г. словацкий экспорт составил 21761,9 млн.долл. (увеличение по сравнению с 2002г. на 51,4%). В словацком экспорте основная доля приходилась на страны-члены ЕС — 59,6%, при этом доля Германии составила 30,3%, Италии — 7,4%, Австрии — 7,3%; на страны ЦЕССТ — 24,3%, из них наибольшая доля приходилась на Чехию — 12,7%. Доля России составила 1,2%, Украины — 1%.

Импорт Словакии в 2003г. составил 22098,92 млн.долл. (увеличение по сравнению с 2002г. на 33,9%). В импорте Словакии доля стран-членов ЕС составила 51,4%, в т.ч. Германии — 25,5%, Италии — 6,2%, Австрии — 4,4%. Доля стран ЦЕССТ — 23,5%, в т.ч. Чехии — 14,3%. Доля России составила 10,7%, Украины — 1%.

Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса Словакии за 2003г. составило 337 млн.долл. Наибольшее отрицательное сальдо торгового баланса Словакия имеет с Россией — 2111,07 млн.долл.

США

Макроэкономика

К концу 2003г. в экономике США, несмотря на начавшееся со второго квартала улучшение целого спектра макроэкономических показателей, общая ситуация оставалась неопределенной. С одной стороны, после 2 лет «топтанья на месте» в американской экономике появились очевидные признаки оздоровления. Темпы увеличения ВВП, достигшие всего лишь 2% в I кв. 2003г., уже в последующие 3 мес. составили в годовом исчислении 3,1% — самый высокий рост с лета 2002г., а в III кв. превзошли наиболее оптимистические прогнозы, достигнув «космической» для США отметки — 8,2% (прирост на в 260,3 млрд.долл.). В IV кв. прирост ВВП составил 4%, а в целом за год — свыше 3% (2,2% в 2002г.). В стоимостном выражении реальный ВВП в 2003г. составил 10397,2 млрд.долл. В структуре ВВП наибольший удельный вес приходился на личное потребление (7362,2 млрд.долл.), госрасходы (1899,5 млрд.долл.) и частные производственные капиталовложения (1635,7 млрд.долл.). Показатель нетто-экспорта в виду значительного превышения импорта имел отрицательное значение: -505,5 млрд.долл.

В III кв. на 6,9% выросли потребительские расходы, являющиеся главным двигателем американской экономической машины в течение всех последних лет. На 30% по сравнению с 2002г. увеличились доходы компаний и на 7,2% — доходы рядовых граждан, средний рост которых за последние 5 лет составил 3,2%. Возросла инвестиционная ак-

тивность американских компаний, вложения которых в основное оборудование увеличились в III кв. по сравнению со II кв. на 12,8%, а в производство компьютеров и программного обеспечения — на 18,4%. Темпы роста жилищного строительства, важного показателя состояния экономики США, в дек. увеличились на 1,7% по сравнению с предыдущим месяцем, достигнув самой высокой отметки с фев. 1984г. В 2003г. было начато строительство около 1,85 млн. новых индивидуальных домов, что сопоставимо лишь с аналогичными показателями 1978г. Общий объем продаж домов в 2003г. также оказался рекордным — 6,1 млн.ед. против 5,5 млн. в 2002г. Данные же по продажам домов имеют особое значение для рынка, поскольку показывают уровень потребительского спроса стране, где потребление формирует 70% ВВП.

В 2003г. существенно возросла активность фондовых рынков, индекс промышленных компаний «Доу Джонс» поднялся почти на 25% по сравнению с уровнем на начало года, «Насдак» — на 50%. Индекс потребительского доверия, используемый независимой исследовательской организацией «Конференс Борд» в нояб. вырос до 92,5 пунктов — самого высокого значения за последние 14 мес. (в дек. он несколько понизился -до 91,7). Инфляция в среднем за год не превысила 2%. В IV кв. отдельные экономические показатели, отражающие, в частности, уровень потребительских расходов, капитальных вложений компаний и дефицит торгового баланса, заметно понизились, что отразилось на общих темпах прироста ВВП.

На протяжении последних 7 мес. 2003г., по данным ФРС, наблюдался рост промпроизводства, в т.ч. в дек. — на 0,96%. Заметно оживилась ситуация в обрабатывающей промышленности, в которой в наибольшей степени ощущались последствия рецессии 2001г. Заказы на товары длительного пользования в этом секторе постоянно возрастали, начиная с авг. 2003г., а рост производства за год составил 6,1% (1,4% в 2002г.). Индекс деловой активности в обрабатывающей промышленности повышался практически в течение всей II пол. года и в нояб. составил 64,1 пункта, самого высокого значения с окт. 1994г. К концу года он несколько понизился — до 63,4, однако превышал отметку в 50 пунктов (показатели ниже этой отметки указывают на спад в экономике).

К числу важных факторов, позитивно отразившихся, в первую очередь, на состоянии фондовых рынков, а также на потребительском доверии и настроениях в деловом мире, относят активную экономическую политику администрации, направленную на формирование самой благоприятной за последние десятилетия деловой среды в США, возросшие военные расходы и высокие темпы производительности труда. Некоторое улучшение геополитической ситуации после завершения войн в Афганистане и Ираке и определенная стабилизация мировых цен на нефть также позитивно сказались на деловой динамике в стране и мировой экономике в целом.

Несмотря на очевидные признаки оздоровления, американская экономика «еще не обрела по настоящему сильных ног». Экспертами отмечается, что принимаемые правительством меры стимулирования экономики неоднозначны по характеру их воздействия на нее и лишь откладывают урегулирование серьезных дисбалансов и проблем.

Подчеркивается, что значительная часть крупных экономических проблем носит не циклический, а структурный характер. Высказываются и более критические суждения, суть которых сводится к тому, что некоторые предпринимаемые американской администрацией меры на экономическом направлении не только не решают актуальных для национальной экономики проблем, но и порождают новые, не менее серьезные.

Постоянно растущие правительственные расходы, призванные стимулировать деловую активность в стране, вызывают значительный рост бюджетного дефицита. В пред.г. он составил рекордную цифру — 374 млрд. долл., а в начавшемся финансовом году прогнозируется уже на уровне в 500 млрд.долл., т.е. немногим меньше 5% от общего объема ВВП, в то время как 3г. назад бюджет сводился с профицитом в 1,3% от ВВП. Проектом федерального бюджета на предстоящий финансовый год предусматривается рекордный в истории мировой экономики дефицит в 521 млрд.долл. Согласно прогнозам, дальнейшее сокращение налогов, увеличивающиеся расходы по содержанию войск в Ираке и в Афганистане и на восстановление экономики этих стран (всего на эти цели в 2003г. выделено 170 млрд.долл.) в случае относительно невысокого экономического роста могут привести в ближайшие годы к существенному увеличению бюджетного дефицита (до 800 млрд.долл. в год), а также федерального долга (примерно еще на 4 трлн. долл.). Это может серьезно затормозить развитие производства, заметно снизить приток инвестиций в экономику и затруднить выполнение многих социальных программ.

«Щедрая монетаристская политика», заключающаяся, в частности, в снижении ФРС в течение последних 15 мес. банковской учетной ставки, может, по последним оценкам, обернуться угрозой инфляционного роста цен. Низкая учетная ставка, как отмечают специалисты, стимулируя подъем экономики США, одновременно снижает привлекательность американских ценных бумаг и доллара для иностранных инвесторов. Между тем, именно сейчас американская экономика как никогда нуждается в иностранных инвестициях для решения еще одной своей крупной структурной проблемы — финансирования рекордного платежного дефицита. Уже общеизвестно, что для покрытия такого платежного дефицита США необходимо ежемесячно привлекать нетто иностранных инвестиций на 50 млрд.долл.

Рост платежного дефицита сказывается не только на настроениях иноинвесторов, но и существенно тормозит темпы экономического роста. Резкое увеличение в I кв. 2003г. торгового дефицита, являющегося основной составной частью дефицита платежного баланса уменьшило прирост ВВП на 1,6%. В целом же, как полагают отдельные аналитики, накачивание экономики «легкими деньгами» (к этому сводятся правительственные меры монетаристского и фискального характера) уже в недалекой перспективе грозит привести к значительным проблемам, поскольку вносит ощутимый сбой в действие механизма рыночной экономики и означает усиление чрезмерного вмешательства государства в нее, создавая тепличные условия для частного бизнеса США и тем самым подрывая его конкурентоспособность.

Предпринимаемые администрацией Дж.Буша меры пока не оказали существенного влияния на уровень загрузки производственных мощностей, которая все еще остается достаточно низкой — немногим более 75%, а это является еще одним фактором, негативно сказывающемся на инвестиционной активности компаний, замедляя их вложения в расширение производства. Несмотря на последние позитивные подвижки (связанные, преимущественно, с падением курса национальной валюты), пока, как считает ряд независимых экспертов, рано говорить о долгосрочном улучшении ситуации в промышленном секторе экономики США в целом и самой критической его части — обрабатывающей промышленности. В обрабатывающей промышленности с дек. 2001г. до середины прошлого года отсутствовал практически какой-либо рост (подобная слабая динамика периода выхода экономики из рецессии последний раз имела место в 1919г.). На протяжении последних 3 лет указанный сектор теряет рабочие места (2,3 млн. за этот период).

Дело не столько в последствиях событий 11 сент. и войны с Ираком, на что ссылаются представители ФРС и различных правительственных экономических структур, сколько в более фундаментальных причинах, в т.ч. заметном снижении конкурентоспособности американского промышленного бизнеса. Значительные трудности, в частности, испытывают автомобильная промышленность, а также отрасль, производящая промышленное оборудование. Чистая прибыль японских автопроизводителей с каждого автомобиля, производимого в США, составляет около 1200-2000 долл., а лучших американских компаний — лишь 700 долл. За 2003г. крупнейшие японские автомобильные компании еще более расширили свое присутствие на американском рынке, значительно увеличив объемы продажи производимой ими продукции за счет американских компаний: «Ниссан» — на 30,7%, «Тойота» — на 20,4% (соответственно «Дженерал Моторс» — на 1,9%, «Форд» — падение на 5,3%).

С начала года ухудшилось положение в химической отрасли (производство пластмасс и химудобрений). Согласно заявлениям руководителей ряда занятых в этой сфере компаний, не исключается перевод части данных производств в Китай и на Ближний Восток. Нетто-экспорт американской химпродукции еще в 1999г. составлял 8 млрд.долл., а в 2003г. уже нетто-импорт этой продукции составил 9 млрд.долл. В сложной ситуации на протяжении ряда лет находятся такие отрасли (энергоемкие), как алюминиевая, деревоперерабатывающая, стекольная, металлургическая, горнодобывающая, нефтеперерабатывающая.

Оживление инвестиционной активности в последнее время и высокие темпы роста производительности труда связаны преимущественно не с обновлением основного оборудования и расширением производства, а с сокращением персонала. Причем все отчетливее проявляется тенденция оттока рабочих мест из США, в т.ч. из высокотехнологичных отраслей, в Индию, Китай и другие страны. Уровень безработицы среди американских программистов за последние три года вырос почти вдвое. По оценкам некоторых независимых экспертов, к концу 2004г. одно из 10 рабочих мест в американских компаниях компьютерных услуг и

одно из каждых 20 в других высокотехнологичных компаниях уйдут за рубеж. В общем по стране безработица продолжает оставаться на достаточно высоком для США уровне (5,7% на конец дек. 2003г.). Даже в III кв., несмотря на столь высокие темпы экономического роста, в промышленности было создано всего лишь 57 тыс. новых рабочих мест вместо прогнозируемых 150 тыс. (средний темп ежемесячного увеличения числа рабочих мест необходим при нынешних темпах прироста населения США), а в дек. — только 16 тыс. Всего же за последние несколько лет работы лишилось 3 млн. чел. «Страх перед глобализацией», как часто указывается, охватывает все большее число фабричных рабочих США, уязвимых к импорту японской продукции, и программистов, — к аутсорсингу в Индии.

Крупной экономической проблемой, которая продолжает усугубляться, является нынешний уровень национальной задолженности страны, равной 300% объема ВВП (30 трлн. долл.), что, по мере ослабления воздействия на экономику «адреналина» правительственных мер стимулирования, будет все заметнее негативно сказываться на уровне потребительских расходов и инвестиционной активности американского бизнеса. Не исключается что из-за высокой задолженности потребители будут использовать получаемые в виде налоговых сокращений дополнительные средства из бюджета не для увеличения расходов, а для погашения своих долгов (американцы, увеличив свои долги в соотношении с доходами со 101% более 3 лет назад до 111%, тратят 14% получаемых ими реальных доходов на погашение долгов). В более широком плане, фактор высокой национальной задолженности при определенном стечении обстоятельств может выйти на первый план и иметь разрушительные последствия для экономики страны.

Неоднозначная ситуация складывается и с долларом. Его плавное понижение в отношении национальных валют стран, экспортирующих свою продукцию в США, благоприятно воздействуя на оздоровление американской экономики, позволили США решить только часть (и не в полном объеме) их многочисленных проблем. Несмотря на предпринятые шаги, США пока не удается избавиться от дешевого импорта из ряда азиатских стран, в первую очередь, Китая, Японии, Малайзии и Тайваня, которые разными способами привязывают свои валюты к доллару. Управляемое «опускание курса доллара», среди прочих других факторов, наиболее заметно воздействует на динамику притока иностранных инвестиций в США, которые фактически финансируют внушительный дефицит платежного баланса США и поддерживают курс доллара. Общий объем нетто-закупок американских акций европейцами (которые владеют 75% их суммарного количества, находящегося на руках у иностранцев) в 2003г. составил 12,5 млрд.долл. (84 млрд.долл. в 2000г., 39,4 млрд.долл. в 2001г. и 13 млрд.долл. в 2002г.). Считается, что многие иностранные, а также американские инвесторы перевели свои капиталы из США, в частности, в Европу, в результате чего были ослаблены последствия стагнации экономик европейских стран и заметно укрепилась их позиция в конкуренции с США за мировые рынки.

В самое ближайшее время США в результате проводимой ими экономической политики могут оказаться в тупиковой ситуации. С одной стороны,

дальнейшее понижение курса доллара стимулирует экономический рост, однако негативно сказывается на притоке иностранных капиталов и тем самым угрожает вызвать серьезный финансовый кризис с почти неизбежной девальвацией американской национальной валюты. С другой, повышение курса доллара нежелательно, поскольку это, скорее всего, чревато новым спадом в экономике и ростом и без того самого большого по историческим меркам торгового дефицита страны, но без этого вряд ли, как отмечается экспертами, возможно остановить отток капиталов и привлечь новые. В этих условиях американскому правительству приходится, как считается, проводить достаточно рискованную политику балансирования. Предполагается, что в момент, когда возникнет реальная угроза обвала курса доллара, правительство США пойдет, в частности, на повышение банковской учетной ставки и таким образом обеспечит рост доллара. Определенные расчеты строятся и на том, что в случае укрепления курса евро до 1,3 долл. и более европейские товары станут неконкурентоспособными на мировом рынке, и Евросоюз будет сам вынужден снизить свою банковскую учетную ставку, предпочтя высокую инфляцию экономическому спаду и тем самым остановит падение доллара. Очень низкий курс доллара, в частности, в отношении евро, как следует из некоторых оценок, опасен для самих США еще тем, что чреват серьезным подрывом доверия к нему как мировой резервной валюте и возможным переходом всей мировой финансовой системы расчетов за товары от доллара на евро.

При более широком охвате нынешнего экономического положения США, глубоко интегрированных в систему мирохозяйственных связей, в поле зрения специалистов попадает еще большее количество проблем, с которыми страна уже сталкивается или столкнется в скором времени. Наряду с издержками, связанными с борьбой с международным терроризмом и отстаиванием американских интересов в отдельных регионах, особенно нефтедобывающих, Соединенным Штатам приходится преодолевать проблемы, появившиеся вследствие глубоких изменений в мировой экономике. К их числу можно отнести усиление роли отдельных стран, в частности, Китая, развитие электронной торговли, расширение торговли биотехнологиями и др. Серьезным фактором становятся также обострившиеся отношения в трансатлантической торговле — Вашингтон и Брюссель, как считается, находятся на грани крупных торговых баталий. Новую и особую глобальную проблему представляет чрезмерная зависимость мировой экономики от американской и экономического развития многих стран, в первую очередь с экспортоориентированными экономиками, от воздействия «наркотика» растущего торгового дефицита США.

Основной вектор экономической политики республиканской администрации в 2003г., если сравнивать с пред.г., оставался по сути неизменным и был направлен, главным образом, на вывод американской экономики на устойчивые и высокие темпы роста, устранение негативных последствий рецессии 2001г. Эти задачи были учтены при формировании бюджета на очередной финансовый год. Наряду с этим, в число государственных приоритетов вошли задачи, связанные с сокращением государственных расходов, реформированием системы госрегулирования, переходом к новой

энергетической политике, модернизацией некоторых аспектов правовой системы, финансированием образования, здравоохранения и социальных программ.

По мнению многих американских экономистов и аналитиков, наметившийся положительный поворот на экономическом направлении является, главным образом, результатом целенаправленных действий правительства США, «повернувшегося, наконец, к экономике лицом». При этом ключевая роль здесь отводится проводимой республиканцами «щедрой монетаристской политике» подстегивания экономики, позволившей создать самую стимулирующую во всей новой истории США монетарную и фискальную среду.

Экономика Буша – 2004

В конце мая 2003г. Дж.Бушем был подписан закон, предусматривающий сокращение налогов на бизнес и потребителей в 350 млрд.долл. в течение 10-летнего периода. Это – треть значительное сокращение налогов в период нахождения у власти республиканцев и, по утверждению правительственных экспертов, уже в течение 2004г. приведет к созданию дополнительно 2,6 млн. рабочих мест и улучшит ситуацию на фондовых рынках страны (только в течение 18 мес., начиная с июня 2003г., компании и рядовые американцы должны получить около 200 млрд.долл. из бюджета в виде налоговых сокращений порядка). Месяцем позже Федеральной резервной системой США принято решение о дальнейшем понижении (13 по счету с янв. 2001г.) действующей банковской учетной ставки, которая составляет 1% (самый низкий уровень с 1958г.).

Администрация Дж.Буша, повторяя опыт Р.Рейгана, в течение всего 2003г. активно наращивала военные расходы для дополнительного стимулирования экономического подъема. Наибольший их рост пришелся на II кв. и составил 45,9% (самый высокий показатель со времен корейской войны). Хотя в III кв. данный показатель несколько понизился (на 1,3%), по оценкам экономистов, налоговые сокращения и военные расходы в совокупности обеспечили 50% прироста ВВП за этот трехмесячный период. По расчетам специалистов, мультипликационный эффект военных расходов на рост ВВП применительно к США составляет в 0,75. Это означает, что высокий уровень военных расходов США, связанный в т.ч. с конфликтами в Афганистане и Ираке, позволил обеспечить увеличение ВВП в целом за весь 2003г. почти на 57 млрд.долл., или 0,6% роста ВВП.

Руководствуясь теми же соображениями относительно использования всех возможных рычагов по поддержанию экономического оживления в США, администрация Дж.Буша в минувшем году при продолжающейся риторике о приверженности политике сильного доллара фактически отошла от нее. Белый дом таким образом стремился повысить конкурентоспособность национальных промышленных компаний, более одной трети продукции которых направляется на экспорт. Благодаря этому, в III кв. на 9,3% вырос объем экспорта товаров и услуг (во II кв. отмечалось падение на 1,1%) и, как следствие, несколько уменьшился дефицит торгового баланса – с 139,4 млрд.долл. во II кв. до 135 млрд.долл. в III кв. В IV кв. эта тенденция сохранилась, и, по данным за нояб., дефицит торгового

го баланса по сравнению с окт. уменьшился с 41,6 млрд.долл. до 38 млрд.долл. В целом в результате определенного роста конкурентоспособности американских товаров и спроса на них на внешнем рынке с июля минувшего года отмечалось устойчивое возрастание объемов американского экспорта в среднем на 2 млрд.долл. в месяц.

В начале дек. 2003г. президент Дж.Буш выдвинул план поддержания экономического подъема в США, нацеленный на: придание постоянного характера налоговым сокращениям на предпринимателей и рядовых граждан; продвижение американского экспорта товаров и услуг путем заключения соглашений о свободной торговле; уменьшение чрезмерного регулирования бизнеса со стороны правительственных структур и бюрократии; переход к новой энергетической политике для надежного обеспечения американских потребителей доступной энергией и снижения зависимости от иностранных источников энергии; оказание содействия предприятиям малого бизнеса в оплате расходов на медицинское страхование их работников путем расширения участия малого бизнеса в медицинских программах ассоциаций; проведение широких реформ в сфере законодательства, которые, в частности, оградили бы добросовестные компании и граждан от ненужных и обременительных судебных проволочек.

Вопросы экономической повестки дня республиканской администрации не были обойдены вниманием в очередном ежегодном послании президента США «О положении в стране», с которым Дж.Буш выступил в конгрессе 20 янв. 2004г. Президент вновь коснулся вопросов, связанных с налоговыми сокращениями, энергетической проблематикой, реформированием социальной сферы и системы здравоохранения. Послание президента, как и ожидалось, сразу оказалось объектом острой критики со стороны оппонентов нынешней администрации, в первую очередь, демократов. По их мнению, в послании были либо лишь поверхностно затронуты, либо полностью обойдены такие острые вопросы как стремительный рост бюджетного дефицита США, рост стоимости образования, увеличение числа граждан, не имеющих медицинских страховок. Американцы, как заявили некоторые критики, не услышали от президента конкретных предложений по созданию рабочих мест для компенсации 3 млн. мест, потерянных частным сектором страны в период его правления. В русле традиционных идеологических установок демократов администрацию упрекали и в том, что ее экономическая политика отвечает преимущественно интересам богатых американцев. Приводились также данные недавнего социологического опроса, согласно которым 50% американцев предпочли, чтобы экономикой, несмотря на несомненные достижения Дж.Буша в борьбе с терроризмом, руководил не он, а демократы в Конгрессе, и лишь 43% поддержали его. В глазах многих американцев, как считают некоторые аналитики, нынешний «популярный президент проводит непопулярную политику».

Немало аналитиков, несмотря на сохраняющиеся неясности в отношении перспектив американской экономики, считают, что «бескомпромиссная» экономическая политика нынешней администрации при всех ее недостатках, подкрепляемая высоким уровнем военных расходов и

управляемым ослаблением доллара, обеспечат в условиях беспрецедентного роста темпов производительности труда окончательное оздоровление американской экономики и укрепление лидирующих позиций США в мировой экономике и торговле. Только снижение налогов может привести к увеличению роста ВВП в 2004г. на 0,5%. При неизменной в течение некоторого времени тенденции понижения курса доллара в 2004г. его более «конкурентоспособный» курс мог бы, по некоторым расчетам, уменьшить дефицит торгового баланса США на 100 млрд.долл. Определенный акцент при этом делается на объективную заинтересованность ключевых экономических партнеров США в укреплении США, как главной движущей силы развития всей мировой экономики. Превалирует мнение, что принимаемые правительством США меры, а также последние экономические показатели свидетельствуют о его более энергичных действиях на экономическом направлении по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами и что США продолжает уверенно лидировать в мировой экономике и торговле.

Средний рост ВВП в течение 2004г. будет, скорее всего, находиться в пределах 4-5%, уровень безработицы, очевидно, несколько понизится и к концу года может составить 5,5-5,8% в годовом исчислении. Относительно высокий для США уровень безработицы будет неизбежно сказываться на потребительском доверии и негативно воздействовать на динамику потребительских расходов и темпы роста. Руководство Федеральной резервной системы США отмечает, что для рассмотрения возможности пересмотра нынешнего уровня учетной ставки в сторону повышения потребуется еще несколько кварталов «сильного» экономического роста. Уровень инфляции на протяжении всего 2004г., очевидно, будет оставаться низким и к дек. базовый индекс потребительских цен (исключая цены на продукты питания и энергию) не превысит 1,8%.

Многие специалисты полагают, что без поддержки своих ведущих стран-партнеров Соединенным Штатам не справиться со стоящими перед ними экономическими проблемами. В их видении оздоровление мировой экономики, равно как и американской, состоит не в том, чтобы США вновь взяли на себя все бремя по ее выводу на устойчивые темпы роста, а чтобы европейцы и японцы, в частности, разделили его вместе с ними. Новая политика Белого дома в отношении доллара, например, может означать, что США начинают отходить от роли единственного локомотива мировой экономики, стремясь таким образом переложить часть своих экономических проблем на торговых партнеров («экспортируя», например, дефляцию в страны еврозоны). В этой связи отмечается, что Европе следует увеличить темпы экономического развития, Латинской Америке — заняться вплотную вопросами погашения своей огромной внешней задолженности, а азиатским странам — сделать свои экономики менее экспортоориентированными. Указывается, что этого требует современная взаимозависимость в мировой экономике и что, если Соединенным Штатам не удастся добиться устойчивого и значительного экономического роста, то последствия для ориентированных на США стран могут быть серьезными.

Для более точных прогнозов требуется дать определенные ответы на множество вопросов, что на данном этапе практически невозможно и, в частности, на такие как: будут ли азиатские страны, на которые приходится около 48% внешнеторгового дефицита США и которые приобретают американские ценные бумаги для сдерживания роста курса своих валют в отношении падающего доллара, продолжать финансировать растущий дефицит платежного баланса США; как долго американские потребители будут продолжать занимать и тратить, способствуя тем самым поддержанию экономического роста в США, при сохраняющейся сложной ситуации на рынке труда и размерах их суммарной задолженности, составляющей сейчас почти 80% ВВП; не перейдет ли нарастание различных дисбалансов в экономике США в острую фазу и не вызовет ли это краха доллара.

Экономика-2003

Основной вектор экономической политики республиканской администрации в 2003г., если сравнивать с пред.г., оставался неизменным и был направлен на вывод американской экономики на устойчивые и высокие темпы роста, устранение негативных последствий рецессии 2001г. Эти задачи были учтены при формировании бюджета на очередной финансовый год. В число государственных приоритетов вошли задачи, связанные с сокращением госрасходов, реформированием системы госрегулирования, переходом к новой энергетической политике, модернизацией некоторых аспектов правовой системы, финансированием образования, здравоохранения и социальных программ.

Наметившийся положительный поворот на экономическом направлении является, главным образом, результатом целенаправленных действий правительства США, «повернувшегося, наконец, к экономике лицом». Ключевая роль здесь отводится проводимой республиканцами «щедрой монетаристской политики» подстегивания экономики, позволившей создать самую стимулирующую во всей новой истории США монетарную и фискальную среду.

В конце мая 2003г. Дж.Бушем был подписан закон, предусматривающий сокращение налогов на бизнес и потребителей в 350 млрд.долл. в течение 10-летнего периода. Это — третье значительное сокращение налогов в период нахождения у власти республиканцев и, по утверждению правительственных экспертов, уже в течение 2004г. приведет к созданию дополнительно 2,6 млн. рабочих мест и улучшит ситуацию на фондовых рынках страны (только в течение 18 мес., с июня 2003г., компании и рядовые американцы должны получить 200 млрд.долл. из бюджета в виде налоговых сокращений). Месяцем позже Федеральной резервной системой США принято решение о дальнейшем понижении (13 по счету с янв. 2001г.) действующей банковской учетной ставки до 1% (самый низкий уровень с 1958г.).

Администрация Дж.Буша, повторяя опыт Р.Рейгана, в 2003г. активно наращивала военные расходы для дополнительного стимулирования экономического подъема. Наибольший их рост пришелся на II кв. и составил 45,9% (самый высокий показатель со времен корейской войны). Хотя

в III кв. данный показатель несколько понизился (на 1,3%), налоговые сокращения и военные расходы в совокупности обеспечили 50% прироста ВВП за этот трехмесячный период. Мультипликационный эффект военных расходов на рост ВВП применительно к США составляет в 0,75. Это означает, что высокий уровень военных расходов США, связанный в т.ч. с конфликтами в Афганистане и Ираке, позволил обеспечить увеличение ВВП в целом за весь 2003г. почти на 57 млрд.долл., или 0,6% роста ВВП.

Руководствуясь теми же соображениями относительно использования всех возможных рычагов по поддержанию экономического оживления в США, администрация Дж.Буша в 2003г. при продолжающейся риторике о приверженности политике сильного доллара фактически отошла от нее. Белый дом таким образом стремился повысить конкурентоспособность национальных промышленных компаний, более одной трети продукции которых направляется на экспорт. В III кв. на 9,3% вырос объем экспорта товаров и услуг (во II кв. отмечалось падение на 1,1%) и, как следствие, несколько уменьшился дефицит торгового баланса — с 139,4 млрд.долл. во II кв. до 135 млрд.долл. в III кв. В IV кв. эта тенденция сохранилась, и, по данным за нояб., дефицит торгового баланса по сравнению с окт. уменьшился с 41,6 млрд.долл. до 38 млрд.долл. В результате роста конкурентоспособности американских товаров и спроса на них на внешнем рынке с июля 2003г. отмечалось устойчивое возрастание объемов американского экспорта на 2 млрд.долл. в месяц.

В начале дек. 2003г. президент Дж.Буш выдвинул план поддержания экономического подъема в США, нацеленный на: придание постоянного характера налоговым сокращениям на предпринимателей и рядовых граждан; продвижение американского экспорта товаров и услуг путем заключения соглашений о свободной торговле; уменьшение чрезмерного регулирования бизнеса со стороны правительственных структур и бюрократии; переход к новой энергетической политике для надежного обеспечения американских потребителей доступной энергией и снижения зависимости от иностранных источников энергии; оказание содействия предприятиям малого бизнеса в оплате расходов на медицинское страхование их работников путем расширения участия малого бизнеса в медицинских программах ассоциаций; проведение широких реформ в сфере законодательства, которые, в частности, оградили бы добросовестные компании и граждан от ненужных и обременительных судебных проволочек.

Вопросы экономической повестки дня республиканской администрации не были обойдены вниманием в очередном ежегодном послании президента США «О положении в стране», с которым Дж.Буш выступил в конгрессе 20 янв. 2004г. Там президент вновь коснулся вопросов, связанных с налоговыми сокращениями, энергетической проблематикой, реформированием социальной сферы и системы здравоохранения. Послание президента сразу оказалось объектом острой критики со стороны оппонентов нынешней администрации, в первую очередь, демократов. По их мнению, в послании были либо лишь поверхностно затронуты, либо полностью обойдены такие острые вопросы как стремительный рост бюджетного дефицита США, рост стоимости образования, увеличения числа

граждан, не имеющих медицинских страховок. Американцы, как заявили некоторые критики, не услышали от президента конкретных предложений по созданию рабочих мест для компенсации 3 млн. мест, потерянных частным сектором страны в период его правления. В русле традиционных идеологических установок демократов администрацию упрекали и в том, что ее экономическая политика отвечает преимущественно интересам богатых американцев. Приводились также данные недавнего социологического опроса, согласно которым 50% американцев предпочли, чтобы экономикой, несмотря на несомненные достижения Дж.Буша в борьбе с терроризмом, руководил не он, а демократы в конгрессе, и лишь 43% поддержали его. В глазах многих американцев, как считают некоторые аналитики, нынешний «популярный президент проводит непопулярную политику».

Немало аналитиков, несмотря на сохраняющиеся неясности в отношении перспектив американской экономики, считают, что «бескомпромиссная» экономическая политика нынешней администрации при всех ее недостатках, подкрепляемая высоким уровнем военных расходов и управляемым ослаблением доллара, обеспечат в условиях беспрецедентного роста темпов производительности труда окончательное оздоровление американской экономики и укрепление лидирующих позиций США в мировой экономике и торговле. Ожидается, например, что только снижение налогов может привести к увеличению роста ВВП в 2004г. на 0,5%. При неизменной в течение некоторого времени тенденции понижения курса доллара в 2004г. его более «конкурентоспособный» курс мог бы уменьшить дефицит торгового баланса США на 100 млрд.долл. Определенный акцент при этом делается на объективную заинтересованность ключевых американских экономических партнеров в укреплении США, как главной движущей силы развития всей мировой экономики. Превалирует мнение, что принимаемые Белым домом меры, а также последние экономические показатели свидетельствуют о его более энергичных действиях на экономическом направлении по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами и что Соединенные Штаты продолжают уверенно лидировать в мировой экономике и торговле.

Предполагается, что средний рост ВВП в 2004г. будет находиться в пределах 4-5%, уровень безработицы несколько понизится и к концу года может составить порядка 5,5-5,8% в годовом исчислении. Относительно высокий для США уровень безработицы будет неизбежно сказываться на потребительском доверии и негативно воздействовать на динамику потребительских расходов и темпы роста. Среднегодовой уровень темпов роста производительности труда в сельскохозяйственном секторе прогнозируется в ближайшие годы на уровне 2,1%. В ближайшие два года ввиду общего оживления мировой экономики и снижения курса доллара можно ожидать заметного увеличения американского экспорта. В 2004г. продолжится рост платежного дефицита, после чего начнется его постепенное уменьшение.

Руководство Федеральной резервной системы США отмечает, что для рассмотрения возможности пересмотра нынешнего уровня учетной ставки в сторону повышения потребуется еще несколько кварталов «сильного» экономического роста. Судя

по последним высказываниям А.Гринспена, ФРС в целях «стабилизации экономики» и предотвращения ее «перегрева» может пойти на некоторое повышение учетной ставки в ближайшие месяцы. На очередном заседании 16 марта 2004г.г. руководством ФРС принято решение о сохранении учетной ставки на прежнем уровне (1%). В качестве мотивировки указанного решения указывались низкий уровень инфляции, слабая нагрузка производственных мощностей и относительно высокая безработица. Уровень инфляции на протяжении всего 2004г., очевидно, будет оставаться низким и к дек. базовый «стержневой» индекс потребительских цен (исключая цены на продукты питания и энергию) не превысит 1,8%.

Без поддержки ведущих стран Соединенным Штатам не справиться со стоящими перед ними экономическими проблемами. В их видении оздоровление мировой экономики, равно как и американской, состоит не в том, чтобы США вновь взяли на себя все бремя по ее выводу на устойчивые темпы роста, а чтобы европейцы и японцы разделили его вместе с ними. Новая политика Белого дома в отношении доллара может означать, что США начинают отходить от роли единственного локомотива мировой экономики, стремясь переложить часть своих экономических проблем на торговых партнеров («экспортируя», например, дефляцию в страны еврозоны). Отмечается, что Европе следует увеличить темпы экономического развития. Латинской Америке — заняться вплотную вопросами погашения своей огромной внешней задолженности, а азиатским странам — сделать свои экономики менее экспортноориентированными. Указывается, что этого требует современная взаимозависимость в мировой экономике и что, если Соединенным Штатам не удастся добиться устойчивого и значительного экономического роста, то последствия для ориентированных на США стран могут быть весьма серьезными.

Для более точных прогнозов требуется дать определенные ответы на множество вопросов, что на данном этапе практически невозможно и, в частности, на такие как: будут ли азиатские страны, на которые приходится 48% внешнеторгового дефицита США и которые приобретают американские ценные бумаги для сдерживания роста курса своих валют в отношении падающего доллара, продолжать финансировать растущий дефицит платежного баланса США; как долго американские потребители будут продолжать занимать и тратить, способствуя тем самым поддержанию экономического роста в США, при сохраняющейся сложной ситуации на рынке труда и размерах их суммарной задолженности, составляющей сейчас 80% ВВП; не перейдет ли нарастание различных дисбалансов в экономике США в острую фазу и не вызовет ли это краха доллара.

Экономика-2002

После двух лет «топтанья на месте» в экономике США, судя по последним данным, появились, наконец, признаки оздоровления. Причем впервые за эти годы произошло улучшение целого спектра основных макроэкономических показателей. Темпы увеличения ВВП во II кв. 2003г. составили в годовом исчислении 3,1% — самый высокий рост с лета 2003г., на 3,3% выросли потребительские расхо-

ды, в т.ч. на 3,8% товары длительного пользования. Рост инвестиционной активности бизнеса оказался самым высоким за последние 3 г. (6,9% в годовом исчислении, в т.ч. 7,7% в производстве компьютеров и программного обеспечения). Оживились фондовые рынки, индексы промышленных компаний «Доу Джонс» и высокотехнологичных компаний «Насдак» увеличились до самого высокого уровня за последние 14 и 16 мес. соответственно. Существенный рост наблюдался в жилищном строительстве (на 6%), возросла производительность труда (на 5,7%). Четвертый месяц подряд растет индекс 10 ведущих экономических показателей, используемый независимой авторитетной американской исследовательской организацией «Конференс Борд».

Наметившиеся позитивные сдвиги на экономическом направлении являются результатом принятых администрацией Дж.Буша мер, «повернувшегося, наконец, к экономике лицом». Ключевая роль здесь отводится проводимой республиканцами «щедрой монетаристской политике» подстегивания экономики, позволившей создать «самую стимулирующую» во всей новой истории США монетарную и фискальную среду. В конце мая 2003г. президент подписал закон, предусматривающий сокращение налогов на бизнес и потребителей в 350 млрд.долл. в течение 10-летнего периода. Это — третье значительное сокращение налогов в период нахождения у власти республиканцев, которое уже в 2004г. приведет к созданию дополнительно 1 млн. рабочих мест и улучшит ситуацию на фондовых рынках страны (в ближайшие 18 мес. компаниям и рядовым американцам будет возвращено из бюджета 200 млрд.долл.).

В июне 2003г. Федеральной резервной системой США (ФРС) было принято решение о дальнейшем понижении (13 по счету с янв. 2001г.) действующей банковской учетной ставки, которая составляет теперь 1% (самый низкий уровень с 1958г.). Среди других значимых факторов, столь заметно повлиявших на увеличение объема ВВП во II кв., ведущее место отводится военным расходам, возросшим за этот период на 45,9% — самый высокий показатель со времени корейской войны, которые обеспечили 2/3 темпов его прироста. Экономике США «излечила война». В последние годы коэффициент влияния военных расходов на рост ВВП США составляет 0,75. Нынешний уровень военных расходов США, связанный, в том числе с конфликтами в Афганистане и Ираке, позволит обеспечить увеличение ВВП за 2003г. на 57 млрд.долл. (0,6% роста ВВП).

Свою позитивную роль сыграло также ослабление доллара (на 20% в отношении евро), с начала 2002г. Понижение курса американской валюты укрепило позиции американских производителей в конкуренции с дешевым импортом, в результате чего в июне 2003г. при неизменном уровне объемов импорта вырос экспорт американских товаров (каждое снижение на 1% курса доллара означает уменьшение на 10 млрд.долл. платежного дефицита США). Ослабление доллара придало импульс обрабатывающему сектору США, в котором в последнее время происходило сокращение производства, а также всей экономике в целом. К числу важных факторов, позитивно отразившихся на состоянии фондовых рынков, а также на потребительском доверии и настроениях в деловом мире,

относят улучшение геополитической ситуации после завершения войны в Афганистане и Ираке, и стабилизацию мировых цен на нефть.

Последние позитивные подвижки еще не означают окончательного оздоровления экономики США. Принимаемые правительством меры ее стимулирования лишь откладывают урегулирование серьезных дисбалансов и проблем структурного характера, для чего требуется гораздо больше времени и усилий. Реальные проблемы могут начаться в 2004г., когда ослабеет действие «адреналина» налоговых сокращений и низких банковских процентных ставок (как это уже случилось в 2002г. и в начале 2003г.).

Особую озабоченность вызывает рост бюджетного дефицита. В 2003г. он составит 445 млрд.долл., т.е. 4,2% от общего объема ВВП, в то время как три года назад бюджет сводился с профицитом в 1,3% от ВВП (подобный перепад в 5,5% является самым крупным за последние 50 лет). Такая ситуация во многом связана с проводимой администрацией Дж.Буша политикой налоговых сокращений, уменьшением поступлений в бюджет из-за вялой экономической динамики, и расходами на войны в Афганистане и Ираке. Дальнейшее сокращение налогов, увеличивающиеся расходы по содержанию войск в Ираке и на восстановление его экономики (уже 150 млрд.долл. с учетом выделенных в начале года на эти цели 70 млрд.долл. и последнего бюджетного запроса президента на 2004г. в 87 млрд.долл.) при невысоком экономическом росте могут привести в ближайшие годы к существенному росту бюджетных дефицитов (до 800 млрд.долл. в год), а также росту федерального долга (еще на 4 трлн.долл.). Это затормозит развитие производства, снизит приток инвестиций в экономику и затруднит выполнение многих социальных программ.

Высказываются опасения, что США, возглавляя процесс оживления мировой экономики, могут причинить серьезный ущерб своей собственной. Нынешнее оживление американской экономики на фоне слабой мировой конъюнктуры наверняка приведет к дополнительному увеличению и без того рекордного торгового дефицита страны (5% от общего объема ВВП), что может отрицательно сказаться на темпах роста ВВП. Резкое увеличение торгового дефицита во II кв. 2003г. уменьшило прирост ВВП на 1,6%. Этого дополнительного роста было бы достаточно для создания значительного количества рабочих мест, особенно в секторе обрабатывающей промышленности, весьма чутко реагирующего на все изменения в сфере внешней торговли. Указанный рост бюджетного дефицита и отрицательное сальдо торгового баланса требует соответствующего финансирования из-за рубежа (2 млрд.долл. в день). В результате экономика США попадает во все большую зависимость от иноинвесторов.

Плавное понижение курса доллара в отношении нацвалют стран, экспортирующих свою продукцию в США, возобновившееся после его недавнего укрепления, благоприятно воздействуя на укрепление конкурентоспособности американской обрабатывающей промышленности, в несколько отдаленной перспективе негативно скажется на экономике таких стран. Ухудшение экономической ситуации в них повлекло бы за собой ослабление спроса на американские товары, столь

значимого для устойчивого экономического подъема в США (в посл. 10 лет экспорт обеспечивает 25% экономического роста США).

Сохраняющийся низкий уровень загрузки производственных мощностей, не превышающий даже с учетом военных заказов 75%, будет, по оценкам специалистов, негативно воздействовать на инвестиционную активность компаний, замедляя их вложения в расширение производства. Оживление инвестиционной активности в последнее время связано не с расширением производства, а со стремлением предпринимателей снижать производственные издержки и сокращать персонал. Падение производства в секторе, на долю которого приходится 70% научно-исследовательских работ в частном бизнесе США (127 млрд.долл. в 2002г.), чревато для страны уменьшением темпов прироста ВВП, снижением уровня жизни широких слоев населения и утратой мирового лидерства в сфере высоких технологий и конкурентных позиций в мировой торговле.

Прогнозируемый до конца 2003г. экономический рост не будет достаточен для создания большего числа рабочих мест. Безработица будет находиться на нынешнем уровне 6% и лишь к середине 2004г. возможно понизится до 5,4%. Относительно высокий для США уровень безработицы будет неизбежно сказываться на потребительском доверии и негативно воздействовать на динамику потребительских расходов и темпы роста.

Все большее внимание в США привлекают нарастающие дефляционные процессы, которые в обозримой перспективе вряд ли ослабнут. За последние месяцы индекс потребительских цен на основные товары (за исключением продовольствия и электричества) увеличился лишь на 1% в годовом исчислении, и эта тенденция сохранится до конца года. Последнее снижение учетной ставки ФРС было вызвано именно усилившейся угрозой полномасштабной дефляции. Комбинация таких факторов, как устойчивые дефляционные процессы, относительно невысокие темпы среднегодовые темпы экономического роста и нынешний уровень национальной задолженности страны, равной 295% объема ВВП (31 трлн.долл.) будет все заметнее сказываться на уровне потребительских расходов и инвестиционной активности американского бизнеса. При определенном стечении обстоятельств этот фактор может выйти на первый план и иметь разрушительные последствия для экономики страны.

Немало сомнений высказывается относительно реальной эффективности проводимой нынешней администрацией экономической политики, в частности, налоговых инициатив, с которыми Дж.Буш связал «экономическую судьбу» США, а также с предстоящими в нояб. 2004г. президентскими выборами. Эффект указанных налоговых инициатив будет ослаблен мерами, предпринимаемыми правительствами штатов и местных органов управления, направленными на повышение местных налогов и сокращение своих расходов для сбалансирования собственных бюджетов (суммарный бюджетный дефицит штатов в 2004 фин. году может превысить 70 млрд.долл.). Не исключается также, что из-за высокой задолженности потребители будут использовать получаемые в виде налоговых сокращений дополнительные средства из бюджета не для увеличения расходов, а для пога-

шения своих долгов (американцы, увеличив свои долги в соотношении с доходами со 101% 3года назад до 111%, тратят сейчас 14% своих реальных доходов на погашение долгов).

Будучи глубоко интегрированными в глобальную экономику, США столкнулись сейчас с третьей волной серьезных проблем с конца Второй мировой войны (первая – в конце 40гг., вторая – в конце 60гг.). В самой мировой экономике за последние десятилетия произошли глубокие изменения связанные с растущим экономическим весом и влиянием Китая, появлением евро, созданием НАФТА, развитием интернета, а также экономическими издержками в связи с борьбой с международным терроризмом угрожающим Саудовской Аравии – главнейшему источнику нефти США. Глобальная экономика стагнирует, а Европа и Япония, главные партнеры США, близки к рецессионному спаду. Серьезным фактором становятся также обострившиеся отношения в трансатлантической торговле – Вашингтон и Брюссель на грани крупных торговых баталий. Новую и особую глобальную проблему представляет чрезмерная зависимость мировой экономики от американской, экономического развития многих стран с экспортоориентированными экономиками, от воздействия «наркотика» растущего торгового дефицита США.

Оздоровление мировой экономики, равно как и американской, состоит не в том, чтобы США снова становились единственным локомотивом экономического роста, а чтобы европейцы и японцы разделили вместе с ними соответствующие амурские и ответственные. Фактический отход американской администрации от политики поддержки сильного доллара может означать, что США уже пытаются избавиться от роли единственного локомотива мировой экономики, стремясь сбросить часть своих экономических проблем на торговых партнеров (экспортируя дефляцию в страны еврозоны). За рамками подобных рассуждений, как правило, остается другой вопрос, готовы ли США делиться не только ответственностью, но и разделить «ренту управления», взимаемую ими сейчас со всего мира при разрешении различных мировых проблем и коллизий. Судя по ситуации вокруг Ирака – пока нет. Предпринимаемые сейчас американской администрацией шаги по частичному открытию иракской экономики для всех иностранных инвесторов оставляют на неопределенное время под полным контролем оккупационной администрации такие критические сектора экономики, как нефтяная отрасль, железные дороги, природные ископаемые, электроэнергетика, водоснабжение и водоочистка. Все существующие контракты правительства США связанные с реконструкцией Ирака и оцениваемые в 2 млрд.долл., распределены исключительно среди американских компаний.

Пока не ясно, смогут ли США, обладающие беспрецедентной экономической мощью (30% мирового валового продукта и самыми высокими темпами его прироста среди индустриальных стран Запада и Японии, 25% общего объема мировой торговли, 50% из 500 самых крупных компаний мира), устранить в обозримом будущем серьезные дисбалансы в собственной экономике и содействовать устойчивому росту мировой экономики. Ставится также под сомнение способность США снизить опасную зависимость от притока иностранного ка-

питала и импорта нефти, сохранять лидирующие позиции в рамках нового переговорного процесса в ВТО, обеспечить безопасность собственной территории ввиду угрозы новых террористических атак, адекватно решить вопросы продовольственной безопасности, защиты окружающей среды и безопасности киберпространства.

Несмотря на сохраняющиеся неясности в отношении перспектив американской экономики, проводимая правительством «активистская» экономическая политика, высокий уровень военных расходов и слабый доллар вкупе с высоким темпами роста производительности труда, в конечном счете, обеспечат значительный и устойчивый рост национальной экономики. Только снижение налогов должно привести к увеличению роста ВВП на 0,5% в 2003г. и на 0,5% в 2004г. При неизменной до конца 2003г. тенденции снижения курса доллара увеличение американского экспорта в среднем может составить 7,5%, а более «конкурентоспособный» курс доллара в 2004 г. мог бы уменьшить дефицит торгового баланса США примерно на 100 млрд.долл. Определенные надежды возлагаются на возможное снижение цен на нефть в будущем вследствие возобновления ее экспорта из Ирака, и на ожидаемый рост деловой активности бизнеса с целью пополнения заметно сократившихся за последние два года складских запасов компаний. Предполагается, что рост ВВП в III кв. 2003г. составит 3,3-3,5%, в IV кв. – 3,6-3,8%. Принимаемые США меры, а также последние экономические показатели свидетельствуют о том, что правительство США действует заметно более энергично на экономическом направлении, чем их европейские и азиатские партнеры, особенно Япония и Германия. Если в мировой экономике в конце 2003г. наметится подъем, то его несомненным лидером будут США.

Если США не удастся добиться устойчивого и значительного экономического роста, то последствия для мировой экономики, ориентированной на ОПТА, могут быть весьма серьезными. Естественный механизм адаптации вызвал бы драматическое падение доллара, универсальной мировой резервной валюты, что повергло бы в кризис не только экспортное хозяйство Европы. На этот раз без поддержки своих ведущих экономических партнеров США не справиться со стоящими перед ними глобальными экономическими задачами. Европе следует увеличить темпы экономического роста. Латинской Америке – заняться вплотную вопросами погашения своей огромной внешней задолженности, а азиатским странам – сделать свои экономики менее экспортоориентированными.

Предпринимательство

Корпорация экономического развития штата Нью-Йорк. Является муниципально-частной (public-private) некоммерческой компанией, обеспеченной специальными полномочиями администрацией штата. Финансируется и частным образом, и деньгами штата. Президент и председатель совета директоров Корпорации назначаются губернатором Нью-Йорка. Основная цель и задача Корпорации – помощь существующим и вновь прибывающим компаниям в ведении бизнеса в Нью-Йорке и улучшение делового климата в городе и штате. Корпорация осуществляет совместное с мэрией планирование бизнес-карты города, за-

тем, используя финансовые рычаги, такие, как программы льготного освобождения от налогов, снижения оплаты за электроэнергию, специальные программы развития бизнеса, помогает преимущественному развитию того или иного района или квартала, стимулирует рост той или иной отрасли, в присутствии которой в городе ощущается недостаток. В качестве примера здесь можно привести программу по развитию 125 улицы Гарлема с соответствующими льготами для вновь прибывающих компаний, что, по-видимому, также повлияло на решение бывшего президента США У.Клинтоня открыть там свой офис.

Роль Корпорации значительно возросла после терактов 11 сент. 2001г. Ликвидация последствий терактов затронула инфраструктуру города, ухудшив условия ведения бизнеса. Компании из Нью-Йорка стали переводить свои штаб-квартиры, офисы и производства в соседние штаты Нью-Джерси, Коннектикут и Делавер. Город, заинтересованный в сохранении присутствия компаний, через Корпорацию предоставил им значительные налоговые льготы, а также гранты фирмам, пострадавшим от терактов и оставшимся в нижнем Манхэттене.

Для постоянной работы с фирмой, намеревающейся открыть операции в Нью-Йорке и обратившейся к ней. Корпорация выделяет своего представителя, который объясняет фирме систему требований, предъявляемых в Нью-Йорке для ведения данного конкретного бизнеса и систему предусмотренных льгот, которыми она может воспользоваться, если докажет свою нужность городу. Решающим критерием при этом является создание новых рабочих мест. Все консультации и помощь в развитии бизнеса предоставляются компаниям на бесплатной основе.

Помощь в развитии бизнеса осуществляется по следующим основным направлениям: финансирование; улучшение деловой среды; налоговые льготы; уменьшение выплат за электроэнергию; поддержка передовых технологий; зоны свободной торговли; работа по контрактам города.

Финансирование может предоставляться в виде: прямых займов в размере части стоимости проектов, удовлетворяющих предъявляемым требованиям; облигаций Агентства промышленного развития Нью-Йорка, при помощи которых можно приобретать производственные компании, средства производства, реконструировать старые, строить новые производственные здания и сооружения, приобретать оборудование для складирования грузов в аэропортах и по уничтожению мусора; прямые инвестиции Фонда развивающихся отраслей (Emerging Industries Fund), которым руководит Корпорация экономического развития в компании, занимающиеся новыми технологиями: биомедицина, биотехнология, Интернет-СМИ, телекоммуникации, разработка компьютерных программ; прямые инвестиции Prospect Street NYC Discovery Fund, фонда венчурного капитала, вкладывающего деньги в фирмы, занимающиеся высокими информационными технологиями.

В городе действуют специальные программы по улучшению деловой среды:

– Business Improvement District Program – улучшение деловой среды в отдельно взятых районах, собирает специальные фонды для развития вспомогательных служб, разработки программ продви-

жения, улучшения состояния жилого и нежилого фонда в коммерческих или производственных районах для стимулирования деловой активности;

– City Business Assistance Program – городская программа содействия бизнесу помогает фирмам решать возникающие проблемы с муниципальными, федеральными органами и властями штата;

– Commercial Revitalization Program – программа делового оживления охватывает отдельные коммерческие улицы (типа 47 «бриллиантовой» улицы в Манхэттене) для улучшения состояния зданий, витрин, уборки территории и охраны коммерческих объектов, которая в результате приводит к заполнению арендных площадей, притоку частных инвестиций и увеличению прибыли у местных фирм;

– Empire Zone Program – программа приоритетного развития девяти выбранных Корпорацией нью-йоркских зон и стимулирования в них новых и развивающихся компаний. Льготы компаниям в этих зонах включают временное освобождение от уплаты налогов на продажу, на зарплату работникам и на инвестиции, скидки на оплату за пользование электроэнергией;

– специальные программы поддержки фирм, которыми владеют национальные меньшинства и женщины.

Налоговые льготы включают в себя:

– освобождение от уплаты налога на землю для строящихся и реконструируемых промышленных объектов сроком на 25 лет (полное освобождение в первые 16 лет и постепенное, на 10% в год увеличение в последующие 9 лет);

– освобождение от уплаты налога на землю для строящихся и реконструируемых коммерческих зданий и сооружений сроком на 15 лет (полное освобождение в первые 11 лет и постепенное, на 20% в год увеличение в последующие 4 года.). В некоторых, специально отведенных зонах, для коммерческих зданий действует льготный режим как для промышленных объектов на 25 лет. Налоговые льготы не распространяются на участок Манхэттена между 59 и 96 улицами;

– для производителей, дистрибьюторов и складских компаний, которые приобретают, строят или реконструируют свои производственные помещения, действует программа, в соответствии с которой они получают освобождение от уплаты налогов на используемые стройматериалы и на ипотечные выплаты, а также освобождаются от уплаты налогов на недвижимость сроком до 25 лет;

– для фирм-арендаторов коммерческих, офисных и складских помещений в зданиях, построенных до 1975 г. в нижнем Манхэттене предусмотрен ряд существенных скидок (до 100% в первые 3г. аренды) при уплате налогов на недвижимость и на коммерческую аренду;

– специальные стимулирующие налоговые льготы предусмотрены для компаний, которые переезжают из нижнего и среднего Манхэттена в шесть зон, определенные Корпорацией экономического развития как зоны преимущественного развития (Expansion Areas);

– программа по снижению налогов на недвижимость для собственников недавно построенных или реконструированных промышленных объектов;

– программа по снижению арендной платы для малых компаний, которые подписывают договор

аренды на срок свыше 5 лет и для крупных компаний, подписывающих договор на срок аренды свыше 10 лет. Арендодателю понижаются налоги на недвижимость на 2,5 долл. с кв.фута, и на сумму этой скидки он обязан понизить стоимость арендной платы;

– для компаний, перемещающихся в Нью-Йорк из других штатов и переводящих в Нью-Йорк не менее 100 раб. мест, действуют специальные налоговые скидки.

Экономическое развитие стимулируется специальными льготами на покупку энергоносителей:

– для владельцев зданий, которые 10% от стоимости здания вложили в реконструкцию своих зданий, действует программа по снижению на 45% платежей за электричество и на 35% платежей за природный газ;

– скидки до 45% на оплату электроэнергии в зданиях Нижнего Манхэттена в течение 12 лет при условии, что владелец здания будет инвестировать сумму, равную 20% от оценочной стоимости своего здания в строительство или реконструкцию муниципальных зданий или зданий, принадлежащих штату;

– компании, использующие в своем производстве электроэнергию, дизтопливо, природный газ или пар, при их покупке освобождаются от уплаты налога штата на продажу в 4,25%;

– в условиях дерегулированного рынка электроэнергии администрация города договорилась с основным нью-йоркским поставщиком электроэнергии – компанией «КонЭдисон» о предоставлении существенных скидок предприятиям города, участвующим в специальных программах Корпорации по экономическому развитию.

Поддержка новых технологий осуществляется, в основном, по двум программам:

– Цифровой Нью-Йорк (Digital NYC), которая предусматривает кооперацию собственников зданий с технологическими провайдерами по сдаче офисных помещений, полностью оборудованных скоростным доступом к интернету;

– Информационно-технологический район (Information Technology District), район в Южном Манхэттене, в котором получают преимущественное развитие компьютерные компании. Благодаря высокой концентрации высокотехнологичных фирм этот район уже считается сердцем местной «Силиконовой долины» и полностью обеспечивает потребности города в разработке программных продуктов.

В Нью-Йорке существуют три зоны свободной торговли: «Бруклин Нэйви Ярд», аэропорт Дж.Ф.Кеннеди и «Холанд Хук Марин Терминал». На этих территориях компании могут хранить, маркировать, переупаковывать, собирать, производить, выставлять различные товары, полностью или частично избегая таможенных платежей.

Для малых предприятий Нью-Йорка существует специальная программа участия в тендерах на выполнение работ для города. Контракты с муниципалитетом не превышают 25 тыс.долл. и по мере возникновения рассылаются предприятиям, подавшим заявку на участие в этой программе по электронной почте. Предприятия должны быстро ответить также по электронной почте и назвать свою цену за выполнение работы. Тот, кто называет самую низкую цену, выигрывает тендер.

Приоритетными отраслями экономики города Нью-Йорк с точки зрения привлечения инвестиций, по информации Корпорации экономического развития, в настоящее время являются: сфера предоставления деловых и финансовых услуг, биотехнология и медицина, индустрия моды, страхование, электронная промышленность, промышленные станки и системы, телекоммуникации и интернет-технологии, оптическая промышленность.

Информация о деятельности Корпорации экономического развития Нью-Йорка постоянно озвучивается их представителями на многочисленных страновых и региональных инвестиционных семинарах, симпозиумах и конференциях, проходящих в городе. Этими организациями распространяются высококачественные рекламные материалы и поддерживается сайт www.nylovesbiz.com.

NYSE – биржа

Нью-Йорк – один из крупнейших финансовых центров не только США, но и всего мира.

Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange – NYSE) была создана 17 мая 1792г., когда 24 брокера, занимавшихся торговлей гособлигациями и немногочисленными акциями частных компаний, под знаменитым платановым деревом, росшим на Уолл-Стрит, подписали соглашение о едином уровне комиссионных, а также предоставлении друг другу льгот во время продажи ценных бумаг. Сутью соглашения являлось стремление к установлению ответственности и доверия на рынке ценных бумаг.

В течение последних 40 лет NYSE прочно удерживает лидирующие позиции в США и в мире по объемам торговли ценными бумагами. На ней ведется торговля акциями и облигациями нац. и иностранных эмитентов, а также инвестиционными сертификатами. Однако в числовой пропорции с большим преимуществом лидируют акции американских эмитентов, которые в большинстве случаев являются именными. Ведется кассовая торговля. Срочная торговля ограничивается опционными сделками, распространена покупка ценных бумаг в кредит, наличными выплачивается 30% курсовой стоимости.

Стать членом биржи (а им может быть только физическое лицо) возможно лишь при условии приобретения места на бирже. Число биржевых мест ограничено – 1366.

В сент. 2003г. NYSE сообщила, что одно из ее «мест» было продано за 2 млн.долл. Такая же цена была получена при предыдущей продаже места в середине июля. Ценовой рекорд при продаже места на NYSE был поставлен в авг. 1999г., в разгар технологического бума. Тогда было уплачено 2,65 млн.долл. Однако в настоящее время, после скандала, связанного с уходом в отставку председателя Совета директоров биржи Р. Грассо, цена на место резко упала и составила в начале нояб. 2003г. 1,3 млн.долл.

Членство на бирже дает право на торговлю акциями в торговом зале NYSE. Ведущие американские инвестиционные компании и банки (Morgan Stanley Dean Witter, Merrill Lynch, J.P. Morgan, Goldman Sachs Inc. и др.), как правило, имеют несколько мест и фактически контролируют всю биржевую торговлю ценными бумагами. Член биржи может выступать в различных качествах:

— как специалист (specialist), который ведет торговлю определенными ценными бумагами. В этом качестве он также может действовать или как торговец, концентрирующий у себя поступающее предложение и спрос на ценные бумаги, или как брокер, действующий в качестве посредника по поручению клиента;

— как посредник (commission broker), который выполняет поручения клиентов своей фирмы (commission house); в качестве операционного маклера (floor broker), который выполняет поручения посредников-брокеров (commission broker) и получает за это определенное вознаграждение; в качестве зарегистрированного маклера (registered trader), продающего и покупающего ценные бумаги только за свой счет.

В 1971г. на NYSE была произведена реорганизация, в результате которой она была преобразована в некоммерческую организацию. Совет управляющих из 33 членов был заменен Советом директоров. Впервые была учреждена оплачиваемая должность председателя Совета, избираемого большинством голосов директоров биржи. Было также установлено два вида членства на бирже — связанное с присутствием в торговом зале, либо с участием в торгах через компьютерные сети.

Члены биржи заключают операции между собой, не прибегая к помощи особого курсового маклера. Они одновременно являются и торговцами (дилерами) и маклерами. У соответствующих стоек в помещении биржи они сообщают котировки, полученные от биржевых служащих. Ценные бумаги распределяются либо по стойкам, либо по отраслям, либо в алфавитном порядке. Поручения, выдаваемые членам биржи, в зависимости от существующего обычая либо лимитируются, либо принимаются неограниченно.

До регистрации той или иной компании на бирже предусмотрена процедура рассмотрения ее заявки на Совете директоров NYSE, и только после получения положительного заключения возможно реальное размещение ценных бумаг фирмы на торгах. При этом руководство компании обязано извещать общественность по следующим позициям: положение компании в своей отрасли, реальные перспективы и планы по ее развитию, а также возможное влияние, которое она может оказать на финансовую систему страны в целом в случае ее банкротства.

NYSE работает по рабочим дням с 10 до 16 час. В момент открытия торгов у стоек специалисты или сами продавцы и покупатели начинают устанавливать курс открытия, а затем уже в соответствии со спросом и предложением на тот или иной вид ценных бумаг фиксируются котировки. Для оценки движения биржевого курса рассчитывается индекс Доу-Джонса, который является наиболее важным мировым показателем, поскольку по его образцу составляются индексы всех других бирж. Индекс Доу-Джонса, после его небольшой модификации в 1928г., состоит из трех различных индексов: индекса 30 акций промкомпаний, 20 акций железнодорожных и 15 — коммунальных компаний. Наиболее важным среди них является промышленный индекс, при расчете которого берется во внимание ситуация с акциями 30 крупнейших американских компаний всех отраслей промышленности, на долю которых приходится порядка 1/3 дневного оборота биржи.

В последнее время все чаще высказывается мнение, что представленные в индексе Доу-Джонса 30 промышленных компаний уже не отражают в полной мере структуру экономики США в связи с тем, что отрасли сферы услуг и отрасли, связанные с новыми технологиями, в частности интернет-компании, имеют непропорционально низкий удельный вес. Несмотря на это, индекс Доу-Джонса продолжает считаться наиболее важным финансовым показателем, от степени колебания которого продолжат зависеть движение курсов акций на всех мировых фондовых биржах.

Анализ состояния фондового рынка США свидетельствует о том, что биржевой индекс Доу-Джонса постоянно рос на протяжении последних 10 лет. В 1990 г. составлял 2360, в 1996г. — 6000, а в 2003г. — колеблется в пределах 10000 пунктов.

На NYSE существует электронная система направления заказов и получения отчетов о сделках. Продолжительность получения отчета об исполнении заказа составляет не более 20 секунд. Данная система охватывает 85% заказов, что составляет 38% всего объема торговли. Остальные 15% заказов проходят в торговом зале через брокеров, которые по телефону принимают заказы, после чего оформляют сделку непосредственно у стенда компании.

NYSE является главным фондовым рынком мира. Торговля на ней неизменно остается на уровне 85% от общего объема торговли на всех биржах США. В конце 1997г. впервые за все время существования биржи ежедневный объем торгов превысил 1 млрд.долл.

На конец 2002г. на NYSE зарегистрированы акции 2783 компаний, с общей суммой капитализации 13,4 трлн. долл. Дневной оборот за 2002г. составил в среднем 1441 млн. акций. Доход от работы биржи в истекшем году составил 1065,8 млн. долл. Среди иностранных компаний, чьи акции торгуются на бирже, зарегистрированы депозитарные расписки и российских эмитентов: «Вымпелкома», «Татнефти», «Ростелекома», «Мобильных телесистем», «Вимм-Билль-Данна».

Нью-йоркская фондовая биржа начинает рассматривать возможность делистинга акций какой-либо компании в том случае, если акции этой компании закрываются на уровне ниже 1 долл. в течение 30 торговых дней подряд.

Отставка недавнего главы биржи Ричарда Грассо сопровождалась скандалом. В конце авг. 2003г., при подписании нового контракта с NYSE Грассо, который занимал должности председателя Совета директоров и одновременно главного исполнительного директора с 1995г., получил 139,5 млн.долл в виде накопившихся пенсионных сбережений и поощрительных выплат. В начале сент. выяснилось, что ему причиталось еще 48 млн.долл.

Скандал вокруг вознаграждения Грассо, сумму которого общественность сочла неприличной, повлек за собой шквал критики со стороны регулирующих органов, крупных институциональных инвесторов и представителей индустрии ценных бумаг. Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) подняла вопрос об «эффективности структуры управления NYSE». В финансовом обществе прозвучали призывы радикально реформировать биржу — разделить коммерческие и регулирующие функции, а также модифицировать ее

операционную систему, т.е. заменить институт специалистов, поддерживающих ликвидность рынка, компьютерной торговой системой.

Грассо подал в отставку, и встать у руля «обезглавленной» NYSE пригласили бывшего главу Citibank и банковской группы Citicorp Джона Рида. В начале нояб. Рид разослал членам биржи предложения об изменении структуры управления.

Рид предложил распустить действующий совет директоров, не справившийся с высокой ответственностью. Вместо нынешнего совета из 27 директоров, он предложил создать небольшой совет из 6-12 директоров, который будет выполнять регулирующие функции на бирже. Совет директоров сформирует исполнительный совет в составе 20 чел., ответственных за организационные и коммерческие функции. Предложение Рида включает требование об отставке почти всех нынешних директоров и список новых кандидатур в состав реформированного совета. Из старого совета предполагается оставить только 2 чел., которые были введены в его состав относительно недавно — бывшего госсекретаря США Мадлен Олбрайт и председателя пенсионного фонда Tiaa-Cref Герберта Эллисона. Кроме того, в Совет предлагается ввести шесть новых кандидатур, большинство из которых находится на пенсии после руководства крупнейшими компаниями.

В нынешнем же составе присутствует много представителей корпоративного мира, в том числе индустрии ценных бумаг, что, по мнению критиков NYSE, создает конфликт интересов. SEC приветствовала предложение Рида как «важный и критически важный первый шаг», заявив, тем не менее, о необходимости «дополнительных реформ».

Представители институциональных инвесторов заявили о своем несогласии с предложением Рида. Контролер штата Нью-Йорк А.Хивиси высказал мнение, что предложенный Ридом совет из 8 директоров не обеспечивает адекватного представительства инвесторов и общественности. В том же духе высказался казначей штата Калифорния. А президент крупнейшего пенсионного фонда Calpers Шон Харриган заявил, что «доверие инвесторов [к NYSE] не будет восстановлено планом, который просто реорганизует, а не реформирует по-настоящему эту организацию». 18 нояб. 2003г. члены биржи проголосовали за предложение Рида.

Однако только отставкой Грассо и сопровождающим ее скандалом неприятности NYSE не ограничиваются. В окт. 2003г. пять из семи работающих в торговом зале фирм-специалистов были обвинены руководством в нарушении правил торговли. Суть обвинений сводится к тому, что в 2000-02гг. происходили операции «с участием второго брокера», что является противозаконным. Расследование по этому вопросу еще продолжается, а Джон Рид уже предложил создать фонд с начальной суммой в 150 млн.долл. за счет средств фирм-специалистов для компенсации возможного ущерба инвесторам.

Уровень жизни

После затянувшегося выхода из рецессии 2001г. в экономике США со II пол. 2003г., судя по ряду важных экономических показателей, появились очевидные признаки полномасштабного оз-

доровления. Темпы увеличения ВВП, достигшие всего 2% в I кв. 2003г., уже в последующие три месяца составили в годовом исчислении 3,1% — самый высокий рост с лета 2002г., а в III кв. превзошли наиболее оптимистические прогнозы, достигнув «космической» для США отметки — 8,2% (прирост на 260,3 млрд.долл. В IV кв. прирост ВВП составил «солидные» 4%, а в целом за 2003г. — 4,3% (2,8% в 2002г.).

Реальный ВВП в 2003г. составил 10397,2 млрд.долл. В структуре ВВП наибольший удельный вес по-прежнему приходился на личное потребление (7362,2 млрд.долл.), государственные расходы (1899,5 млрд.долл.) и частные производственные капиталовложения (1635,7 млрд.долл.). Показатель нетто-экспорта ввиду значительного превышения импорта имел отрицательное значение — 5,05,5 млрд.долл. Столь внушительный рост ВВП был обеспечен за счет увеличения потребительских расходов, вложений американских компаний в основной капитал, роста жилищного строительства и увеличения правительственных расходов, прежде всего на военные нужды.

Реальные потребительские расходы, основа экономического роста США, в среднем за год выросли на 3,1% (2,8% в 2002г.), а их доля в ВВП превысила 70%. Такой рост стал возможным в результате увеличения уровня реальных доходов населения (на 3,2% в годовом исчислении) после принятия в конце мая 2003г. законодательства, предусматривающего масштабное снижение налогов на потребителей и корпоративный бизнес. При этом увеличение зарплаты (доля которой в общей сумме реальных доходов достигает порядка 60%) составило 2,6% (1,3% в 2002г.). На 6,5% возросли различные льготные выплаты по линии государства, на 5,7% (4,5% в 2002г.) — выплаты предпринимателей в пенсионные и страховые фонды, на 6,9% — доходы по дивидендам. Среднегодовая норма сбережений в 2003г. снизилась по сравнению с пред.г., составив 2% (2,3% в 2002г.).

Росту потребительских расходов способствовала также установленная Федеральной резервной системой США (ФРС) в начале 2003г. низкая банковская учетная ставка (1%), которая оказала разностороннее влияние на экономику. Она позволила автомобильным компаниям при продаже своей продукции широко применять целую систему привлекательных для покупателей скидок и льгот (нулевые кредитные ставки, снижение продажной цены автомобиля при оплате наличными), способствуя улучшению сбыта новых автомобилей. Под воздействием установленной ФРС низкой учетной ставки значительно понизилась процентная ставка по новым выданным на 30 лет ипотечным кредитам: в среднем до 5,7% — самого низкого уровня за последние 32г. Это способствовало значительному росту инвестиций (10% в годовом исчислении) в жилищном секторе экономики и, соответственно, высоким темпам роста жилищного строительства, которые в дек. увеличились на 1,7% по сравнению с пред. месяцем, достигнув самой высокой отметки с фев. 1984г., а также росту реальных доходов населения.

В 2003г. было начато строительство 1,85 млн. новых индивидуальных домов, что сопоставимо лишь с аналогичными показателями 1978г. Общий объем продаж домов в 2003г. также оказался рекордным — 6,1 млн.ед. против 5,5 млн. в 2002г.

Низкий процент по ипотеке привел к повышению стоимости жилых домов, что вызвало рекордный рост продаж существующего жилья домовладельцами, причем этот важный источник дополнительных доходов использовался и для модернизации жилья. Многие домовладельцы, учитывая постоянный рост стоимости жилья, в процессе рефинансирования использовали разницу между первоначальной стоимостью и новой стоимостью жилья для погашения своего потребительского долга (6-7 трлн. долл.) и других расходов. Низкая ставка позволяла также уменьшать ежемесячные выплаты по ипотеке и высвобождала средства для других целей. Путем новых займов или продажи существующего жилья только в I пол. 2003г. население получило дополнительно 716 млрд.долл. в годовом исчислении (599 млрд.долл. в 2002г.).

В 2003г. заметные позитивные изменения произошли в настроениях покупателей, что также способствовало увеличению потребительских расходов. Индекс потребительского доверия, используемый независимой исследовательской организацией «Конференс Борд» после заметного снижения в начале года в связи с ожидаемой войной с Ираком значительно повысился в апр. и в мае после ее благополучного для США завершения. В нояб. данный показатель повысился до 92,5 пунктов – самого высокого значения за последние 14 месяцев (в дек. произошло понижение этого индекса до 91,7).

В результате принимавшихся правительством мер стимулирования экономики, устранения наиболее актуальных геополитических угроз и общего улучшения экономической ситуации в США и мире в 2003г. возросла инвестиционная активность американских частных компаний. Это проявилось в значительном росте их производственных капиталовложений (среднегодовой рост – 4,1%), доля которых в ВВП составила 17% в годовом исчислении. В течение трех первых кварталов 2003г. инвестиции в оборудование, программное обеспечение и сооружения увеличились на 6,2% в годовом исчислении по сравнению с падением на 10,2% в IV кв. 2001г. и на 2,8% в 2002г. Особенно значительный их рост отмечался в III кв. – на 12,8% по сравнению со II кв., в т.ч. в производство оборудования и программного обеспечения – на 17,6%.

Данные за IV кв. свидетельствуют о сохранении тенденции значительного увеличения вложений в оборудование и программное обеспечение (рост в 10% по сравнению с III кв.). Инвестиции в здания и сооружения оставались незначительными, что объяснялось значительным недоиспользованием офисных зданий и низкой загрузкой производственных мощностей в промышленном секторе (75,8% на конец года по сравнению с 81,3% – средним нормальным уровнем). После падения этого вида вложений на 20% в предшествующие 2г. подобная динамика оценивается положительно. Уровень загрузки мощностей в обрабатывающей промышленности, на долю которой приходится 83% всего промышленного производства, в дек. повысился – до 74,5% (средний нормальный уровень – 80,2%), в т.ч. до 68,9% в сфере высокотехнологичных отраслей, самой высокой отметки с середины 2001г.

Активизация инвестиционной деятельности корпораций позитивно сказалась на их финансовом положении. Доходы компаний в 2003г. по сравнению с двумя предыдущими годами резко

выросли. Доходы 900 ведущих компаний, входящих в 60 промышленных групп, рейтинг которых отслеживается журналом Business Week (Business Week's Corporate Scoreboard), в IV кв. 2003г. выросли в среднем на 69% по сравнению с 2002г. и на 50% за весь 2003г. Указанный прирост произошел за счет улучшения производственных и финансовых показателей деятельности финансовых, нефтяных и высокотехнологичных компаний. Уровень корпоративных продаж увеличились за год на 9%.

Основополагающим фактором столь высокой эффективности работы производственного сектора явились высокие темпы производительности труда, которые увеличились за 2003г. в среднем на 5,3% (самый высокий показатель с 1965г.), а в обрабатывающей промышленности – на 5,2%. Рост производительности труда наблюдался в американской экономике уже на протяжении ряда лет, в т.ч. и в период ее замедления в эти годы, и объясняется, в первую очередь, широким использованием современных технологий, а также «агрессивной» политикой руководителей частных компаний, направленной на снижение производственных издержек путем сокращения рабочих мест в США и **увеличения импорта услуг из-за рубежа** (Китай, Индия, Малайзия) **или перевода туда части производства.**

Высокие темпы роста производительности труда, определенное превышение предложения над спросом на товарном рынке и слабый прирост рабочих мест в течение года воздействовали на уровень цен в сторону их понижения. «Стержневой» индекс потребительских цен (исключая цены на продукты питания и энергию) вырос в 2003г. всего на 1,1% (1,9% в 2002г.). Это явилось самым низким показателем с 1960г. В этот же период цены на энергию возросли на 6,9% (на 10,7% в 2002г.), цены на продукты – на 3,6% (на 1,5% в 2002г.). Заметное снижение курса доллара в 2003г. в отношении широкой корзины валют основных торговых партнеров США до сих пор не привело к существенному повышению импортных цен, что обычно способствует росту инфляции. Это связано с тем, что иностранные экспортеры, пытаясь удержать свою долю американского рынка, предпочитают пока идти на определенное снижение доходности коммерческой деятельности на американском направлении, с тем чтобы не повышать стоимости своей продукции. Многие европейские компании, наиболее страдающие от падения курса доллара, для компенсации потерь в результате удорожания курса евро хеджировали свой экспорт в США и на другие рынки, которые используют привязанные к доллару валюты.

В I-III кв. при практически негативном показателе капиталовложений компаний в пополнение своих складских запасов происходило их уменьшение, что частично объясняется тем, что многие бизнесмены все еще не уверены в окончательном оздоровлении американской экономики. В результате уровень складских запасов за этот период опустился до самого низкого значения за последние 50 лет. В IV кв. этот показатель увеличился, однако оставался все еще на относительно невысоком уровне (отношение уровня складских запасов к объему ежемесячных продаж на превысило 1,33).

Реальные правительственные расходы (госзакупки и инвестиции), доля которых в ВВП составила 19%, выросли в первые три квартала 2003г. на 8% в годовом исчислении, что явилось самым вы-

соким показателем за последние 30 лет. Расходы на гражданские цели увеличились в среднем на 4%, а расходы на военные нужды — 10% в связи с военными действиями в Ираке. Темпы роста расходов правительств штатов и местных органов власти оставались практически на уровне предшествующих 5 лет — 3% в годовом исчислении.

В 2003г. возросла активность фондовых рынков, особенно после окончания войны в Ираке и подписания Дж.Бушем в конце мая 2003г. законодательства о новых налоговых сокращениях. Индекс промышленных компаний «Доу Джонс» поднялся на 25% по сравнению с уровнем на начало года, «Насдак» — на 50%.

В стране, по данным Бюро статистики минтруда США, в 2003г. насчитывалось 138,3 млн.чел., полностью или частично занятых. Из общего количества занятых 116,8 млн.чел. трудились в частном секторе, а 21,5 млн.чел. состояли на госслужбе. В несельскохозяйственной производственной сфере: 14,3 млн.чел. трудятся в сфере обрабатывающей промышленности, 6,7 млн.чел. — в строительстве, 6,8 млн.чел. — на транспорте, 0,4 млн.чел. — в горнодобывающих отраслях. 1,9 млн.чел. были заняты в сельском и лесном хозяйстве, а также рыболовстве. В сфере услуг насчитывается 108,3 млн.чел., из них 20,9 млн. в торговле, 16,1 млн. — в сфере финансов, страхования и недвижимости, 28,4 млн. — в сфере образования и здравоохранения, в индустрии развлечений и досуга — 11,2 млн.чел.

Общая численность официально зарегистрированных безработных на конец 2003г. составила 8,6 млн.чел. Во II пол. 2003г. указанный показатель постоянно снижался — с 6,3% в июне до 5,7% в дек. Причем основной прирост рабочих мест пришелся на сектор услуг и строительную индустрию.

Суммарные активы населения США на начало 2004г. выросли в результате оживления фондового рынка и значительного увеличения стоимости жилья до рекордной отметки в 44,41 трлн. долл. Рост указанного показателя наблюдался в течение всех 5 последних месяцев 2003г.

Золотовалютные резервы на конец 2003г. составили 84,150 млрд.долл., в т.ч. инвалюта — 37,4 млрд.долл., золотой запас — 11,04 млрд.долл. и СДР — 12,07 млрд.долл.

Важнейшим фактором, позитивно отразившемся на состоянии фондовых рынков, потребительском доверии и настроениях в деловом мире, а также экономическом росте в целом, явилась активная экономическая политика американской администрации, направленная на формирование самой благоприятной за последние десятилетия деловой среды в США, возросшие военные расходы и высокие темпы производительности труда. Некоторое улучшение геополитической ситуации после завершения войн в Афганистане и Ираке и определенная стабилизация мировых цен на нефть также позитивно сказались на деловой динамике в стране и мировой экономике в целом.

Несмотря на очевидные признаки оздоровления, американская экономика «еще не обрела по настоящему сильных ног». Многими экспертами отмечается, что принимаемые правительством меры стимулирования экономики неоднозначны по характеру их воздействия на нее и лишь откладывают урегулирование серьезных дисбалансов и проблем. Значительная часть крупных экономических проблем носит не циклический, а структур-

ный характер. Высказываются и более критические суждения, суть которых сводится к тому, что некоторые предпринимаемые американской администрацией меры на экономическом направлении не только не решают актуальных для национальной экономики проблем, но и порождают новые, не менее серьезные.

Постоянно растущие правительственные расходы, призванные стимулировать деловую активность в стране, вызывают значительный рост бюджетного дефицита. В 2003г. он составил рекордную цифру — 375 млрд.долл., а в 2004г. планируется уже на уровне 521 млрд.долл., т.е. 4,5% от общего объема ВВП, в то время как 3г. назад бюджет сводился с профицитом в 1,3% от ВВП. Дальнейшее сокращение налогов, увеличивающиеся расходы по содержанию войск в Ираке и в Афганистане и на восстановление экономики этих стран (всего на эти цели в 2003г. выделено 170 млрд.долл.) в случае относительно невысокого экономического роста могут привести в ближайшие годы к существенному увеличению бюджетного дефицита (до 800 млрд.долл. в год), а также федерального долга (еще на 4 трлн.долл.). Это может затормозить развитие производства, заметно снизить приток инвестиций в экономику и затруднить выполнение многих социальных программ.

«Щедрая монетаристская политика», заключающаяся в снижении ФРС в течение последних 15 мес. банковской учетной ставки, может обернуться угрозой инфляционного роста цен. Низкая учетная ставка, стимулируя подъем экономики США, одновременно снижает привлекательность американских ценных бумаг и доллара для иностранных инвесторов. Именно сейчас американская экономика как никогда нуждается в иностранных инвестициях для решения еще одной своей крупной структурной проблемы финансирования рекордного платежного дефицита. Для покрытия такого платежного дефицита США необходимо ежемесячно привлекать нетто иностранных инвестиций на 50 млрд.долл.

Рост платежного дефицита сказывается не только на настроениях иностранных инвесторов, но и тормозит темпы экономического роста. Резкое увеличение в I кв. 2003г. торгового дефицита, являющегося основной составной частью дефицита платежного баланса уменьшило прирост ВВП на 1,6%. Накачивание экономики «легкими деньгами» (к этому сводятся правительственные меры монетаристского и фискального характера) грозит привести к значительным проблемам, поскольку вносит ощутимый сбой в действие механизма рыночной экономики и означает усиление чрезмерного вмешательства государства в нее, создавая тепличные условия для частного бизнеса США и тем самым подрывая его конкурентоспособность.

Несмотря на последние позитивные подвижки (связанные с падением курса национальной валюты) пока рано говорить о долгосрочном улучшении ситуации в промышленном секторе экономики США. В обрабатывающей промышленности с дек. 2001г. до середины 2003г. отсутствовал какой-либо рост (подобная слабая динамика периода выхода экономики из рецессии последний раз имела место в 1919г.). На протяжении последних трех лет вплоть до начала 2004г. указанный сектор теряет рабочие места (2,3 млн. за этот период). Дело не

столько в последствиях событий 11 сент. и войны с Ираком, на что ссылаются представители ФРС и правительственных экономических структур, сколько в **снижении конкурентоспособности американского промышленного бизнеса**. Трудности испытывают автопром, а также отрасль, производящая промышленное оборудование. Чистая прибыль японских автопроизводителей с каждого автомобиля, производимого в США, составляет 1200-2000 долл., а лучших американских компаний — 700 долл. За 2003г. крупнейшие японские автомобильные компании еще более расширили свое присутствие на американском рынке, увеличив объемы продажи производимой ими продукции за счет американских компаний: «Ниссан» — на 30,7%, «Тойота» — на 20,4% («Дженерал Моторс» — на 1,9%, «Форд» — падение на 5,3%).

Ухудшилось положение в химической отрасли (производство пластмасс и химудобрений). Не исключается перевод части данных производств в Китай и на Ближний Восток. Нетто-экспорт американской химпродукции еще в 1999г. составлял 8 млрд.долл., а в 2003г. уже нетто-импорт этой продукции достиг 9 млрд.долл. В сложной ситуации на протяжении ряда лет находятся такие отрасли (в основном, энергоемкие), как алюминиевая, деревоперерабатывающая, стекольная, металлургическая, горнодобывающая, нефтеперерабатывающая.

Оживление инвестиционной активности в последнее время не сопровождалось созданием значительного числа новых рабочих мест, а высокие темпы роста производительности труда были преимущественно связаны с сокращением персонала. Причем все отчетливее проявляется тенденция оттока рабочих мест из США, в т.ч. из высокотехнологичных отраслей, в Индию, Китай и другие страны. **Уровень безработицы среди американских программистов за последние три года вырос вдвое.** К концу 2004г. одно из 10 рабочих мест в американских компаниях компьютерных услуг и одно из каждых 20 в других высокотехнологичных компаниях уйдут за рубеж. В общем по стране безработица продолжает оставаться на достаточно высоком для США уровне. Даже в III кв., несмотря на столь высокие темпы экономического роста, в промышленности было создано всего лишь 57 тыс. новых рабочих мест вместо прогнозируемых 150 тыс. (средний темп ежемесячного увеличения числа рабочих мест необходимый при нынешних темпах прироста населения США), а в дек. только 16 тыс. Всего же за последние несколько лет работы лишилось 3 млн. чел. «Страх перед глобализацией», как часто указывается, охватывает все большее число фабричных рабочих США, уязвимых к импорту японской продукции, и программистов, — к аутсорсингу в Индии.

Госдолги

Крупной экономической проблемой, которая продолжает усугубляться, является нынешний уровень национальной задолженности страны, равной порядка 300% объема ВВП (30 трлн.долл.), что по мере ослабления воздействия на экономику «адреналина» правительственных мер стимулирования будет все заметнее негативно сказываться на уровне потребительских расходов и инвестиционной активности американского бизнеса. Не исключается, что из-за высокой задолженности потребители будут использовать получаемые в виде налого-

вых сокращений дополнительные средства из бюджета не для увеличения расходов, а для погашения своих долгов (американцы, увеличив свои долги в соотношении с доходами со 101% более трех лет назад до 111%, тратят сейчас 14% получаемых ими реальных доходов на погашение долгов). В более широком плане, фактор высокой национальной задолженности при определенном стечении обстоятельств может выйти на первый план и иметь разрушительные последствия для экономики страны.

Неоднозначная ситуация складывается и с долларом. Его плавное понижение в отношении национальных валют стран, экспортирующих свою продукцию в США, благоприятно воздействуя на оздоровление американской экономики, позволили Соединенным Штатам решить только часть (и не в полном объеме) их многочисленных проблем. Несмотря на предпринимаемые шаги, США пока не удастся избавиться от дешевого импорта из Китая, Японии, Малайзии и Тайваня, которые разными способами привязывают свои валюты к доллару. Управляемое «опускание курса доллара» воздействует на динамику притока иноинвестиций в США, которые фактически финансируют внушительный дефицит платежного баланса США и поддерживают курс доллара. Общий объем нетто-закупки американских акций европейцами (которые владеют 75% их суммарного количества, находящегося на руках у иностранцев) в 2003г. составил всего лишь 12,5 млрд.долл. (84 млрд.долл. в 2000г., 39,4 млрд.долл. в 2001г. и 13 млрд.долл. в 2002г.). Многие частные инвесторы, как иностранные, так и американские, перевели свои капиталы из США в Европу, в результате чего были ослаблены последствия стагнации экономик европейских стран и заметно укрепились их позиции в конкуренции с США за мировые рынки. Положение пока спасают правительства ряда крупных экспортоориентированных азиатских стран (Китай, Япония, суммарное положительное сальдо которых в торговле с США превышает 180 млрд.долл.), вкладывающие вырученные от торговли с США доллары в покупку американских правительственных облигаций.

США в результате проводимой ими экономической политики могут оказаться в тупиковой ситуации. С одной стороны, дальнейшее понижение курса доллара стимулирует экономический рост, однако негативно сказывается на притоке иностранных капиталов и тем самым угрожает вызвать серьезный финансовый кризис с почти неизбежной девальвацией американской национальной валюты. С другой, повышение курса доллара нежелательно, поскольку это чревато новым спадом в экономике и ростом и без того самого большого по историческим меркам торгового дефицита страны, но без этого вряд ли возможно остановить отток капиталов и привлечь новые. Американскому правительству приходится проводить достаточно рискованную политику балансирования. Когда возникнет реальная угроза обвала курса доллара, правительство США пойдет на повышение банковской учетной ставки и обеспечит рост доллара. Расчеты строятся на том, что в случае укрепления курса евро до 1,3 долл. и более европейские товары станут неконкурентоспособными на мировом рынке, и Евросоюз будет сам вынужден снизить свою банковскую учетную ставку, предпочтя высокую инфляцию экономическому спаду, и тем самым остановит падение доллара. Очень низкий курс доллара в отношении евро опа-

сен для самих США еще тем, что чреват серьезным подрывом доверия к нему как мировой резервной валюте и возможным переходом всей мировой финансовой системы расчетов за товары от доллара на евро. Состоявшаяся в фев. 2004г. в Бока Ратоне, США, встреча министров финансов семи индустриально развитых стран не внесла ясности в ситуацию с долларом. Участники встречи ограничились констатацией давно известных фактов и высказали уверенность о готовности принять меры «по стабилизации мирового валютного рынка», не приняв при этом каких-либо конкретных обязательств.

При более широком охвате нынешнего экономического положения США, глубоко интегрированных в систему мирохозяйственных связей, в поле зрения специалистов попадает еще большее количество проблем, с которыми страна уже сталкивается или столкнется в скором времени. Наряду с издержками, связанными с борьбой с международным терроризмом и отстаиванием американских интересов в отдельных регионах, особенно нефтедобывающих. Соединенным Штатам придется преодолеть проблемы, появившиеся вследствие глубоких изменений в мировой экономике. К их числу можно отнести усиление роли отдельных стран, в частности, Китая, развитие электронной торговли, расширение торговли биотехнологиями. Серьезным фактором становятся также обострившиеся отношения в трансатлантической торговле – Вашингтон и Брюссель находятся на грани крупных торговых баталий. Новую и особую глобальную проблему представляет чрезмерная зависимость мировой экономики от американской и экономического развития многих стран, в первую очередь с экспортоориентированными экономиками, от воздействия «наркотика» растущего торгового дефицита США.

Финансовые риски

Валютно-финансовое положение США в 2003г. продолжало оставаться достаточно сложным. Федеральный бюджет 2003 финансового года был сведен с рекордным дефицитом в 374 млрд.долл. (158 млрд.долл. в 2002г.). Относительно общего объема ВВП указанный дефицит составил 3,5%, что оказалось ниже аналогичных показателей 80-начала 90гг. – 5% (в 1983г. – 6%). Поступления в бюджет составили 1,7 трлн. долл. (на 3,8% меньше, чем в пред.г.). Общее снижение поступлений в бюджет отмечается уже третий год подряд, причем наиболее значительное снижение имело место в 2002 фин.г. (на 6,9%). Уменьшение поступлений в бюджет в указанный период связывается со слабой экономической динамикой и значительными налоговыми сокращениями.

В 2003 фин.г. доходы в бюджет за счет подоходного налога с населения и налогов на корпорации снизились на 65 млрд.долл. (на 7,5%) и на 16 млрд.долл. (на 12,3%). Имел место рост поступлений, связанных с социальным страхованием и пенсионным обеспечением. Расходы федерального бюджета в 2003 фин.г. увеличились до 2,1 трлн. долл., превысив на 146 млрд.долл. (на 7,2%) аналогичный показатель пред.г. На 16% (на 55,6 млрд.долл.) по сравнению с 13% (или 39 млрд.долл.) в 2002 фин.г. увеличились ассигнования на оборону, выросли расходы на здравоохранение и на выплату пособий по безработице. Основными доходными статьями бюджета продолжали оставаться подоходный налог с населения, удельный вес которого в доходной ча-

сти бюджета составил 50%, а также взносы на социальное страхование и налог с корпораций.

В 2003г. платежный баланс США оставался дефицитным. По историческим меркам его уровень достиг рекордной отметки в 541,8 млрд.долл. (480,9 млрд.долл. в 2002г.). При этом дефицит торгового баланса (товары и услуги), основная составная часть дефицита платежного баланса, составил к концу года 490,2 млрд.долл. (418 млрд.долл. в 2002г.). Общий объем экспорта американских товаров увеличился до 713,8 млрд.долл. (681,9 млрд. в 2002г.), импорта – до 1,263.2 млрд.долл. (1,164.7 млрд.долл. в 2002г.). Положительное сальдо в торговле услугами уменьшилось до 60 млрд.долл. (64,8 млрд.долл. в 2002г.). Выручка от продажи услуг составила 304,9 млрд.долл. (289,2 млрд.долл. в 2002г.). Суммарные американские активы за рубежом выросли в 2003г. на 277,7 млрд.долл. (на 179 в 2002г.), прямые инвестиции компаний США – на 154,8 млрд.долл. (на 137,8 млрд.долл. в 2002г.). На 856,7 млрд.долл. увеличились иностранные активы в США (на 707 млрд.долл. в 2002г.), а общий приток прямых иностранных инвестиций в США составил 82 млрд.долл. (39,6 млрд.долл. в 2002г.). Иностранная задолженность в пользу американских кредиторов увеличилась на 24,7 млрд.долл. (на 21,4 млрд.долл. в 2002г.). Основными экономическими факторами, воздействовавшими на уровень и динамику платежного баланса страны в 2003г., являлись более значительные темпы роста ВВП в США, чем у их ведущих экономических партнеров, более высокие внутренние цены на значительную часть национальной продукции по сравнению с ценами на импортные товары, а также привлекающая иностранных инвесторов высокая доходность американских активов.

Правительственные долги всех уровней, из которых федеральный составляет 80%, на начало 2004г. превысили 7 трлн. долл. В общий объем правительственного долга включаются казначейские облигации и долг фонда социального страхования, который передает избыток наличности правительству США, получая взамен казначейские облигации. Конгрессом устанавливается максимальный уровень госдолга в 7,3 трлн. долл. После превышения этого порога для эмиссии нового долга минфину США требуется специальное разрешение законодателей. Стоимость долговых обязательств, размещенных среди населения, составила на конец 2003 фин.г. 3,9 трлн. долл. (3 трлн.долл. в 2002г.).

Задолженность населения США по потребительскому кредиту достигла на конец года 2 трлн. долл. (1,7 трлн. долл. в 2002г.), в основном, коммерческим банкам (0,6 трлн. долл.) и финансовым компаниям (0,3 трлн. долл.). Из этой суммы на кредитные карточки приходилось около 0,6 трлн. По сравнению с 2002г. этот показатель вырос на 5,3%.

Общий национальный долг США, состоящий из суммы всех заимствований, произведенных гражданами, компаниями, а также федеральным правительством, правительствами штатов и местными органами власти составляет сейчас около 300% ВВП. Потребительский долг и общий долг корпораций равняется примерно 90% общей суммы доходов американских граждан и прибылей корпораций соответственно.

В 2003г. происходило падение курса американского доллара, который с фев. по дек. 2003г. сни-

зился в отношении широкого индекса валют 26 наиболее важных партнеров США на 13,1%. Наиболее существенно позиции доллара ослабли в отношении семи главных торговых партнеров США, включая страны еврозоны, Японию, Канаду, Великобританию, Австралию, Швецию и Швейцарию. С фев. 2002г. обменный курс доллара в отношении валют этих стран понизился на 24,6%. В тот же самый период курс американской валюты в отношении евро и японской йены понизился на 31,1% и 20,5% соответственно, что отражает озабоченности иноинвесторов по поводу значительного дефицита платежного баланса США (невзирая на заметный экономический подъем во II пол. 2003г. и оживление фондовых рынков в США), а также улучшение перспектив экономического оживления в Европе и Японии. Доллар сохранял относительно сильные позиции в отношении валют целого ряда других важных партнеров США. С фев. 2002г. его обменный курс в отношении индекса валют Мексики, Бразилии, Китая и 7 других азиатских стран повысился на 3,4%, а с дек. 1999г. — почти на 10,4%.

Фондовый рынок

Закончил 2003г. с улучшением фундаментальных показателей корпоративного сектора и существенным укреплением своих позиций. Это произошло, несмотря на ряд скандалов, имевших место осенью 2003г. Тогда своего поста лишился председатель Совета директоров Нью-Йоркской фондовой биржи Р. Грассо, а скандал в индустрии взаимных фондов поставил под сомнение эффективность системы взаимного инвестирования и поднял вопрос о необходимости ее реформирования.

Основные фондовые индексы США показали в 2003г. значительный рост. Рынок акций вырос впервые после трех лет тяжелых потерь. Индекс Standard & Poor's 500, который считается главным индикатором американского рынка акций, поднялся в 2003г. на 26,4%, что является самым высоким показателем прироста после 1998г. Индекс «голубых фишек» Dow, состоящий из 30 компонентов, вырос в 2003г. на 25,3%, что является лучшим показателем с 1996г. Индекс Nasdaq Composite, в котором доминируют технологические компании, вырос в 2003г. на 50%. Минимальные значения основных фондовых индексов США при закрытии в 2003г. были зафиксированы 11 марта, в преддверии войны в Ираке. В этот день Dow закрылся на отметке 7524,06 пункта, S&P 500 — 800,73 и Nasdaq Composite — 1271,47. Устойчивый рост на рынке начался в середине апр., после завершения боевых действий в Ираке и благодаря оптимистичным ожиданиям инвесторов в отношении перспектив американской экономики.

Первая десятка компаний из состава S&P 500, акции которых с начала года по 12 дек. 2003г. показали наибольший рост, представляет преимущественно технологический (6 компаний) и энергетический (3 компании) секторы. Помимо них в число победителей входит представитель золотодобывающего сектора — компания Freeport McMoran. Впечатляющий подъем акций технологических компаний в 2003г. в значительной степени обусловлен резким сокращением издержек, осуществленным в период «медвежьего рынка» и впоследствии приведшим к повышению корпора-

тивной прибыли и, как следствие, росту котировок. В число компаний — лидеров 2003г. входят производители сетевого оборудования Avaya и Novell, а также полупроводниковые компании PMC-Sierra и National Semiconductor. Индекс полупроводниковых компаний DJ Semiconductors с начала года прибавил на 80%.

Среди секторов в лидеры 2003г. вышли металлургический и золотодобывающий, полупроводниковый, рекламный, электронный коммерции и производителей табачной продукции. Повышение прибыли и котировок акций большинства компаний этих секторов было обусловлено факторами конъюнктурного или разового характера, в т.ч. налоговыми сокращениями, благоприятными изменениями валютного курса и проведенными ранее сокращениями издержек. Это означает, что дальнейший рост акций будет зависеть от укрепления условий фундаментального характера и устойчивого повышения доходов. Секторы здравоохранения, потребительских товаров кратковременного пользования и базовых отраслей промышленности, оказавшиеся в 2003г. среди аутсайдеров, могут вернуть преимущество в случае замедления темпов экономического роста и повышения внимания инвесторов к акциям оборонительного характера.

Мощным стимулом роста акций золотодобывающих компаний стало резкое подорожание золота на товарном рынке вследствие ослабления американского доллара и возрастания опасений относительно усиления инфляционного давления в экономике. Товарные рынки также сыграли важную роль в подъеме акций металлургических компаний: перспективы ускорения мирового экономического развития обусловили рост цен на медь, а изменение соотношения спроса и предложения на платину и палладий вызвало повышение цен на эти металлы. Существенно повысили свою стоимость акции компаний Freeport McMoran Copper & Gold и Phelps Dodge.

Акции компаний электронной коммерции оказались в выгодном положении благодаря возросшему спросу со стороны потребителей на приобретение товаров в интернет-магазинах и возобновлению корпоративного интереса к онлайн-рекламе. Индикатором позитивных изменений в этом секторе стала подготовка IPO таких компаний, как Google и Orbitz, планируемых на 2004г. В число победителей 2003г. вошли акции Yahoo и Amazon.

Рекламный сектор в целом послужил в 2003г. индикатором восстановления американской экономики. Увеличение расходов на рекламу считается одним из признаков активизации деловой активности, поскольку демонстрирует уверенность корпоративного сектора в перспективах экономики и бизнеса. В 2004г. рекламные расходы вырастут на 7%, опередив по темпам рост ВВП. Среди компаний этого сектора лучшие результаты в 2003г. продемонстрировали акции Interpublic, Omnicom и WPP.

На динамику акций производителей табачной продукции заметное влияние оказала серия выигранных в суде дел. Акции крупнейших табачных компаний — Altria и R.J. Reynolds — завершили 2003г. со значительным приростом стоимости.

В отличие от предыдущих трех лет, когда подавляющее количество секторов встречало новый год с большими потерями, лишь телекоммуникационный сектор завершил 2003г. с минусом, хотя и не-

большим. Фармацевтический сектор завершил год со скромными результатами: за 2003г. рост индекса DJ Pharmaceuticals составил всего 3,5%. Акции сразу трех фармацевтических компаний — Schering-Plough, Merck и King Pharmaceuticals — попали в 2003г. в десятку неудачников. Аналитики не исключают, что стоимость акций многих фармацевтических компаний в 2003г. являлась заниженной, и столь умеренные результаты позволяют сектору существенно продвинуться вверх в 2004г.

По сравнению с 2002г., по итогам которого потери десятки аутсайдеров превысили 90%, результаты худших акций 2003г. представляются не столь драматичными. К середине дек. наибольшее падение — 40% — продемонстрировали акции оператора супермаркетов Winn-Dixie Stores, не выдерживающего конкуренции с Wal-Mart. За ними следуют акции Eastman Kodak, потерявшие около трети своей стоимости, и Qwest Communications, продолжившие негативную тенденцию 2003г.

Платежный баланс

Выступая в ООН, видный экономист, нобелевский лауреат 2001г. Дж. Стиглиц отметил, что главная угроза устойчивому экономическому развитию мирового сообщества кроется в огромном дефиците платежного баланса США, который в 2002г. составил 545 млрд. долл., или 5,1% ВВП. При таком дефиците, по мнению экономиста, **необходим ежедневный приток инвестиций в США на 2 млрд.долл.** — иначе американская экономика просто не будет развиваться.

Получается, что самая богатая страна мира живет не по средствам и учит другие страны самоограничению, навязывая ошибочную, по мнению Дж. Стиглица, экономическую модель, основанную на рыночном фундаментализме. Либерализация рынка эмпирически редко приносит положительный эффект, но часто приводит к депрессии, считает нобелевский лауреат. В качестве примера он приводит Китай, который до сих пор так и не либерализовал внутренний рынок капитала, но инвестиций привлекает больше других стран.

Причины нестабильности мировой экономики Дж. Стиглиц усматривает в том, что экономическая глобализация опережает политическую: если экономическое сотрудничество набирает обороты, то в политическом плане наблюдается отход от многосторонности. Как показала министерская конференция ВТО в Канкуне, развитые страны, в особенности США, продолжают уповать на силовые методы и готовы в угоду своему аграрному лобби пожертвовать возможностью ускорить развитие мировой экономики за счет расширения развивающихся рынков.

Накануне конференции африканские страны пытались добиться от США отмены субсидий на производство хлопка. По расчетам независимых экспертов, из-за госсубсидий в США хлопкопроизводители Мали, Буркина-Фасо и Бенина несут убытки в 300 млн долл. ежегодно, потому что их продукция оказывается неконкурентоспособной. Если бы администрация США пошла на отмену субсидий, мировые цены на хлопок возросли бы, позволяя выжить африканским фермерам, но для потребителей это было бы практически незаметно (джинсы бы подорожали не больше, чем на доллар).

В конечном итоге торгово-политический «эгоизм» и отсутствие многосторонности в отноше-

ниях с партнерами, по мнению Дж. Стиглица, оборачиваются против самих же США, нанося им моральный и экономический урон, считает. Однако неизмеримо больше страдают от этого развивающиеся страны. Нобелевский лауреат считает, что ООН должна сыграть более значительную роль в преодолении негативных тенденций, и видит выход в создании Совета Экономической Безопасности, где не доминировали бы чьи-либо интересы, а разрабатывались бы рамки международного экономического правопорядка. При этом он затруднился ответить на вопрос о том, чем же в таком случае новая структура будет отличаться от существующего ЭКОСОС.

По другому оценивает перспективы выхода из создавшейся неблагоприятной ситуации известный финансовый аналитик, главный экономист МВФ К. Рогофф. Соглашаясь, что текущий дефицит платежного баланса США является в среднесрочной перспективе «серьезной проблемой, нависшей над мировой экономикой», он предостерегает, что однажды дефицит платежного баланса США приведет к краху доллара. По его мнению, спасти положение может немедленное снижение курса доллара, но не только по отношению к евро: задачу немедленного ослабления доллара должны выполнить все валюты — прежде всего азиатских стран, имеющих неплохое финансовое положение.

Называются разные цифры, необходимые для спасения от нависшей угрозы: К. Рогофф полагает, что потребуется снижение курса доллара на 35%. П. О'Нил, бывший министр финансов США, считает, что для сокращения дефицита до 2% ВВП (от нынешних 5%) необходима девальвация доллара на 43%. Дж. Сноу, нынешний министр финансов США, не перестает повторять, что США не предусматривают никакого отказа от «политики сильного доллара». Однако экспертами его декларации воспринимаются с сомнением, т.к. американские требования повысить курс азиатских валют (хотя бы одной китайской) в данном конкретном случае по существу приведут к ослаблению доллара.

Экономические эксперты ООН, анализируя только что опубликованный доклад минторга США, отмечают некоторое снижение в авг. 2003г. общего торгового дефицита США по сравнению с прогнозируемым — до 39,21 млрд.долл. На этом фоне отрицательный торговый баланс с Китаем достиг рекордно высокого уровня 11,7 млрд.долл.: экспорт китайских товаров в США в шесть раз превышает импорт американской продукции в Китай. Такая тенденция сохранится в ближайшие месяцы, а через 5 лет среднегодовой дефицит в торговле между этими двумя странами может утроиться и достигнуть 300 млрд.долл.

Пока китайскому правительству удается противостоять давлению развитых стран в отношении отмены фиксированного курса юаня, т.к. это может затруднить рост экспорта, сделать импорт более привлекательным и препятствовать притоку прямых иностранных инвестиций в экономику Китая. Данные факторы, по мнению китайского правительства, могут замедлить экономическое развитие страны и обострить проблему безработицы. Руководство Китая проявляет осторожность и намерено поддерживать фиксированный обменный курс юаня. Во время визита в Китай Дж. Сноу был встречен передовой статьей в правительственной газете The China Daily: «Критики, которые

считают, что Китай манипулирует своей валютой, кажется, считают, что все валюты должны иметь плавающий курс. Это абсурд. Что, если Китай сейчас повысит курс? Выиграют ли от этого американские промышленники, которые сейчас плачут громче всех? Нет. Но это искусственно снизит конкурентоспособность китайского экспорта и лишит китайских рабочих их чашки риса».

Однако для того, чтобы снять озабоченность развитых стран в отношении растущего торгового дефицита с Китаем, последний поощряет перевод своих валютных резервов в заграничные инвестиции. С этой целью были значительно ослаблены ограничения для китайских компаний, инвестирующих капитал за рубежом.

Пытаясь решить проблему торгового дефицита в присущей ей чисто силовой манере, администрация США декларирует, что именно фиксированный курс национальной валюты Китая создает искусственное преимущество для китайских производителей. Группа сенаторов и от республиканской, и от демократической партий США предложили принять закон, вводящий импортный тариф в 27,7% на любые китайские товары и лишаящий Китай нынешних льгот на американском рынке, если Китай не перейдет к свободному плаванию своей валюты. По мнению сенаторов, курс юаня сейчас занижен на 15-40%. Сенатор Р.Дербин заявил: «Китайцы используют валютные манипуляции для уничтожения рабочих мест в США. Эти манипуляции равнозначны введению импортного тарифа на американские промышленные товары». В адрес Японии ничего подобного открыто не говорилось, хотя она обычно тоже искусственно регулировала курс иены, а Банк Японии активно использовал валютные интервенции.

В Дубае на последней встрече министров финансов стран G7 (совпавшей с осенней сессией МВФ и Всемирного банка) было принято специальное заявление, где говорилось о необходимости более гибких обменных курсов валют крупнейших стран и экономических регионов, чтобы обеспечить равномерное и быстрое развитие международной финансовой системы, основанное на рыночных механизмах. Европейцы, опасаясь резкого роста курса евро и падения в связи с этим конкурентоспособности своих товаров, согласились с тем, что дефицит платежного баланса США вызван китайской курсовой политикой. Коммюнике поддержали также японцы. Однако присутствовавший в Дубае замглавы Банка Китая не согласился с такой постановкой вопроса и указал, что «стабильный юань выгоден не только Китаю».

Сразу же после заседания министров финансов стран G7 падение курса доллара возобновилось, что связывают с новым неафишируемым соглашением между ведущими индустриальными странами по типу «соглашения Плазы» (по имени нью-йоркского отеля, где оно было заключено в сент. 1985г.). Тогда ведущие индустриальные страны тоже были озабочены американским дефицитом текущего платежного баланса в 3% ВВП и решили с помощью валютных интервенций снизить курс доллара. Инвесторы и спекулянты настолько вдохновились этой идеей, что за 2г. курс доллара снизился по отношению к немецкой марке на 55%. Сейчас на мировом валютном рынке распространились слухи, что на последнем заседании министров финансов стран «Большой семерки» действительно были до-

стигнуты договоренности о девальвации американской валюты. В пользу этого говорит и согласованность высказываний глав центробанков европейских стран за укрепление евро. Примечательно, что и представитель минфина Японии провозгласил «политику невмешательства»: власти Страны восходящего солнца не будут влиять на рынок с целью сохранения каких-либо конкретных котировок доллара к иене. Точнее всего характеризует создавшуюся ситуацию высказывание главы европейского ЦБ В.Дуйзенберга, о том, что дубайское заявление «было связано не столько с необходимостью изменить курс доллара по отношению к евро, сколько с необходимостью распределить бремя исправления нынешних макроэкономических переколов в мире между всеми регионами».

Другими словами развитые страны в очередной раз пытаются переложить свои проблемы на развивающиеся экономики, в данном случае на Китай, демонстрирующий завидные темпы роста.

В этой связи Рогофф отметил, что США являются едва ли не единственной из развитых стран, демонстрирующей признаки роста. Согласно прогнозам МВФ, рост экономики в зоне евро будет отставать от роста в США. «Большинство европейцев, которые хотят увидеть стабилизацию экономики, будут вынуждены наблюдать за ней по телевизору», — отметил Рогофф. В качестве потенциального экономического соперника США опасаются только Китая, чем и объясняется ужесточение давления на него.

Антитерроризм

Закон США о борьбе с терроризмом. 26 окт. 2001г. Президент Джордж В.Буш утвердил в качестве закона США «Пэтриот Экт 2001г.» в качестве всеобъемлющего антитеррористического закона, который предусматривает широкий спектр мер, направленных на укрепление национальной безопасности, способствующих осуществлению контроля над террористической деятельностью, облегчающих обмен информацией и борьбу с отмыванием денег. Данные меры затрагивают деятельность иностранных банков, финансовых компаний и физлиц на при взаимодействии с американскими финансовыми учреждениями.

Вскоре после теракта 11 сент., администрация президента США поставила 17 сент. 2001г., на рассмотрение законопроект под названием «Закон о мобилизации против терроризма», который предусматривал расширение возможностей правительства в деле ликвидации террористических организаций, предотвращения атак террористов и их наказания. Предложенный закон включал положения, обеспечивающие расширение возможностей разведывательного сообщества по проведению «свободного поиска» в отношении лиц, подозреваемых в террористической деятельности, и их задержанию. Закон также предусматривал действия в отношении отмывания денег, иммиграционных потоков, расширял юрисдикцию США в области захвата и конфискации собственности террористов и других, связанных с этим вопросов.

Выдвинутый администрацией законопроект послужил толчком для внесения «Закона об обеспечении всеобъемлющего механизма для пресечения и препятствования терроризму» (Provide Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act — Patriot) от 2001г. в палату представителей членом палаты Джеймсом Сенсенберне-

ром 2 окт. 2001г. А 4 окт. 2001г., «объединяющий и укрепляющий Америку» закон был внесен в сенат США сенатором Томасом Дешлем. Сенат одобрил доработанный им вариант закона при 96 голосах за и одним против 12 окт. 2001г. На следующий день палата представителей одобрила доработанный ею вариант закона при 337 голосах за и 79 против.

Далее оба варианта антитеррористического закона были направлены в Совещательный комитет для выработки компромиссного решения. Одной из его задач было принятие окончательного названия, исходя из наличия правительственного и парламентского вариантов, которое бы наиболее точно отражало содержание консолидированного закона. В результате было утверждено название: Закон об обеспечении всеобъемлющего механизма для пресечения и препятствования терроризму от 2001г. (Provide Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act – USA Patriot Act of 2001).

Данный закон был принят палатой представителей 24 окт. 2001г. и сенатом 25 окт. 2001г. после кратких дебатов. Все последующее время после его подписания президентом Бушем, он остается предметом обсуждения и критического рассмотрения со стороны общественности.

Закон состоит из десяти отдельных глав и в зависимости от печатного формата имеет объем от 130 до 160 страниц. Главы: 1. Усиление внутренней антитеррористической безопасности; 2. Усиление надзорных процедур; 3. Закон от 2001г. «О борьбе с международным отмыванием денег и финансировании антитеррористической деятельности»; 4. Защита границ; 5. Устранение препятствий на пути деятельности по расследованию терроризма; 6. Защита жертв терроризма, сотрудников общественной безопасности и их семей; 7. Расширение обмена информацией в целях защиты инфраструктуры в критических ситуациях; 8. Повышение эффективности уголовного законодательства в отношении терроризма; 9. Совершенствование разведывательной деятельности; 10. Разное.

Против отмывания денег. Сфера интересна из-за моментов, важных для финансовых институтов самих США. Всем финансовым институтам США, не только банкам, но и фондовым фирмам, страховым компаниям и фирмам, связанным с переводом денег и крупными выплатами наличности, предписывается проявлять должное внимание перед тем, как разрешить иностранным финансовым институтам открыть у них корреспондентские счета и тем самым дать доступ в финансовую систему США. Все американские финансовые институты должны также иметь программы борьбы с операциями по отмыванию денег, включающие систему идентификации их клиентов. Банкам и фондовым фирмам США запрещено открывать счета для зарубежных банков – «почтовых ящиков», не представленных где-либо физически и аффилированных с другим банком. Министр финансов США и, в ряде случаев, генеральный прокурор США получили право требовать и получать информацию от финансовых институтов США, касающуюся корреспондентских счетов зарубежных банков и иностранных персон.

Глава 3 Закона изменяет «Закон о банковской тайне (ЗБТ)» и инкорпорирует таким образом дефиницию «финансовые институты», содержа-

щуюся в ЗБТ, добавляя в нее новые институты. Старое определение, содержавшее депозитарные институты, трастовые компании, брокеров-дилеров, зарегистрированных в Федеральной Комиссии по ценным бумагам, страховые компании, частные банки, агентства и отделы, инвестиционные банки, инвестиционные компании, валютные биржи, лицензированные транзиттеры денег, системные операторы кредитных карт, торговцы драгоценными металлами и камнями, займодавцы под залог, ссудодатели, транспортные агентства, телеграфные компании, агенты по недвижимости, Почтовая служба США, казино и дилеры автомобилями, самолетами и плавсредствами, было дополнено следующими: кредитные союзы, торговцами фьючерсами, товароведческими и торговыми советниками, операторами товарных фондов.

Банковские счета иностранцев. Параграф 312 Закона требует от финансовых институтов США, оперирующих с частными банковскими счетами или корреспондентскими счетами каких-либо иностранных лиц или институтов, «осуществлять всеобъемлющие, специальные и, если необходимо, надлежащие пристрастные действия, процедуры и контроль, достаточные для вскрытия и информирования инстанций о случаях отмывания денег через эти счета». Инструкции относительно случаев отмывания денег для многих «финансовых институтов» были приняты министром финансов США 24 апр. 2002г. При этом было отмечено, что минфином США будут изучаться и другие финансовые институты, дополнительные инструкции для которых будут приняты в последующее время. Параграф 312 предусматривает также требования к финансовым институтам США, намеревающимся обслуживать корреспондентские счета иностранных банков, оперирующих по оффшорной банковской лицензии или банковской лицензии, выданной страной, уклоняющейся от сотрудничества в рамках «международных принципов борьбы с отмыванием денег или процедур, предусмотренных межправительственной группой или организацией, членом которой являются США (Федеральная комиссия по борьбе с легализацией доходов – Financial Action Task Force) и где участвует их представитель.

В этом случае требуется особо пристрастный подход, который предусматривает: идентификацию владельцев иностранного банка и вскрытие их интересов; особо тщательную проверку счета; выяснение наличия корреспондентских счетов у данного банка в других иностранных банках. В положительном случае – идентификация этих банков и включение механизма «надлежащего пристрастного подхода».

Параграф 312 требует от финансовых институтов США, имеющих частный банковский счет иностранца: идентифицировать номинальных и бенефициарных владельцев и источники средств, помещенных на счет; докладывать обо всех подозрительных передвижениях по счету; особо тщательно относиться к счетам, которые содержатся или используются по их поручению крупными зарубежными политиками в плане вскрытия и информирования о транзакциях, связанных с зарубежной коррупцией.

В дополнение к проверке компаний и физлиц и требованиям об информировании, закон (параграф 311) дает министру финансов, при согласо-

вании с госсекретарем и генпрокурором США, полномочия обозначить иностранную юрисдикцию, иностранный финансовый институт, категорию иностранных транзакций или счетов как «имеющих первичное касательство к отмыванию денег». Параграф 311 содержит определенные факторы, по которым министр финансов может рассматривать по определению, что иностранная юрисдикция, финансовый институт или транзакция имеют первичное касательство к отмыванию денег. Ему также разрешено рассматривать «данную информацию как обоснованную».

В случае такого определения министр имеет право принять некоторые, или все пять видов «специальных мер» в отношении национальных финансовых институтов, представительств и агентств иностранных банков, относящиеся к обозначенным органам, финансовым институтам или транзакциям:

1. Дополнительная проверка хранения документации и информационных процедур, в отношении итогового размера транзакций или каждой транзакции, касающиеся соответствующей юрисдикции, институтов или типов счетов;

2. Получение и обработка информации относительно персональных данных и адресов бенефициарных владельцев любых счетов, открытых в США иностранцами, вызывающими подозрение;

3. Идентификация и получение дополнительной информации о клиентах иностранных финансовых институтов, которые открывают для них в финансовых институтах США промежуточные банки со «сквозными счетами»;

4. Идентификация и получение дополнительной информации о клиентах иностранных финансовых институтов, которые открывают для них в финансовых институтах США промежуточные банки с «корреспондентскими счетами»;

5. После консультаций с соответствующими контрольными инстанциями министр финансов может запретить, или наложить определенные ограничения на открытие корреспондентского счета или сквозного счета национальным финансовым институтом для иностранного финансового института.

Существует ряд процедурных ограничений для минфина США в плане применения этих специальных мер. Первые четыре меры, указанные выше, могут быть применены министром посредством распоряжения, которое остается в силе в течение 120 дней и должно сопровождаться нормативным уведомлением. Эти специальные меры не могут действовать более 120 дней, если только до или в день окончания 120-дневного срока не будет принято новое уведомление. Пятая специальная мера может быть введена только средствами формального нормотворчества, что предполагает уведомительный и толковательный период.

В Законе создали новую правовую категорию — «подконтрольные финансовые институты», на которые возлагаются определенные обязательства в дополнение к тем, которые имеют просто «финансовые институты». «Подконтрольные финансовые институты» включают: застрахованные депозитарные институты, трастовые компании, частных банкиров, филиалы и агентства зарубежных банков, надлежащим образом зарегистрированные в правительстве брокеры-дилеры.

Параграф 313 Закона запрещает подконтрольным финансовым институтам создание и обслуживание в США корреспондентских счетов иностран-

ных банков, у которых нет физического присутствия в какой-либо стране (например, банки — «почтовые ящики»). Этот параграф требует также, чтобы подконтрольные финансовые институты предпринимали «соответствующие шаги для определения» того, что любой корреспондентский счет, открытый для зарубежного банка, косвенно не используется им для оказания банковских услуг банку — «почтовому ящику». Министру финансов даны указания принять положения, определяющие эти соответствующие шаги и их статусное соответствие.

Параграф 131 предусматривает исключение по общему запрету относительно счетов для банков — «почтовых ящиков»: если не имеющий физического присутствия иностранный банк является аффилированным лицом американского или иностранного финансового института и субъектом надзора обладающего соответствующей юрисдикцией банковского органа, который регулирует деятельность этого аффилированного лица финансового института. Смысл этого исключения в том, чтобы дать возможность финансовым институтам США проводить сделки с «почтовыми ящиками» за рубежом в разрешенных случаях, когда законно действующие банки имеют широкую сеть представительств по всему миру, включающую несколько «почтовых ящиков».

Параграф 319 закона обязывает подконтрольные финансовые институты фиксировать соответствующую информацию, касающуюся иностранных банков, для которых они открывают корреспондентских счета. Сюда относятся следующие идентификационные данные: владелец (цы) банка; имя и адрес резидента США, который уполномочен банком-нерезидентом работать с документами, имеющими юридическое значение и корреспондентскими счетами.

Последствия для иностранных банков новых требований, наложенных на финансовые институты США, включая информационное обеспечение финансовых институтов для обслуживания счетов в США, в целом ясны. В то же время иностранные банки озабочены тем беспрецедентным доступом, который открывается к их информации для контрольных и правоохранительных органов США.

Глава III Закона включает в себя два параграфа, которые предоставляют минфину США, другим федеральным банковским органам и генеральному прокурору США фактически неограниченный доступ к информации о счетах подконтрольных финансовых институтов.

Параграф 319 (b) (2) предусматривает: «Не позже, чем через 120 часов после получения требования от соответствующего банковского ведомства о предоставлении информации в рамках мер по борьбе с отмыванием денег, касающихся подконтрольного финансового института или клиента этого института, подконтрольный финансовый институт должен представить информацию и документацию по любому открытому и обслуживаемому подконтрольным финансовым институтом в США счету».

Термин «соответствующее банковское ведомство» подразумевает большинство федеральных контрольных ведомств, таких как Федеральная резервная система, Федеральная корпорация по страхованию депозитов, Контрольно-финансовое управление и др., включая минфин. Хотя «правило 120 часов» вроде бы ограничивается в своем действии условием наличия «информа-

ции, относящейся к вопросам борьбы с отмыванием денег», не ясно, однако, каковы границы этого ограничения. Остальная часть параграфа поясняет, что требования могут касаться не только подконтрольного финансового института, но и его клиентов и она не содержит каких-либо ясных ограничений по типу «информации и документации по счетам», которые запрошенный институт может быть вынужден предоставить в течение 120 часов.

Еще больше вопросов у иностранцев вызывает параграф 319 (b) (3), озаглавленный «Документы иностранных банков» и звучащий следующим образом: «Министр финансов или генеральный прокурор могут выдавать судебные запросы любому иностранному банку, содержащему корреспондентские счета в США и требовать информацию, касающуюся этих корреспондентских счетов, включая информацию, находящуюся за пределами США и относящуюся к переводу фондов в иностранный банк».

Данный параграф также предусматривает, что подконтрольный финансовый институт обязан предоставлять информацию соответствующему представителю федеральных правоохранительных органов в течение 7 дней после получения запроса. Кроме того, подконтрольному финансовому институту «следует завершить любые корреспондентские отношения с иностранным банком не позднее чем через 10 рабочих дней после получения письменного уведомления от министра финансов или генпрокурора о том, что иностранный банк отказался: реагировать на судебный запрос (по постановлению министра или прокурора); начать процессуальные действия в суде США по оспариванию данного запроса».

Отказ завершить корреспондентские отношения в рамках вышеуказанных условий «ведет к судебному решению» о гражданско-правовой санкции в отношении подконтрольного финансового института до 10000 долл. за каждый день пока эти отношения не будут завершены.

Содержащаяся в параграфе 319 диспозиция о вызове в суд вызывает беспокойство у иностранных финансовых организаций по двум аспектам. Во-первых, каковы границы полномочий министра и прокурора по выдаче и обеспечению исполнения судебного запроса, так как в соответствии с законом получается, что такие запросы могут выдаваться по любому спорному правоохранительному или контрольному поводу, не только касающемуся борьбы с отмыванием денег или терроризма. Во-вторых, параграф предполагает процессуальные действия со стороны иностранного банка в суде США. Но не известно, что будет служить основой оспаривания и к каким нормам будет прибегать суд США. Закон составлен как бы в виде части законодательства о «национальной безопасности» и в этом плане суды США склонны с большим предпочтением, чем обычно, относиться к правительственным органам, стремящимся претворить этот закон в жизнь. По презумпции, иностранные банки могут возложить бремя доказывания или необходимость обоснования на противную сторону. Однако неясно, какие доводы будут приводиться в этом случае.

В случае необходимости обоснования своей позиции министр или прокурор, возможно, запросят все данные по корреспондентским счетам, «вклю-

чая операции, проведенные за пределами США и относящиеся к переводу фондов в иностранный банк». Эти явно экстерриториальные действия федеральных правительственных правоохранительных органов США носили бы беспрецедентный характер. В рамках предшествующего закона, если правительственный орган направлял судебный запрос банку США с целью получения данных, в т.ч. находящихся и за пределами США, получатель запроса мог воспротивиться предоставлению запрашиваемых данных по целому ряду причин, включая их отсутствие у него, а также довод, что такая передача данных, находящихся под иностранной юрисдикцией, приведет к нарушению местных законов о сохранении банковской тайны и будет квалифицироваться как уголовное правонарушение. Американские суды, таким образом, вовлекались бы в процесс определения баланса интересов США и иностранного государства, поиска других юридических ходов и взвешивания необходимости применения зарубежного аспекта судебного запроса. Из формулировок же 319 параграфа не ясно, примет ли суд США к рассмотрению эти виды аргументов в контексте оспаривания судебного вызова по условиям параграфа 319. Время покажет.

Существуют несколько положений в Законе, которые расширяют юрисдикцию судов США в отношении иностранных лиц, их счетов и других активов. Параграф 317 предоставляет судам США т.н. «юрисдикцию длинной руки» в отношении иностранных персон, совершающих операции по отмыванию денег в США через иностранные банки, которые открывают счета в США, а также в отношении иностранных персон, конвертирующих активы, на которые наложен арест судами США. Данный параграф разрешает также федеральному суду США «издать досудебный ограничительный запрет или предпринять любые другие действия, необходимые для того, чтобы сделать доступными для правосудия любой банковский счет или другую собственность иностранного ответчика» в соответствии со вновь созданной юрисдикцией. Параграф 317 также предусматривает просьбу в федеральный суд со стороны управляющего конкурсной массой инкассировать и наложить арест на активы ответчика с целью удовлетворения судебных решений о конфискации.

Вторым аспектом, имеющим большое значение для иностранных банков и персон, является та часть параграфа 319, которая разрешает судам США выемку фондов на американских счетах, если они принадлежат иностранному банку и по счетам этого банка проводились незаконные операции. Это звучит так: «В целях наложения ареста, в соответствии с данным параграфом и если фонды расположены на счету иностранного банка и этот банк имеет межбанковский счет в США в подконтрольном финансовом институте..., следует рассматривать данные фонды как размещенные на межбанковском счете в США и любой ордер на ограничение, ордер на выемку, ордер на арест в отношении этих фондов может быть вручен подконтрольному финансовому институту и фонды на межбанковском счете могут быть заморожены, изъяты или арестованы».

В заключение, касательно конфискации активов, параграф 806 закона расширяет предшествующий закон о конфискации, разрешая правительству изымать и конфисковать все активы, свои или

иностранцы, принадлежащие любому лицу или организации, вовлеченной в планирование или осуществление любого акта внутреннего или зарубежного терроризма против США или их граждан и резидентов, а также активы, полученные с целью поддержки, планирования, осуществления, проведения или сокрытия любого акта терроризма, или находящиеся под подозрением быть использованными в этих целях. Предшествующий закон разрешал конфискацию только в случаях процессуальных действий, связанных с убийством, поджогом и ограниченным числом террористических актов. Новый закон, таким образом, признает, что большинство террористических преступных актов не влекут за собой «дохода» в смысле традиционного использования этого термина.

Американские юристы, исходя из духа и буквы данного закона, отмечают несколько связанных с его применением аспектов.

Закон по своей сути имеет очень широкий характер. Хотя он напрямую и касается американских финансовых институтов и лиц, особенно значительные последствия Закон имеет для иностранных банков и лиц. Закон создает новые широкие обязательства по сбору информации для финансовых институтов США, которые опосредованно влияют на иностранные финансовые институты, а также влекут новые значительные расходы для всех, кто попадает в сферу его действия. Закон также создает новые беспрецедентные полномочия для правительственных представителей США в следственной и правоохранительной сфере касательно не только террористической деятельности, но и отмывания денег и широкого списка других преступлений.

Закон нацелен на его дальнейшее развитие. Он содержит много положений, которые носят расплывчатый характер или предоставляют широкую свободу действий в применении правительственными представителями США. Некоторые из этих неясностей будут разрешены в инструкциях министерства финансов и исполнительных органов. Другие двусмысленности будут окончательно разъяснены судами США или, возможно, конгрессом.

Рекомендации юристов заключаются в том, что те, кто попал под действие закона, должны неукоснительно выполнять его требования одновременно бдительно следя за тем, чтобы закон применялся верно и в соответствии с фундаментальными правами. Представляется, что правительственные представители, облеченные новыми полномочиями, данными им законом, понимают, что эти полномочия должны применяться честно и ответственно. В противном случае их действия будут иметь негативные последствия не только для непосредственной практической и оперативной деятельности, но и для фундаментальных свобод и принципов, которые Закон предназначен защищать.

Внешэкономсвязи

Объем внешней торговли США в 2003г. вырос по сравнению с пред.г. на 7% до 1976,7 млрд.долл. Экспорт американских товаров увеличился на 4,7%, составив 713,8 млрд.долл., а импорт — на 8,4% до 1263,2 млрд.долл. Дефицит в торговле товарами достиг рекордного значения в 549,1 млрд.долл., превзойдя показатель 2002г. (482,9 млрд.долл.). Совокупный же дефицит в торговле

США товарами и услугами также оказался на рекордной отметке в 490,2 млрд.долл. (в 2002г. — 418 млрд.долл.).

Крупнейшими торговыми партнерами США в 2003г., как и на протяжении последних лет, были: Канада (товарооборот — 394 млрд.долл.), Мексика (232), Китай (179), Япония (171), Германия (96), Великобритания (76), Корея (59), Тайвань (47), Франция (45), Италия (36) и Сингапур (31). На эти страны пришлось 75% американского товарооборота. Китай впервые занял третье место по объему товарооборота, отгнав Японию на четвертое место.

В 2003г. произошло увеличение объемов торговли США с большей частью их основных торговых партнеров в среднем в диапазоне 4-9%. Наиболее значительно возрос объем товарооборота с Китаем (на 23,1%), Ирландией (на 14%), Индией (на 13,7%), Саудовской Аравией (на 30,9%). С рядом стран, в т.ч. с Японией, Австралией, Чили, Гонконгом, Израилем, Австрией, показатели товарооборота практически не изменились.

Наибольший дефицит в 2003г. у Соединенных Штатов был, как и ранее, в торговле со следующими странами: Китай — 125 млрд.долл., Канада — 75, Япония — 69, Мексика — 54, Германия — 39, Ирландия — 18, Италия, Тайвань и Малайзия — более 15, Саудовская Аравия — 13, Южная Корея — 14, Франция — 13, Великобритания — 12, Индия — 8 млрд.долл. Наиболее значительное положительное сальдо в торговле США имели, как и в пред.г., с Нидерландами — 8 млрд.долл., Австралией — 6, Бельгией — 3, Гонконгом — 1,7, ОАЭ — 2,2 и Египтом — 1,5 млрд.долл.

В разрезе региональных экономических группировок наибольшая доля по-прежнему приходилась на торговлю со странами-членами НАФТА. Товарооборот США с Канадой и Мексикой составил 629,2 млрд.долл. или 31,7% от всего объема американской внешней торговли — снижение на 0,6% к уровню 2002г. Удельный вес Евросоюза во внешней торговле США составил 20% или 392 млрд.долл. На страны АСЕАН пришлось 6,4% или 127 млрд.долл. (уменьшение на 0,1% к уровню 2002г.). Дефицит торговли США в рамках НАФТА составил 95,3, с Евросоюзом — 94,3 и со странами-членами АСЕАН — 36,6 млрд.долл.

Главным направлением экспорта американских товаров оставались страны Западного полушария, доля которых составила 44% его общего объема. Доля азиатского региона незначительно увеличилась — на него пришлось 27% поставок, в т.ч. на страны АСЕАН — 6,3% (увеличение на 0,2% к уровню 2002г.) Совокупный объем экспорта в европейские страны, включая Россию, повысился на 4,8% до 171,6 млрд.долл., а их доля в американском экспорте возросла до 23,8%. При этом 20,8% от общего объема поставок пришлось на страны Евросоюза (увеличение на 0,1% по сравнению с 2002г.). Объемы американского экспорта в страны Ближнего Востока и Африки, равно как и удельный вес этих регионов в поставках товаров из ОПТА, оставались незначительными (2,7% или 19,36 млрд.долл. и менее 1,5% или 10,7 млрд.долл.). Произошло незначительное увеличение американского экспорта в страны Африки (на 0,25% к уровню пред.г.), поставки в ближневосточные страны возросли на 2,23%.

В 2003г. заметно возросли экспортные поставки в Канаду — на 5,4% (до 169 млрд.долл.), Китай — 28,9% (до 28,4 млрд.долл.), Нидерланды — 12,9%

(20,7), Бельгию — 14,1% (15,2), Швейцарию — 11,3% (8,7), Филиппины — 9,9% (8), Ирландию — 14,1% (7,7). Индию — 21,7% (5), Таиланд — 20,2% (5,8), Коста-Рику — 9% (3,4), ЮАР — 11,7% (2,8), Аргентину — 53,1% (2,4), а также страны Центральной Америки (Сальвадор, Гватемала, Гондурас) — 10% (от 1,8 до 2,8 млрд.долл.). Среди стран, объемы поставок из США в которые незначительны (до 1,5 млрд.долл. в год), можно отметить Вьетнам — рост экспорта из США на 128,3%, Кувейт — 48,7%, Ангола — 32,1%, Пакистан — 21%.

Американский импорт в 2003г., как отмечено выше, продолжал по всем регионам превышать экспорт. В наибольших объемах поставки товаров в США осуществлялись из Азии — 460,2 млрд.долл. (удельный вес в импорте 36,5%, снижение по сравнению с 2002г. на 0,5%) и стран Западного полушария — 441,1 млрд.долл. (удельный вес — 35%, снижение на 0,7%). На Канаду и Мексику пришлось 362,2 млрд.долл. или 28,8% импорта США (снижение на 0,7%).

Удельный вес стран-членов АСЕАН в импорте США в 2003г. составил 81,8 млрд.долл. или 6,5% (снижение на 2,6% к уровню 2002г.). Импорт США из Европы составил 284,5 млрд.долл. (удельный вес — 22,6%, прирост по сравнению с 2002г. на 0,2%). Основная его часть пришлась на страны Евросоюза, объем импорта из которых достиг рекордного уровня 244,8 млрд.долл. Доля стран Ближнего Востока в американском импорте составила 3,3% (41,5 млрд.долл.), Африки — 2,5% (32 млрд.долл.) при росте его объемов из этих регионов по отношению к 2002г. на 20,7% и 44,7%.

Произшел рост закупок товаров в Канаде (на 6,2% до 224 млрд.долл.), Китае (22,6%; 149 млрд.долл.), Германии (9,6%; 67 млрд.долл.), Малайзии (4,9%; 25,3), странах Андской группы (12,7%; 28), Италии (4,9%; 25), Ирландии (13,5%; 24,3), Бразилии (13,5%; 17,5), Нидерландах (12%; 11), Испании (17,5%; 6,6), Швеции (18,9%; 10,9), Швейцарии (2,5%; 10,5), Саудовской Аравии (44,2%; 18,3), Новой Зеландии (5,9%; 2,4), Вьетнаме (103,4%; 4,6), Сингапуре (2,2%; 15,1) и Таиланде (на 2,4% до 15,1).

Структура как экспорта, так и импорта США в 2003г. особых изменений не претерпела. Доля промышленной продукции составила 87% в американском экспорте и 81% — в импорте, а доля высокотехнологичной продукции — 23% и 18% соответственно. На продукцию сельского хозяйства пришлось 8,5% в экспорте и 3,2% в импорте США.

Ведущие позиции в американской внешней торговле по-прежнему занимали «механическое оборудование» (удельный вес в экспорте — 34%, импорте — 21,5%), «электрическое оборудование и электроника» (22% и 17%), «средства наземного (кроме железнодорожного) транспорта» (11,3% и 16,5%). В число основных товаров американского экспорта входили также «полупроводники», «летательные аппараты» (по 6,5%) и «химические продукты» (за исключением лекарственных препаратов) — 7,8%. По импорту к их числу относились, кроме перечисленных, «минеральное топливо» (10,9%), «текстильная одежда» (5,5%), «приборы и аппараты» и «металлы и материалы» (4%).

Торговля со странами СНГ (все государства Содружества, согласно принятому в американской статистике географическому делению, относятся к европейской группе) в 2003г. продолжала характеризоваться незначительными объемами и не имела

существенного статистического значения для торгового баланса Соединенных Штатов. Удельный вес этой группы стран в товарообороте США составил 0,68%, причем на долю России приходилось более 82% этого объема. Объем торговли США со странами СНГ в 2003г. составил 13,4 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2002г. на 13,5%.

Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ, как и в 2002г., являлись Россия, Казахстан и Украина, которые занимали в перечне торговых партнеров США по объему товарооборота соответственно 30, 86 и 93 места. Товарооборот с Казахстаном уменьшился на 40% за счет резкого падения американского экспорта на 72,8%. Товарооборот США с Украиной сокращался второй год подряд — в 2003г. произошло дальнейшее уменьшение его объемов (на 27%) за счет падения как американского импорта, так и экспорта (на 33% и 16%). Большинство стран СНГ занимали места во второй сотне этого перечня (со 105 по 158), а Киргизия по итогам 2003г. заняла 229 место.

Для торговли США с большинством стран СНГ по-прежнему характерна относительная нестабильность структуры и объемов в обоих направлениях при явном преобладании сырьевых товаров и трикотажных изделий в импорте США из этих стран и большом удельном весе машинотехнической продукции в американском экспорте.

В 2003г. США продолжали сохранять лидерство и в международной торговле услугами (почти 1/5 всех экспортируемых услуг в мире). Объем экспорта услуг в 2003г. составил 304,8 млрд.долл. (2002г. — 289,2), а импорта — 244,8 млрд.долл. (2002г. — 240,5). Положительное сальдо торгового баланса США в сфере услуг составило в 2003г. 60 млрд.долл., что на 7,4% меньше аналогичного показателя 2002г. (64,8 млрд.долл.). Данный показатель является самым низким с 1992г. (58,7 млрд.долл.), когда экономика США выходила из очередной рецессии. Причинами такого положения явились уменьшение поступлений от экспорта услуг в области туризма и пассажирских перевозок с одновременным увеличением объемов импорта услуг.

С 1995г., сальдо в американской торговле услугами имеет постоянную тенденцию к снижению. Ожидается, что и в 2004г. ситуация не изменится из-за существующих проблем обеспечения безопасности в области международного туризма и грузовых перевозок.

Основными партнерами США в области торговли услугами по-прежнему являлись страны ЕС, Япония, Канада и Мексика. Наблюдалось расширение торговли в этой сфере (прежде всего американского экспорта услуг) с такими странами, как Индия, Китай, Аргентина, Бразилия, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань и Таиланд.

Из числа экспортных операций в сфере услуг выделялись (в млрд.долл.): туризм — 67 (в 2002г. — 70,3), транспортные услуги — 49,8 (45,8), роялти и лицензионные платежи — 44,1 (42,9), а также прочие услуги частного характера, включающие деловые, профессиональные и технические услуги, услуги страховых компаний и финансовые услуги — 129,4 (117,3). В импорте преобладали те же виды услуг, что и в экспорте: туризм — 55,2 (59,3), транспортные услуги — 61,7 (59,5), роялти и лицензионные платежи — 22,6 (19,9), прочие услуги частного характера — 82 (79,4). Данные об экспорте услуг не

учитывают продаж, осуществляемых филиалами американских корпораций, находящимися за рубежом. По подсчетам экспертов, их объем может в несколько раз превышать стоимость услуг, экспортируемых США «через границу».

Прогноз экспорта

Приоритеты после президентских выборов. По мере приближения президентских выборов в США и обострения борьбы между основными претендентами на передний план вышли, несмотря на сложную геополитическое положение страны и сохраняющиеся угрозы повторения террористических атак, вопросы экономического характера.

Объектом особого внимания как сторонников, так и оппонентов администрации Дж. Буша оказался, как и следовало ожидать, проводимый ею экономический курс, в т.ч. на внешнеэкономическом направлении. Критики из числа политических противников республиканцев и представителей экспертного сообщества обвиняют администрацию в том, что она, несмотря на некоторые успехи на старте, так и не смогла, вывести американскую внешнеэкономическую политику из тупика, в котором она, по их оценке, находится 10 последних лет. С просчетами администрации Дж. Буша во внешнеэкономической сфере связывают потерю 2,9 млн. рабочих мест в обрабатывающем секторе страны с янв. 2001г., в т.ч. за счет утечки свыше 300 тыс. рабочих мест в зарубежные страны (Индия, Китай, Малайзия). Республиканцев, контролирующих обе палаты конгресса, обвиняют также и в том, что до сих пор не принято решение по поводу т.н. «законопроекта Крэйна-Рэнджела-Манзулло-Левина», призванное) заменить нынешнее противоречащее нормам ВТО законодательство о налоговых льготах для «внешнеторговых корпораций». Немало критических замечаний высказывается и по поводу последних неудач на переговорах в рамках Доха-раунда, замедления переговорного процесса по АЗСТ и эффективности проводимого курса на заключение двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле с различными странами и экономическими группировками.

Американские специалисты в области внешней торговли предостерегают администрацию от чрезмерной односторонности в мировой политике, заявляя, что она наносит серьезный ущерб процессам глобализации и либерализации мировой торговли, и предлагают свое видение и понимание приоритетных задач, которые, по их мнению, предстоит решать вновь избранному президенту США во внешнеэкономической сфере. Высказываемые ими взгляды в основном не противоречат проводимой Белым домом линии в концептуальном плане, однако не во всем совпадают с официальной точкой зрения и предполагают некоторые новые подходы и действия в данной сфере.

Одним из первостепенных приоритетов внешнеэкономической повестки дня будущего американского правительства является задача дальнейшего углубления глобализации в мире. Приостановка или замедление действий в этом направлении были бы «опасны» для Соединенных Штатов и могли бы стать «крупным поражением США на международной арене». Именно открытые зарубежные рынки, свободное движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, технологий и «мозгов» явились, как утверждают сторонники

этой идеи, одним из решающих факторов грандиозных успехов американской экономики в последние десятилетия. Открытая мировая экономика наряду с экономическим и политическим весом США позволяет американцам довольно успешно справляться с многими внутренними проблемами.

Иностранные инвесторы вкладывают в США 500 млрд. долл. ежегодно, финансируя таким образом рекордно высокие дефициты бюджета и платежного баланса страны, а также компенсируя низкую норму сбережений в стране. Нынешний уровень глобализации мирового рынка дает также возможность США прочно удерживать лидирующие позиции в мировом инновационном бизнесе. США получают до 40% передовых технологий влияющих на повышение производительности труда, из различных стран. Американские компании, действующие в сфере информационных технологий и биотехнологий, полагаются преимущественно на иностранных высококвалифицированных специалистов. В целом же снижение торговых барьеров в последние 50 лет позволило повысить годовой доход средней американской семьи на 2000 долл. Тема глобализации тесно увязывается с процессом «американизации большей части мира», распространением «американских ценностей» и экономической модели, продвижением национальных интересов страны, а споры вокруг проблематики глобализации являются по сути спорами о роли США в мире.

Следующей по масштабам и значимости задачей является формирование нового мирового экономического порядка при лидирующей роли США. Включение подобной задачи в разряд первоочередных объясняется происходящими в последние годы фундаментальными изменениями в структуре мировой экономики, связанными с появлением новых конкурентов США «мирового уровня» в различных секторах экономики, таких, как Китай и Индия, расширением ЕС, ростом экономического потенциала Союза (практически превывсившего американский) и значительным укреплением евро. Глубокие последствия для последующей конфигурации экономического мирового порядка, как предсказывается, могут также иметь происходящие крупные события в Восточной Азии, где полным ходом идет создание нового экономического блока с включением в него региональной зоны свободной торговли и Азиатского валютного фонда. Указанная экономическая группировка, на долю которой будет приходиться 1/5 мировой экономики, 20% глобальной торговли и 1,5 трлн. долл. в виде валютных резервов, обещает стать еще одной экономической супердержавой наравне Китаем.

Предполагается, что совокупность всех этих факторов, скорее всего, приведет к трансформации однополярного миропорядка, существовавшего в последние 50 лет при доминирующей роли США, в двух – или трехполярный порядок. В этой связи новому правительству США, вероятно, предстоит решать вопросы, связанные с интегрированием новых центров экономической силы в существующие глобальные экономические структуры, разработкой релевантных технологий по взаимодействию с НИМИ, а также формированием современной стратегии внешнеэкономической деятельности в условиях заметно обостряющейся конкуренции на мировом рынке. Предполагается, что

для продвижения своих национальных интересов в мировой экономике и торговле и сохранения центрального места в мировых делах Соединенным Штатам следует делать упор, прежде всего, на развитие прочных связей с единой Европой и Азией.

Важное место в повестке дня будущего правительства должно быть отведено, как на это указывают эксперты и экономисты, проблематике снижения до приемлемого уровня огромного дефицита платежного баланса страны и обеспечения устойчивого финансового положения страны. В условиях, когда США являются самым крупным мировым должником и кредитором при их возрастающей зависимости от иностранных инвесторов, финансирующих значительную часть бюджетного и платежного дефицитов страны, выдвигается задача сокращения вдвое нынешнего платежного дефицита (550 млрд. долл. или 5% от ВВП). Такое сокращение оказало бы важное «стабилизирующее влияние» на соотношение внешнего долга США (3 трлн. долл.) и общего объема ВВП. Одним из наиболее реальных путей практического решения этой задачи в данный момент, по убеждению ряда экономистов, является снижение на 25% стоимости доллара относительно его наибольшего значения, достигнутого в 2002г. Американское правительство, как следует из их рассуждений, должно добиваться того, чтобы курсовое соотношение доллара определялось свободным рынком и прибегать, в случае необходимости, к прямым валютным интервенциям в качестве противовеса против возможных интервенций со стороны других стран (особенно Китая и Японии).

В рамках этой проблемы будущей администрацией США совместно со странами Большой семерки и МВФ должна быть решена задача «реформирования международной финансовой архитектуры» и фундаментального улучшения международной валютной системы путем, в частности, создания новых международных механизмов, ограничивающих отклонение валютных курсов от их устойчивых значений. Высказываются предположения, что уже начавшееся плавное снижение доллара не грозит обернуться обвальным падением ввиду того, что американская экономика развивается более высокими темпами, чем экономика ее крупных партнеров, оставаясь при этом на более привлекательной для иностранных инвестиций.

Сохранит свою актуальность и задача, связанная с продолжением либерализации мировой торговли, являющейся составной частью процесса глобализации, с целью открытия новых рынков для американских товаров путем снижения барьеров внутри страны и за рубежом, развития многосторонней торговой системы, построенной на базе сильных международных институтов. Под углом этой задачи предлагается более активно и последовательно следовать разработанной нынешней администрацией стратегии «конкурсной либерализации», предусматривающей заключение многосторонних, региональных и двусторонних соглашений с заинтересованными и готовыми к этому странами.

Основные усилия предлагается сосредоточить на решении следующих первоочередных вопросов.

– Возобновление застопорившихся после неудачи в Канкуне (Мексика) многосторонних переговоров в рамках Доха-раунда. Высказывается идея, что практическим шагом в сторону их реани-

мирования со стороны Соединенных Штатов могло бы стать кардинальное изменение ими собственной политики субсидирования сельского хозяйства в сторону сокращения его господдержки при условии соответствующих ответных шагов со стороны других индустриально развитых стран (прежде всего, ЕС, Японии и Южной Кореи), а также частичной либерализации со стороны некоторых крупных развивающихся стран (Бразилии, Индии). США следует также вновь вернуться, опять же на взаимной основе, к выдвигавшемуся ими ранее предложению об устранении всех тарифов в торговле несельскохозяйственными товарами. Указывается также на необходимость налаживания конструктивного диалога с превратившуюся в реальную силу группировку G-22, объединившую в своем составе развивающиеся страны.

– Пересмотр подходов в отношении заключения двусторонних соглашений о свободной торговле Существующий на сегодняшний день перечень стран и группировок, выбранных США в качестве партнеров (Австралия, Бахрейн, Боливия, Центральная Америка, Колумбия, Эквадор, Марокко, Перу, Южно-Африканский таможенный союз, Таиланд в дополнение к уже действующим соглашениям с Канадой, Чили, Израилем, Иорданией, Мексикой и Сингапуром) носит, по некоторым оценкам, случайный характер, поскольку заключение соглашений о свободной торговле с большинством из них не приносит для США ощутимых выгод и не может рассматриваться в качестве «катализатора конкурентной либерализации».

Этим объясняется относительная непопулярность таких соглашений как в конгрессе, так и деловых кругах США, что существенно снижает шансы на прохождение в конгрессе заключенных в последнее время соглашений, по крайней мере в год президентских выборов. Будущей администрации предлагается в этой связи сформулировать твердые критерии подбора партнеров для заключения соглашений о свободной торговле такие, например, как конкретная экономическая выгода для США от заключения такого соглашения с конкретным государством, продвижение созидательных экономических реформ в стране-партнере, значимость торговых отношений с данной страной с точки зрения более широких целей американской торговой политики, а также внешней политики США в целом. Исходя из подобных критериев, список стран-кандидатов, как считается, должны были бы возглавить Бразилия (особенно, если замедлится переговорный процесс по заключению соглашения об Американской зоне свободной торговли), Южная Корея, Египет и Индонезия (с учетом завершения в этих государствах необходимых внутренних реформ). Указывается на целесообразность заключения региональных торговых соглашений с африканскими странами, как это делается в отношении стран Латинской Америки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

– Активизация деятельности АТЭС в качестве ответной меры на появление нового Восточно-Азиатского блока и противовеса для любых, не устраивающих американцев, действий со стороны Европы в торговой сфере. Делается упор на более эффективное использование АТЭС для продвижения важных целей американской торговой политики и реализации более широких внешнеполитических задач.

Разработка долгосрочной стратегии, нацеленной на достижение общественного консенсуса внутри США в поддержку глобализации. Речь, в первую очередь, идет с более активным решением проблем, возникающих в связи с определенными негативными последствиями глобализации для значительной части населения США. Акцентируется внимание на задаче улучшения системы образования и повышения общего профессионального уровня всех категорий работников. Другим важным направлением политики противостоит снижению последствиям глобализации называется снижение связанных с этим материальных и финансовых издержек, в практическом плане для реализации этих задач будущей администрации предлагается в дополнение к уже действующей с 1962г. Программе оказания содействия работникам, пострадавшим в результате либерализации мировой торговли (Trade Adjustment Assistance program) разработать другие целевые программы, направленные на повышение квалификации работающих американцев в течение всей их трудовой деятельности, улучшение их страхования, сохранность всех льгот и выплат при перемене места работы в результате глобализации.

Выработка эффективной энергетической политики, ориентированной на освобождение мировой экономики от «манипулирования» энергетическим рынком со стороны крупных производителей энергоносителей и снижение «уязвимости» экономики США от нефтяного импорта, что рассматривается многими специалистами в качестве неотъемлемого элемента внешнеэкономической повестки дня любой будущей администрации США. Выдвигается проект более «агрессивного» использования стратегических резервов стран-импортеров нефти, в качестве стабилизатора мировых цен на эту продукцию и инструмента для их снижения до уровня, определяемого свободным рынком, а не только как средства компенсации недопоставок нефти. Для осуществления этой инициативы предлагается выработать многосторонний подход с объединением усилий не только стран-членов ОЭСР, но и других стран-потребителей, включая Китай и ряд мусульманских стран. Страны-потребители, как считается, могли бы предложить нефтяному картелю ОПЕК, опасющемуся потери части рынка в пользу России, Ирака и стран Западной Африки, особое соглашение о взаимоотношениях производителей и потребителей нефти, в соответствии с которым производители (в первую очередь, страны региона Персидского залива) имели бы гарантированный рынок сбыта к обмен на более низкие цены на данный товар.

От G-7 к G-2 с ЕС. Для концептуализации и осуществления новой торговой политики будущему правительству США, как предполагается, потребуются новые институты. В международной сфере ключевым моментом считается создание Соединенными Штатами и ЕС совместного неофициального органа G-2, в круг ведения которого вошли бы проблемы мировой экономики, а также их двусторонних отношений. Такой орган мог бы оживить работу уже действующих институтов. На базе группировки 7 индустриально развитых стран, например, могла бы быть создана G-3 (США, ЕС и Япония) или G-4 (США, ЕС, Япония и Китай). Образование G-2 отразило бы назревающую необходимость более тесной координации

действий США и ЕС как практически равновесных мировых экономических лидеров, повышение их взаимодействия по широкому кругу мировых проблем и новых инициатив. Более тесное сотрудничество США и ЕС активизировали бы деятельность ВТО и МВФ по нивелированию последствий различных региональных инициатив, исходящих от других стран и экономических группировок, и могло бы стать, в частности, ответом на создание упомянутого выше Восточно-Азиатского блока. Новые организационные инициативы, по ряду оценок, востребованы и внутри США. Указывается, например, на целесообразность институализации созданного еще при Б.Клинтоне Национального экономического совета путем принятия соответствующего законодательства, который бы наравне с Советом национальной безопасности проводил работу по координированию внешней и экономической политики страны. Делается упор на повышение роли конгресса в во внешнеэкономической сфере, для чего выдвигается идея создания специальных комитетов конгресса, ведающих вопросами глобализации. В их рамках лидеры различных других комитетов, в т.ч. занимающихся финансированием внешней торговли (Комитет по изысканию бюджетных средств в палате представителей, Финансовый комитет в сенате), соответствующих специализированных комитетов (по сельскому хозяйству и коммерции) и по внешней политике могли бы совместно обсуждать и решать наболевшие вопросы.

При всем разнообразии высказываемых точек зрения, преобладает мнение, что США по ряду важных параметров сохраняют в обозримом будущем. положение лидера мировой экономики (объемы ВВП и опережающие по сравнению с другими крупными мировыми экономиками темпы его увеличения, высокий рост темпов роста производительности труда, особое положение доллара как мировой резервной валюты и концептуальное превосходство на сегодняшний день американской модели капитализма). Тем не менее новому президенту США придется, как предполагается, иметь дело с «беспрецедентными» трудностями при осуществлении своего внешнеэкономического курса. Это связано, прежде всего, с тем, что существенно меняется глобальный экономический контекст, формируемый под влиянием растущего веса объединенной Европы, усиливающегося Китая и нового Азиатского блока, которые уничтожают «последние остатки американской экономической гегемонии в мире».

Не исключается опасность резкого снижения уровня поддержки в самих США внешнеэкономическому курсу Белого дома в случае, если президент не сумеет адекватно компенсировать внутренние издержки глобализации путем, в частности, использования различных видов гарантий и страховок, защищающих интересы американцев, и расширения возможностей для повышения уровня их профессиональной подготовки. Белый дом не может рассчитывать и на международную поддержку, если его курс не принесет ответных выгод его международным партнерам или будет проводиться без полного учета их интересов. Подобный исход мог бы привести к серьезным экономическим последствиям для США, поскольку означал бы неизбежное повышение торговых барьеров в мировой торговле и обвал доллара в

краткосрочной, перспективе, а в долгосрочном плане — падение темпов производительности труда и утраты лидирующей позиции в мировой экономике. Серьезные риски могут возникнуть и в случае отсутствия готовности у США к конструктивному сотрудничеству с другими странами по приоритетным пунктам их внешнеэкономических повесток дня. Скоординированные, внятные и последовательные действия Вашингтона во внешнеэкономической сфере, учитывающие интересы его зарубежных партнеров, могла бы, как считается, скорректировать характерную для администрации Дж.Буша тенденцию с односторонним действиям во внешнеполитических вопросах, сформировать новый и более привлекательный образ американской внешней политики и самих Соединенных Штатов и одновременно обеспечить продвижение национальных интересов страны.

Глобальная интеграция

Открытие новых внешних рынков для американских товаров. С точки зрения ее основных приоритетов и направленности внешнеэкономическая политика США в 2003г. не претерпела каких-либо существенных изменений. Все наиболее значимые инициативы, предпринятые в этой сфере, были нацелены на создание благоприятных условий для деятельности национального бизнеса как внутри страны, так и за рубежом. В духе уже хорошо известных идеологических установок республиканцев активные усилия США по содействию либерализации свободной торговли на глобальном и региональном уровнях, а также в двусторонних отношениях трактовались, как и прежде, в качестве важного фактора экономического роста в самих Соединенных Штатах и во всем мире, а также укрепления американского влияния на международной арене. Наступая по всем «внешнеэкономическим фронтам», США, по словам торгового представителя Р.Зеллика, получают возможность использовать свое влияние для продвижения открытости в мировой торговле, развития «новой конкуренции в либерализации», более полного учета интересов и нужд развивающихся стран и создания «новой политической динамики» в мире посредством агрессивного продвижения свободной торговли.

В 2003г. американская торговая и инвестиционная политика все более тесно увязывалась с национальной экономической политикой и интересами государства в сфере безопасности. Торговле и инвестициям, учитывая их экономические выгоды для всех стран-участниц, придавалось все большее значение во взаимоотношениях с ключевыми странами и регионами, а уровень развития соответствующих отношений зачастую ставился в зависимость от степени заинтересованности США в данном регионе или стране, а также от характера проводимой их правительствами внешней и внутренней политики.

Традиционно большое значение придавалось вопросам расширения национального экспорта, как одному из важнейших факторов роста экономики, повышения ее конкурентоспособности и снижения уровня безработицы. В 2003г. основные усилия правительственных структур в этой сфере были сосредоточены на выполнении следующих конкретных задач:

— улучшение координации действий всех соот-

ветствующих ведомств и структур США по развитию американского экспорта;

— усиление господдержки национальным экспортерам в получении и реализации крупных контрактов за рубежом путем «выравнивания» конкурентных условий;

— запуск пилотной программы смешанного кредитования, объединяющей гранты Агентства по торговле и развитию и стандартное финансирование Эксимбанка, направленной на «выравнивание» конкурентных условий для американских экспортеров в противовес подобной практике, применяемой иностранными государствами для поддержки национального бизнеса;

— облегчение доступа американских компаний к средствам фонда «связанной экономической помощи» Эксимбанка, используемого для противодействия «искажающей мировую торговлю» практике ряда конкурентов США;

— эффективная поддержка американского бизнеса в кризисных районах мира путем реализации различных правительственных программ, используемых, в частности, для осуществления планов реконструкции Ирака и оказания экономического содействия американским партнерам по антииракской коалиции в Центральной и Восточной Европе;

— повышение уровня содействия со стороны государства национальным экспортерам путем предоставления информационных и финансовых услуг и улучшения доступа к таким услугам. Важная роль здесь отводилась выработке программы совершенствования работы персонала соответствующих американских ведомств с клиентами из частного бизнеса;

— координация экспортных кредитных программ Агентства по делам малого бизнеса и Эксимбанка с целью улучшения государственной поддержки небольшим американским экспортным компаниям в предоставлении информационных и финансовых услуг;

— улучшение доступа частных фирм к правительственным программам стимулирования экспорта;

— оказание содействия развивающимся странам в создании в них необходимой инфраструктуры в сфере экономики и торговли (Сapacity building), позволяющей им заключать в перспективе соглашения о свободной торговле с США;

— усиление роли связанных с внешнеэкономической деятельностью структур США в вопросах транспортной безопасности во внешней торговле (разработка и запуск крупной инициативы для оказания содействия международным партнерам США в вопросах борьбы с терроризмом, направленной на одновременную поддержку оборонительных целей США и развитие американского экспорта);

— обучение персонала соответствующих ведомств США, задействованного на экспортном направлении, в целях усиления координации усилий этих ведомств на внешних рынках и более эффективного использования имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Важное место в сложном конструкте американской внешнеэкономической стратегии отводилось консолидации поддерживающих указанную политику сил в американском обществе перед лицом определенной активизации протекционистских и антиглобалистских настроений в части американского общества.

Опираясь на ряд очевидных успехов во внешнеэкономической сфере в 2001–02гг. (принятие летом 2002г. после почти восьмилетнего перерыва законодательства, предусматривающего предоставление президенту полномочий по развитию внешней торговли, запуск нового раунда многосторонних переговоров в рамках ВТО, активизация переговорного процесса по созданию Американской зоны свободной торговли и запуск серии переговоров по подписанию соглашений о свободной торговле с рядом региональных группировок и отдельных стран), республиканцы попытались развить их в 2003г. и окончательно «овладеть глобальной инициативой в мировой торговле». Особый упор при этом делался на дальнейшее продвижение выдвинутых американцами в конце 2002г. новых инициатив по активизации переговорного процесса в рамках Доха-раунда, продолжение согласования позиций сторон на переговорах по заключению соглашения о создании АЗСТ с учетом установленного графика, а также на заключение целого ряда соглашений о свободной торговле с отдельными странами, как развитыми, так и развивающимися, и региональными группировками в Латинской Америке, Африке, Азиатско-тихоокеанском регионе и арабском мире.

2003г., судя по конечным результатам и оценкам многих американских аналитиков, в целом оказался не столь успешным для США. Так, фактически провалом закончилась встреча старших должностных лиц стран-членов ВТО в Канкуне (Мексика) в середине дек. 2003г., в ходе которой выявились значительные разногласия по ряду принципиальных вопросов и на начало 2004г. переговорщики фактически оказались на тех же позициях, что и год назад. Более того, итоги встреч продемонстрировали усилившееся расхождение позиций по ряду вопросов, в частности, по доступу на рынок промтоваров.

Во избежание подобного провала на 8 министерской встрече по созданию АЗСТ в Майами в нояб. Соединенным Штатам пришлось пойти на существенные уступки своим партнерам и исключить из повестки дня встречи такие важные для них вопросы, как защита прав интеллектуальной собственности, торговля услугами и инвестиции. На встрече удалось лишь выработать совместный подход относительно ограниченных обязательств сторон по тарифам и нетарифным барьерам. Более крупные вопросы, связанные со значительным снижением торговых барьеров и урегулированием различных проблем, было решено передать на обсуждение в рамках ВТО или рассмотреть их на переговорах групп стран, которые намереваются заключить плюрилатеральные договоры в рамках этой организации, а также на переговорах по заключению отдельных субрегиональных соглашений о свободной торговле.

Новые региональные соглашения о свободной торговле. Параллельно с попытками активизировать переговорный процесс в рамках ВТО США продолжали наращивать усилия по продвижению совместно с «коалицией желающих» выработанной в последние годы стратегии торговой либерализации, направленной на заключение двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле со странами, готовыми следовать выдвигаемым США критериям. По мнению сторонников этой стратегии, такой подход должен был придать до-

полнительный импульс переговорам, ведущимся в рамках ВТО, а также переговорам по заключению АЗСТ. По замыслу американской администрации, как известно, торговые соглашения о свободной торговле определенным образом должны дополнить договоренности по ВТО, представляя собой своеобразную альтернативу торговым взаимоотношениям в рамках этой организации. В конце 2003г. было заключено соглашение о свободной торговле со странами Центральной Америки – Гватемалой, Никарагуа, Гондурасом и Сальвадором – (КАФТА), которое еще должно пройти процедуру одобрения конгрессом США. В янв. 2004г. к КАФТА присоединилась Коста Рика. Были продолжены переговоры по заключению подобных соглашений с Марокко, Южно-африканским таможенным союзом и Австралией, в янв. 2004г. начаты переговоры с Бахрейном и Доминиканской Республикой.

В мае 2003г. президентом Дж.Бушем был объявлен план создания Зоны свободной торговли на Ближнем Востоке с далеко идущими целями экономического и политического преобразования всего этого региона. Дж.Буш выступил также с инициативой создания системы соглашений со странами ЮВА, являющимися членами АТЭС. В последние месяцы 2003г. были объявлены намерения начать переговоры с Таиландом, странами Андской группы (Колумбией, Перу, Эквадором и Боливией), а также Панамой. Кроме того, ряд стран обратился к США с предложением вступить в переговоры по заключению двусторонних соглашений о свободной торговле (Южная Корея, Новая Зеландия и Шри Ланка).

Однако и на этом самом динамичном направлении американской внешнеэкономической политики реальные достижения оказались достаточно скромными. Можно говорить пока лишь о двух соглашениях о свободной торговле – с Чили и Сингапуром, которые были заключены в 2003г. и уже вступили в силу. Переговорный процесс по заключению подобных соглашений был сопряжен со значительными трудностями, с точки зрения гармонизации интересов сторон. Наиболее трудным вопросом в переговорах являлась аграрная проблематика, связанная с расширением доступа на американский рынок таких чувствительных продуктов, как сахар, говядины и сельхозпродуктов. Администрация была также вынуждена считаться с требованием конгресса относительно включения в подобные соглашения положения о трудовых и экологических стандартах, а также учитывать неоднозначное отношение конгрессменов к таким вопросам, как импорт текстиля и въезд иностранных рабочих в США. В США усилились сомнения в отношении различных аспектов такой политики и ее эффективности. Высказывается мнение, что после заключения двусторонних соглашений с США многие страны из «коалиции желающих», скорее всего потеряют всякий интерес к региональным или многосторонним соглашениям о свободной торговле, что негативно отразится на общем процессе либерализации мировой торговли. Как считают некоторые экономисты, многосторонние торговые соглашения, снимающие торговые барьеры между всеми подписавшими их странами, гораздо эффективнее двусторонних соглашений, поскольку «при отсутствии торговых ограничений среди большого круга стран, каждая из них имеет возможность сосредоточиться на том, что она делает лучше всего».

По-прежнему сложными оставались торговые отношения между США и ЕС, в т.ч. в связи с разногласиями по поводу все еще действующего со стороны ЕС моратория на импорт генетически модифицированных продуктов и запрета на ввоз произведенной с помощью гормонов говядины, попыток введения ЕС новых более обременительных правил в отношении безопасности производства химпродукции, а также возросших требований со стороны США к импорту некоторых видов продукции согласно положению Закона и биотерроризме 2002г. и «Инициативы о безопасности контейнерных перевозок». Отмена Соединенными Штатами в начале дек. 2003г. ограничений на стальной импорт явилась не свидетельством улучшения ситуации в трансатлантических отношениях, а вынужденной мерой со стороны США. Подобный шаг со стороны США не смягчил позицию ЕС по другим спорным вопросам.

С 1 марта 2004г. ЕС ввел повышенные таможенные пошлины на ряд поставляемых на территорию Союза американских товаров в качестве ответной меры за невыполнение США решений ВТО о необходимости приведения американского законодательства о налоговых льготах для т.н. «внешнеторговых корпораций» в соответствие с нормами данной организации (обычно применявшиеся пошлины были повышены на 5% и продолжают увеличиваться на 1% ежемесячно вплоть до достижения 17% увеличения до тех пор, пока США не выполнят указанного решения ВТО). Сохраняется также угроза применения ответных мер со стороны ЕС и в связи с неправомерным с точки зрения норм ВТО использованием США «поправки Берда», предусматривающей перечисление взимаемых антидемпинговых и компенсационных пошлин непосредственно американским компаниям-петиционерам, и антидемпингового законодательства 1916г.

Достаточно непростыми оставались торговые отношения США с одним из их ведущих партнеров — Китаем в связи с многочисленными претензиями США по поводу «манипуляций» Китая с курсом юаня, многочисленными нарушениями прав интеллектуальной собственности и правил «справедливой торговли» в этой стране. Стремление не только США, но ЕС и Японии активизировать процесс заключения двусторонних торговых соглашений указывает на усилившуюся в последние годы определенную мировую разобщенность, препятствующую процессам глобализации. Отчасти в ответ на унилатералистские подходы США растет региональное сотрудничество в Юго-Восточной Азии, где некоторые страны подписали между собой новые соглашения о взаимном обмене валют, чтобы сделать их менее уязвимыми от контролируемого США МВФ и международных торговцев ценными бумагами.

Намеченные на нояб. президентские выборы вряд ли приведут к существенному изменению акцентов в американской внешнеэкономической политике в 2004г. Ее основные направления на ближайшую перспективу нашли свое отражение в фев.ском (2004г.) бюджетном запросе Дж.Буша на будущий финансовый год. В нем указывается, что «президент планирует решительно претворять в жизнь свой план по либерализации торговли с тем, чтобы вывести развивающиеся страны из состояния бедности, одновременно создавая высокооплачиваемые рабочие места для американских ра-

бочих и фермеров и выгодные условия для всех американцев путем снижения цен и расширения возможностей выбора». Как следует из бюджетного запроса, центральное место в торговой политике американской администрации по-прежнему занимает завершение глобальных переговоров в рамках Доха-раунда, в ходе которых Соединенные Штаты предложили отменить все пошлины на промышленные товары, открыть доступ на рынки сельскохозяйственной продукции и услуг, а также реализовать ряд мер помощи бедным развивающимся странам с тем, чтобы способствовать развитию мировой свободной торговли.

В планы администрации в области торговли на ближайшее будущее включены такие вопросы, как подписание соглашений о свободной торговле с Марокко и Австралией, переговоры по которым завершились в начале 2004г., завершение переговоров по и начало переговоров о заключении таких соглашений с Южно-Африканским таможенным союзом, Бахрейном, Таиландом, Доминиканской Республикой, Панамой и странами Андской группы (Колумбией, Эквадором, Боливией и Перу). Администрация продолжает рассчитывать на завершение создания Американской зоны свободной торговли до конца 2004г. и намеревается продвигать свою инициативу по созданию Ближневосточной зоны свободной торговли к 2013г.

Администрация также призывает конгресс привести в соответствие законодательство США с решениями органа по разрешению споров ВТО, требующими отмену уже упомянутых выше закона о льготах в налогообложении экстерриториальных доходов американских экспортеров и поправки Берда. По мнению администрации, отмена льгот для экспортеров должна осуществляться одновременно с принятием других налоговых изменений, которые бы способствовали росту конкурентоспособности американских производителей.

Учитывая внутривнутриполитическую конъюнктуру в США, логично ожидать определенного снижения активности на внешнеэкономическом направлении. Белому дому придется более чем когда-либо учитывать настроения избирателей при решении многих вопросов внешнеэкономической повестки дня, что неизбежно приведет к определенному усилению элементов протекционизма, а также затягиванию решения наиболее неоднозначных с точки зрения внутренних интересов США вопросов. Вряд ли можно ожидать каких-либо прорывных инициатив на многосторонних переговорах в рамках Доха-раунда. Любые попытки активизировать указанные переговоры посредством новых уступок со стороны США (иных реальных путей для этого не просматривается) накануне президентских выборов маловероятны.

Ввиду тех же политических реалий замедлится переговорный процесс по заключению соглашения АЗСТ и на их завершение реально можно рассчитывать не ранее 2005г. Даже в случае завершения ведущихся сейчас переговоров по заключению соглашений о свободной торговле с региональными группировками и отдельными странами, администрация, учитывая существенную поляризацию позиций конгрессменов в отношении подобных соглашений, возможно, не решится представить их на рассмотрение конгресса в этом году. Заключение таких соглашений влечет за собой политически чувствительные для США торговые уступки

(ведущие к потере рабочих мест в обрабатывающем секторе и в секторе услуг). Можно предполагать, что растущий торговый дефицит США, всегда экономически и политически взаимоувязываемый с потерей рабочих мест в стране, еще более усилит позиции оппонентов соглашений о свободной торговле. Критика подобных инициатив администрации Дж.Буша настолько сильна, что дает основания для спекуляций о возможности, в случае его проигрыша на нынешних выборах, прихода к власти в США «протекционистского правительства».

В принципиальном плане, несмотря на все препятствия на пути проводимого Белым домом нынешнего курса во внешнеэкономической сфере и его критику, он, согласно многим прогнозам и оценкам, останется в обозримой перспективе приоритетным для любой американской администрации. Именно подобная политика, при всех ее огрехах и не вполне просчитанных последствиях как для США, так и для мировой экономики в целом, позволяет Соединенным Штатам успешно решать свои внутриэкономические задачи, смягчать действие циклических кризисов, повышать уровень благосостояния собственных граждан и продвигать свои политические и геостратегические цели в отдельных регионах и в целом в мире. В силу глубокой интегрированности в мировую экономику США объективно более чем какая-либо другая страна заинтересованы в либерализации мировой торговли, создании гибкой и стабильной мировой экономики, способной противостоять любым кризисам и быстро восстанавливаться после различных экономических, финансовых или политических потрясений. «Ползучий» протекционизм в американской внешнеэкономической политике, прежде всего, по мнению главы ФРС А.Гринспена, ударит по интересам самих США. В республиканской администрации считают, что следуя таким курсом, США, используя свой экономический вес и привлекательность американского рынка, могут стимулировать «конкуренцию» за снижение торговых барьеров и «подвинуть мир еще ближе к цели всеобъемлющей мировой торговли».

Торговые споры ВТО

К середине 2003г., после того, как странами-членами ВТО не были соблюдены крайние сроки согласования ключевых параметров дальнейших переговоров по каждому из направлений повестки Доха-раунда, стало ясно, что американское видение плана либерализации торговли в рамках ВТО имеет достаточное число оппонентов среди остальных участников переговорного процесса. У США отчетливо обозначились противоречия с ЕС и Японией по поводу «чувствительных» для европейцев и японцев вопросов полного устранения экспортных субсидий и сокращения иных мер господдержки в сельскохозяйственном секторе. Развивающиеся же страны выступали против существенного снижения тарифов на промтовары и, наоборот, требовали всесторонней либерализации торговли сельхозпродукцией, в т.ч. и по хлопку, являющемуся крайне важным для США товаром «с политической точки зрения». Серьезные отличия в позициях США и развивающихся стран, с одной стороны, и ЕС и Японии, с другой стороны, имели место и в отношении четырех т.н. «сингапурских» вопросов, где американцы были готовы вести переговоры только по тематике

содействия торговле, предлагая оставить «за бортом» Доха-раунда три остальных направления (конкурентную политику, инвестиции и транспарентность в области госзакупок).

Отсутствие среди стран-членов ВТО консенсуса по многим основным вопросам Доха-раунда привело к тому, что состоявшаяся в сент. 2003г. в Канкуне министерская конференция, призванная закрепить промежуточные итоги проводимых торговых переговоров, потерпела неудачу, которая фактически отсрочила завершение всего переговорного процесса, намеченное на конец 2004г., на неопределенное время. США сыграли не последнюю роль в провале конференции в Канкуне, оформив перед самым началом ее проведения «компромиссную» договоренность с ЕС в отношении формата переговоров по сельскому хозяйству, которая подверглась резкой критике со стороны развивающихся государств, обвинивших американцев в сговоре с целью обесценивания наиболее приоритетного для таких государств направления переговоров.

По признанию ряда американских аналитиков, главная ошибка США в рамках нового раунда заключалась в том, что они не смогли вовремя осознать всю серьезность намерений развивающихся стран твердо отстаивать в ходе данного процесса либерализацию в тех областях торговли, которые представляют первостепенную важность, прежде всего, для самих таких стран. Сохраняющиеся у США разногласия по отдельным вопросам с ЕС и некоторыми другими развитыми странами, а также позиция развивающихся государств, серьезно затрудняют реализацию амбициозных планов американцев по глобальной либерализации торговли в рамках Доха-раунда и делают его перспективы неопределенными.

В 2003г. США продолжали оставаться одним из самых активных участников существующего под эгидой ВТО механизма урегулирования торговых споров, часто фигурируя в разбирательствах не только в качестве истца, но и ответчика. В плане итогов разрешения таких споров 2003г. явился для США также не слишком успешным. Несмотря на несколько положительных для американцев вердиктов, в частности по спорам по экспорту яблок и импорту нержавеющей стали с Японией или импорту древесины мягких пород с Канадой, США были полностью проиграны два разбирательства по крайне значимым для них, особенно в предвыборный год, вопросам, получившим широкий резонанс с самого начала их рассмотрения в рамках этой организации.

По первому из них Апелляционный орган ВТО в конце янв. 2004г. подтвердил ранее вынесенное панелью арбитров решение о нарушении отдельными положениями Закона США о продолжении противодействия демпингу и субсидированию (более известного как «поправка Берда») основополагающих правил данной организации. Было отмечено, что предусмотренный поправкой механизм перечисления средств, получаемых в результате взимания антидемпинговых и компенсационных пошлин, не в госказну, а непосредственно пострадавшим американским компаниям, инициировавшим соответствующие разбирательства, представляет собой скрытую форму субсидирования (за 3г. действия этой схемы компании получили на ее основании 710 млн.долл.).

Данное решение подверглось в США весьма жесткой критике со стороны представителей основных отраслей-получателей указанных средств,

а также многих конгрессменов, заявивших, что оно вторгается в конституционные полномочия конгресса по принятию законов и является наглядным примером превышения ВТО своей компетенции. Несмотря на то, что американцам было предложено привести поправку в соответствие с их обязательствами в ВТО до 27 дек. 2003г., в конгрессе до сих пор даже не внесен какой-либо законопроект по данному вопросу. Учитывая это, в начале 2004г. восемь из одиннадцати стран-истцов по спору во главе с ЕС обратились в ВТО за одобрением принятия в отношении США ответных санкций. Однако перспективы устранения действия поправки в ближайшее время продолжают выглядеть достаточно призрачными, особенно в свете того, что за ее сохранение выступают 70 из 100 сенаторов.

В июне и нояб. 2003г. панель арбитров и Апелляционный орган ВТО, соответственно, вынесли еще одно значимое решение против США по второму разбирательству, инициированному восемью странами, в связи с введенными американцами в марте 2002г. ограничениями по статье 201 Закона США о торговле в отношении импорта иностранной стальной продукции. Применявшиеся США ограничения были признаны нарушающими нормы ВТО, касающиеся использования специальных защитных мер. Данный вердикт ВТО также подвергся негативной оценке со стороны американских конгрессменов и представителей местной сталелитейной промышленности, однако, под давлением ЕС, угрожавшего ввести против США до конца года ответные меры, Администрация Дж.Буша, как указывалось выше, была вынуждена пойти на досрочное прекращение действия упомянутых ограничений с 5 дек. 2003г.

В числе инициированных США в 2003г. разбирательств в ВТО следует особо выделить спор с ЕС в отношении применяемого европейцами в течение уже пяти лет моратория на выращивание и импорт новых видов генетически модифицированной сельхозпродукции. Администрация Дж.Буша долгое время затягивала с началом данного разбирательства, опасаясь, что в таком случае ЕС ускорит рассмотрение вопроса о введении против США санкционированных ВТО ответных мер по спору о т.н. «американских внешнеторговых корпорациях» в рекордном размере 4 млрд.долл. в год. Однако после того, как торговый комиссар ЕС П. Лами в ультимативной форме заявил об установлении европейцами крайнего срока для приведения применяемой США схемы субсидирования экспортных корпораций в соответствие с правилами ВТО, американцы почти сразу же подали в эту организацию свою жалобу по генетически модифицированной сельхозпродукции. По мнению многих экспертов, в случае успешного завершения для США данного спора его итоги могут быть использованы ими для «выторговывания» дополнительных уступок со стороны ЕС, в т.ч. и в части отсрочки выполнения чувствительного для американцев решения ВТО по поправке Берда.

Курс доллара

Новый импульс тенденции ослабления курса доллара придал выход 9 янв. 2004г. обзора состояния рынка труда в США. Главный показатель обзора — количество новых рабочих мест — оказался гораздо ниже ожидаемого уровня (в про-

шлом месяце американская экономика прибавила всего 1000 рабочих мест, вместо прогнозируемых 150000 мест). На фоне начавшегося роста экономики США (в 2004г. рост ВВП может составить 4,4%) общая тенденция снижения стоимости долл. на валютных рынках наблюдается достаточно давно. С начала 2002г. он подешевел на 30% по отношению к евро, на 19% — к йене, и на 23% — к корзине из 26 валют.

«Ножницы» между оживлением экономики США, динамикой фондовых рынков и снижением курса доллара, по мнению экспертов ООН, объясняются совершенно осознанной экономической политикой администрации Дж. Буша. Падение курса нацвалюты США было запрограммировано массовой эмиссией долл. и низкими учетными ставками Федеральной резервной системы (ФРС) США. Выступая на словах за «сильный доллар», американские власти в то же время не предпринимают шагов к осуществлению валютных интервенций в поддержку доллара, мотивируя это тем, что обменные курсы должны естественным образом определяться на «открытых и конкурентных рынках».

Причину нынешней валютной политики США эксперты ООН видят в желании Вашингтона снизить огромные и продолжающие расти показатели дефицита платежного баланса (основную часть которого составляет торговый дефицит), бюджетного дефицита и госдолга США. Падение курса доллара положительно влияет на экономику США, так как на мировом рынке цена произведенных в стране товаров и услуг снижается, стимулируя экспорт при одновременном сокращении импорта. Действительно, «ослабление» курса доллара, способствовало тому, что в промышленности удалось сохранить до 700000 рабочих мест.

До тех пор, пока инфляция остается низкой, давление на ФРС в пользу повышения краткосрочных учетных ставок, которые являются сегодня самыми низкими за всю историю, будет незначительным. Эксперты ООН придерживаются мнения, что с большим трудом достигнутое в 2003г. ускорение экономического роста было оплачено как дефицитом госбюджета (увеличенный госзаказ и социальные выплаты в качестве средства, стимулирующего производство и потребление), так и дефицитом платежного баланса. По данным Белого дома, в 2004 фин.г. ожидается рекордный объем (475 млрд.долл.) дефицита национального бюджета, что будет превышать 4% от валового внутреннего продукта.

Экономисты опасаются, что вялая динамика рынка труда заставит американцев быть сдержаннее в расходах. А в связи с тем, что внутренний спрос покрывает приблизительно две трети американского ВВП, позитивный импульс, приданный экономике налоговыми реформами президента США Джорджа Буша, потеряет силу, как только потребители потратят полученные компенсации.

Одним из основных источников растущего дефицита бюджета США в нынешних экономических условиях стали военные расходы. Американский военный бюджет увеличился с 300 млрд.долл. в момент вступления президента Буша в должность до 400 млрд.долл. в новом финансовом году, не считая 87 млрд.долл., выделенных на операции в Ираке.

По мнению экспертов ООН, увеличение военных расходов отчасти является следствием односторонней внешней политики США. Речь идет не только о растущих расходах и войне в Ираке, но и об официальной военной доктрине, предусматривающей нанесение превентивных ударов, о намерении создать новую систему противоракетной обороны и о разработке ядерных боеприпасов малой мощности (военный бюджет Америки составляет около половины военных расходов всего мира).

Односторонний подход администрации США наблюдается и во внешнеэкономической сфере, где все в большей степени, особенно после неудачи министерской конференции ВТО в Канкуне, проявляется стремление американцев перевести переговоры в двустороннее русло в ущерб мультилатерализму. Однако экономисты ООН считают, что многосторонние торговые соглашения, снимающие торговые барьеры между всеми участниками, гораздо эффективнее двусторонних соглашений. Когда среди большого круга стран отсутствуют торговые ограничения, то каждая из них имеет возможность сосредоточиться на производстве наиболее конкурентоспособной продукции, что затруднительно при заключении двусторонних соглашений.

Односторонний подход Соединенных Штатов как в политической, так и в экономической областях, стремление достигать национальных интересов, не считаясь с партнерами, способствует разобщению в мире, считают аналитики ООН.

Осознанная экономическая политика на снижение курса долл. с целью сокращения дефицита платежного баланса, а также государственного долга США угрожает финансовой стабильности мировой экономики — к такому выводу приходят авторы опубликованного в начале янв. 2003г. доклада МВФ о состоянии экономики США. Объем внешнего долга США оценивается ими как «беспрецедентный». По мнению экспертов МВФ, экономическая политика США может привести к рецессии в мировой экономике, в связи с тем, что наблюдаемое в последнее время снижение курса долл. по отношению к другим мировым валютам может приобрести неуправляемый характер.

В этой связи растет озабоченность деловых кругов, особенно на Уолл-стрит, что падение курса долл. может вынудить федеральное правительство поднять учетные ставки, за чем последует замедление восстановления экономики США и рост и без того уже рекордного дефицита федерального бюджета. Возможно, вновь проявиться экономическая проблема, которой не видели почти 20 лет: инфляция. При таких обстоятельствах обозреватели предупреждают негативный сценарий: резко снижается интерес иностранных инвесторов к американским активам, в частности, к активам правительства США (в середине 2003г. иностранные инвесторы владели 10% американских государственных ценных бумаг и 17% облигаций американских предприятий), стоимость ценных бумаг резко падает, курс доллара продолжает уже неконтролируемое падение. Мировая экономика переживает резкий спад.

Однако, по мнению других аналитиков, пессимистический прогноз пока не подтверждается. Китай и другие азиатские страны продолжают в новом финансовом году накапливать большие долларовые излишки, несмотря на то, что курс доллара по-прежнему стремительно падает. Эксперты ООН находят в этом немало аналогий с

формой организации денежных отношений, установленной Бреттон-Вудской конференцией в 1944г., согласно которой роль мировых денег наряду с золотом выполнял долл. Китай и другие азиатские страны поддерживают свои валютные единицы на искусственно низком уровне, привязывая их к падающему доллару, аналогично тому, как после Второй мировой войны страны Европы стремились за счет дешевого экспорта в США добиться своего экономического возрождения.

При старой Бреттон-Вудской системе экономика США процветала, несмотря на большой торговый дефицит. Эта система может быть также эффективна и теперь, несмотря на растущий торговый дефицит США, а доллар может играть почти такую же стабилизирующую роль, какую он играл полвека назад, несмотря на некоторое снижение его курса относительно курсов других валют.

Китай и другие азиатские страны преследуют вполне рациональную стратегию, заботясь больше не о финансовой выгоде, а о том, чтобы максимально увеличить занятость на внутреннем рынке. Иррациональное накопление в Азии избыточных долларов — неизбежное последствие стратегии, направленной на увеличение экспорта. Чтобы увеличить внутреннюю занятость, азиатские страны искусственно поддерживают свои обменные курсы на низком уровне и продают дешевые товары в США, накапливая при этом излишки долларов. Объем внешней торговли Китая по итогам 2003г. достиг рекордного уровня — 851,21 млрд.долл. Это на 37,1% больше по сравнению с 2002г. — таких темпов роста внешнеторгового оборота в КНР не наблюдалось с 1980г. Положительное сальдо торгового баланса Китая составило 25,53 млрд.долл. По данным Главного таможенного управления КНР, основными торговыми партнерами Китая продолжают оставаться США, Япония и Европейский союз. Объем товарооборота Китая с каждым из них по итогам года превысил 100 млрд.долл. ВВП Китая в 2003г. увеличился на 9,1%, что стало самым высоким показателем с 1997г.

Фундаментальная глобальная нестабильность, по мнению этой группы экспертов, вызвана не обменным курсом, а громадным избытком не занятой рабочей силы в Азии, которая начинает интегрироваться в современную мировую экономику. Сегодня около 200 млн. китайцев являются безработными, что сравнимо с объемом рабочей силы Евросоюза или Северной Америки. Реальный обменный курс долл. в итоге будет зависеть от того, насколько быстро эта группа людей будет трудоустроена. А до тех пор США будут действовать как буфер, поглощая мировой экспорт и наращивая торговый дефицит.

В этой связи в ООН распространено мнение, что от падения курса доллара выигрывают США и Китай, а Европа и Япония проигрывают. Рост курсов евро и иены по отношению к курсу долл. сдерживает экспорт европейской и японской продукции и сводит на нет подъем экономики в Японии и странах Евросоюза. Снижение конкурентоспособности продукции этих стран может привести к усилению протекционизма, предупреждают аналитики.

В европейских СМИ начали открыто говорить, что США ведут «валютную войну» против евро и Европы. Продолжающееся падение курса доллара, которое во многом вызвано монетарной и бюджетной политикой администрации США, грозит

экономике Евросоюза стагнацией и тяжелым социальным кризисом. Однако никаких ответных шагов со своей стороны Евросоюз пока не предпринимал.

Одна из причин, которая мешает европейцам идти на смелые шаги, кроется в глубоком сомнении по поводу прочности европейских институтов. Европейский триумvirат «Еврокомиссия-Центробанк Европы-Еврогруппа» функционирует в атмосфере недоверия. Однако, как считают в ООН, Европа, оказавшись перед лицом собственного кризиса, имеет шанс укрепить свои институты. Если будет найдено разумное решение, то мы можем стать свидетелями того, как слабый доллар помог создать сильную Европу.

В отличие от Европейского центрального банка, который проводит слишком осторожную политику. Банк Японии широко использует валютные интервенции, чтобы сдерживать подорожание йены по отношению к долл. В то же время специалисты отмечают, что в среднесрочной перспективе Япония не сможет продолжать взятый курс.

Сейчас на мировом валютном рынке распространились слухи, что Европейский союз и Япония проводят конфиденциальные консультации, чтобы оказать совместное давление на США в целях сокращения темпов падения курса доллара на мировых валютных рынках.

Косвенно слухи подтвердил министр финансов и экономики Франции Франсис Мер, заявив, что на предстоящей в фев. 2004г. встрече министров финансов в рамках большой восьмерки во флоридском городе Бока Ратон предстоит «серьезный разговор» о валютных курсах евро и доллара.

Доллар-евро

Ситуация с долларом начала 2004г., похоже, ставит в тупик даже некоторых авторитетных американских экономистов и аналитиков. Так, несмотря на впечатляющие темпы роста ВВП США в I кв. 2003г. в 8,2% (самый высокий прирост за последние 20 лет) и улучшение многих других важных макроэкономических показателей, указанная ситуация развивается в данный период скорее по закону бифуркации, а не по законам классической экономической теории. Высокая экономическая динамика, вопреки ожиданиям, пока не смогла остановить продолжающееся ослабление курса долл. в отношении ведущих мировых валют и, в первую очередь, евро. Нет прежней уверенности, что при таких экономических индикаторах США, невзирая на различные неблагоприятные моменты (низкая банковская учетная ставка, платежный и бюджетный дефициты, нестабильная ситуация в Ираке и Афганистане, сохраняющаяся угроза терактов), могут достаточно быстро привлечь значительные инвестиционные ресурсы и включить рыночные механизмы, посредством которых мог бы существенно укрепиться доллар.

Даже оптимистично настроенные специалисты крупнейших американских банков считают, что «в ближайшее время неразумно ожидать убедительного доказательства того, что экономическое оживление укрепляет доллар». Более того, по мнению отдельных авторитетных валютных трейдеров, несмотря на позитивные подвижки в экономике США, валютный рынок находится сейчас на таком этапе, когда резкое падение долл. может стать «отчетливой возможностью».

Снижение курса доллара, началось уже относительно давно — с окт. 2000г. С начала 2002г. он понизился на 30% по отношению к евро, на 19% — к японской йене и на 23% — к корзине 26 валют. В последние недели снижение долл. ускорилось и он, преодолев несколько технических барьеров, понизился по отношению, в частности, к евро в целом на 20% с начала 2003г.

Специалисты указывают на целый ряд причин такого положения, которые, как отмечается, пока перевешивают позитивное воздействие на доллар со стороны растущей американской экономики. Так, заметное давление на доллар оказывает нынешняя банковская учетная ставка, удерживаемая Федеральной резервной системой США (ФРС) на самом низком за последние 40 лет уровне (1%). Низкая учетная ставка, как отмечается, стимулируя подъем экономики США, одновременно снижает привлекательность американских ценных бумаг и доллара, для иностранных инвесторов.

Существенное негативное влияние на курс доллара оказывают также такие серьезные структурные факторы как самый значительный по историческим меркам дефицит платежного баланса США, который в 2004г. может составить 550 млрд. долл. Наличие такого дефицита также негативно отражается на привлекательности американских ценных бумаг для иностранных инвесторов, которые, фактически, финансируют указанный дефицит и поддерживают курс доллара.

Обеспокоенность глобальных инвесторов вызывают внушительные размеры бюджетного дефицита США, который в 2004 фин.г. может превысить 0,5 трлн. долл. По мнению отдельных авторитетных аналитиков, «бюджет США вышел из-под контроля». Резкое превращение в последние годы профицитного бюджета США в дефицитный свидетельствует, как утверждают они, о «самой серьезной экономической неудаче за последние 50 лет, которая еще не устранена».

Еще одной причиной падения доллара, является определенное экономическое оживление в Европе и Японии, превращающихся вновь в крупные альтернативные рынки для вложения капиталов. Не сбрасываются со счетов и такие факторы, как озабоченности по поводу сохраняющейся террористической угрозы, новых проявлений «ползучего протекционизма» в США, вероятности развязывания валютящихся торговых войн между США и их ключевыми торговыми партнерами (ЕС, Канада, Китай), а также последние неудачи в рамках переговорного процесса в ВТО (в Канкуне в сент. 2003г.) и переговоров по созданию американской зоны свободной торговли (в Майами в нояб. 2003г.). Высказывается мнение, что последние попытки со стороны правительства США каким-либо образом повлиять или вмешаться в процесс международной торговли являются косвенным признанием необходимости девальвации долл. («черным ходом для девальвации»).

С другой стороны, сейчас уже мало кто на валютном рынке и в бизнесе США сомневается, что американская администрация, несмотря на ее частые публичные заверения о продолжении политики сильного доллара, на деле его плавно «опускает». Управляемое ослабление долл. стало одной из главных причин последних высоких экономических показателей, в первую очередь, в обрабатывающем секторе экономики и внешней торговле

страны. Администрацию США пока устраивает слабый доллар поскольку он стимулирует американский экспорт и таким образом поддерживает оживление национальной экономики. Так, объемы экспорта США в окт. 2003г. возросли на 2,6% до 87,9 млрд.долл., самый высокий рост с марта 2001г., а индекс деловой активности в обрабатывающем секторе, наиболее страдающем от наплыва дешевого иностранного импорта, в нояб. 2003г. достиг самой высокой отметки за последние 20 лет.

В США понимают, что низкие процентные ставки и слабеющий доллар — благо в краткосрочной перспективе, но «в эту игру нельзя играть бесконечно». Управляемое снижение долл. пока создает преимущества для американских транснациональных компаний, увеличивающих свой экспорт, но ведет к повышению уровня инфляции в США. Хотя, для США, как считается, угроза инфляции пока не столь существенна ввиду ее нынешнего низкого уровня (менее 2% в годовом исчислении), а также значительной недогрузки производственных мощностей (75% в промышленном секторе).

Ослабление позиций доллара напрямую воздействует на динамику притока иностранных инвестиций в США, которые фактически финансируют внушительный дефицит их платежного баланса и поддерживают курс доллара. Для этих целей Соединенным Штатам необходимо ежемесячно привлекать нетто иностранных инвестиций на 50 млрд.долл. В сент. и окт. 2003г. в среднем привлечено лишь 28,5 млрд.долл., после 65,5 млрд. в среднем в месяц с янв. по авг.2003г. Особенно заметно снизился приток инвестиций из стран ЕС, которые владеют почти 75% всех американских акций, находящихся на руках иностранцев (всего на середину 2003г. на руках у иностранцев находилось 10% американских акций и 17% корпоративных облигаций).

Общая сумма нетто-покупок европейцами американских акций в 2003г. составила всего лишь 12,5 млрд.долл. (84 млрд.долл. в 2000г., 39,4 млрд.долл. в 2001г. и 13 млрд.долл. в 2002г.). Европейцы много теряют при переводе долларовых доходов по американским акциям в евро и ищут более благоприятные с этой точки зрения регионы, например, в Азии и Восточной Европе, где стоимость акций и валютные риски могут быть ниже, чем в США. Многие специалисты утверждают, что если США не смогут привлекать в достаточных объемах иностранные инвестиции для покрытия своего платежного дефицита, это вызовет неизбежный обвал доллара.

Другой особенностью сложившейся ситуации является то, что Китай и Япония уже давно проводят линию на поддержание низкого курса своих национальных валют, посредством чего существенно стимулируют свой экспорт в США и, как результат, аккумулируют все возрастающее количество избыточных долларов. Китай и Япония вместе взятые имеют сейчас гособлигаций США на 1 трлн.долл. Ввиду снижения курса долл. указанные страны несут ощутимые потери. Если они решат хеджировать хотя бы 20% своих долларовых активов, то курс долл. в отношении евро сразу бы понизился до 1,35 долл. за евро, а поскольку за указанными странами, скорее всего, последовали бы другие глобальные держатели американских ценных бумаг, то в результате доллар в самые ко-

роткие сроки упал бы еще ниже — до 1,45 долл. за евро (по этой причине наблюдается неуклонный рост цены на золото, традиционного средства хеджирования против падения доллара).

Администрация США собирается продолжать проводить подобную линию в отношении доллара пока не стабилизируется ситуация в Ираке и в целом на Ближнем Востоке и не снизятся цены на нефть, к которым столь чувствительна экономика США и не будет, наконец, обеспечен ее устойчивый рост. До этого момента США будут, скорее всего, вынуждены держать на рекордно низком уровне ставку рефинансирования, что позволяет кредитовать население и компании по рекордно низким ставкам, невзирая на уже упомянутые отрицательные последствия. Озвучиваются мнения европейских специалистов, что США ввиду очевидных для их экономики рисков вряд ли сами захотят опускать свою валюту ниже определенного уровня, но этот нижний уровень может, как отмечается, оказаться неприемлемым для экспортно-ориентированной экономики еврозоны. В этой связи не исключается возможность введения ЕС валютных ограничений, если курс евровалюты укрепится до уровня 1,35 долл. за евро. Предполагается, что этот уровень может стать максимальным в 2004г.

Считается, что на янв. 2003г. основные мировые экономические игроки стоят перед трудноразрешимой дилеммой — поднять доллар или перевести свои вложения в другие валюты ввиду ожидаемого дальнейшего снижения доллара. Этот хрупкий баланс, как считается, будет сохраняться до тех пор, пока все будут вести себя по-джентельменски. Однако, если инвесторы почувствуют угрозу серьезного падения и неожиданно нарушат это соглашение, начав сбрасывать долл. то пострадают, все держатели американских ценных бумаг и долларов. Пока снижение долл. будет рассматриваться как контролируемое и временное, его массового сброса не будет. Международные инвесторы еще верят, что правительство США готово поддерживать доллар как мировую резервную валюту, и будут, несмотря на значительный торговый дефицит США, продолжать увеличивать свои долларовые активы. Но это доверие не может быть беспредельным, и если оно будет нарушено, то ситуация выйдет из под контроля.

Среди экономистов и аналитиков проговариваются различные сценарии развития ситуации в экономике США и мировой экономике в целом в результате ослабления доллара. Высказываются предположения, что в результате управляемого снижения долл. выиграют не только США, но и их основные торговые партнеры. Снижение долл. обеспечит выход американской экономики на устойчивые и высокие темпы экономического роста посредством стимулирования экспорта и сокращения импорта. Потери стран-членов ЕС и Япония будут незначительны ввиду набирающего силу оживления во всей мировой экономике. Ослабление экспортных позиций указанных стран из-за роста курса их нацвалют поставит их перед необходимостью принятия решительных мер по обеспечению устойчивого роста своих экономик (посредством снижения ставок рефинансирования и либерализации рынков труда).

Согласно менее благоприятному сценарию, выиграют только США и Китай, поскольку курс

китайской национальной валюты привязан к доллару. Значительный рост курса евро в отношении доллара в пределах 1,35–1,40 долл. за евро может губительно отразиться на экспортных позициях стран-членов ЕС и помешать их экономическому оздоровлению. В аналогичной ситуации окажется и Япония. Как следствие, это может привести к существенному росту протекционизма в мировой торговле и торможению наметившегося подъема в мировой экономике.

Не исключается и самый неблагоприятный сценарий, согласно которому может все-таки произойти крах доллара. Никто из специалистов пока не берется предсказать, когда, при каких конкретных обстоятельствах и при каком курсе снижение долл. могло бы стать неуправляемым и перейти в кризис (это может произойти и под воздействием таких субъективных факторов, как валютные спекуляции, эмоции и доверие потребителей и держателей долларов, непредвиденные катаклизмы).

Высказываются мнения, что для предупреждения полномасштабного кризиса администрации США необходимо уже сейчас предпринять ряд конкретных мер. Она должна осуществить шаги по сокращению торгового и бюджетного дефицитов, проводить сбалансированную свободную от протекционизма линию в сфере международной торговли и послать сигнал, что в случае необходимости готова активно поддержать курс доллара. Такие шаги могли бы убедить мировых инвесторов в том, что в Белом доме ситуация с долларом тщательно отслеживается и там отдают отчет в ее серьезности. Некоторые представители Уолл Стрита считают, что правительство во избежание валютного кризиса должно предпринять меры хотя бы для некоторой стабилизации курса доллара. Для этого предлагается ФРС поднять банковскую учетную ставку на 0,5%, что могло бы в течение трех месяцев укрепить курс доллара до 1,15 за евро. Подобное повышение, можно осуществить при условии сохранения нынешней положительной динамики в I пол. 2004г.

Платежный баланс

Выступая в ООН, видный экономист, нобелевский лауреат 2001г. Дж. Стиглиц отметил, что главная угроза устойчивому экономическому развитию мирового сообщества кроется в огромном дефиците платежного баланса США, который в 2003г. составил 545 млрд. долл. или 5,1% ВВП. При таком дефиците, по мнению экономиста, необходим ежедневный приток инвестиций в США на 2 млрд. долл. — иначе американская экономика просто не будет развиваться.

Получается так, что самая богатая страна мира живет не по средствам и учит другие страны самоограничению, навязывая ошибочную, по мнению Дж. Стиглица, экономическую модель, основанную на рыночном фундаментализме. Либерализация рынка эмпирически редко приносит положительный эффект, но часто приводит к депрессии, считает нобелевский лауреат. В качестве примера он приводит Китай, который до сих пор так и не либерализовал внутренний рынок капитала, но инвестиций привлекает больше других стран.

Причины нестабильности мировой экономики Дж. Стиглиц усматривает в том, что экономическая глобализация опережает политическую: если экономическое сотрудничество набирает оборо-

ты, то в политическом плане наблюдается отход от многосторонности. Как показала министерская конференция ВТО в Канкуне, развитые страны, в особенности США, продолжают уповать на силовые методы и готовы в угоду своему аграрному лобби пожертвовать возможностью ускорить развитие мировой экономики за счет расширения развивающихся рынков.

Накануне конференции африканские страны пытались добиться от США отмены субсидий на производство хлопка (из-за госсубсидий в США хлопкопроизводители Мали, Буркина-Фасо и Бенина несут убытки в 300 млн долл. ежегодно, потому что их продукция оказывается неконкурентоспособной). Если бы администрация США пошла на отмену субсидий, мировые цены на хлопок выросли, позволяя выжить африканским фермерам. Для потребителей это было бы незаметно (джинсы бы подорожали на доллар).

В конечном итоге торгово-политический «эгоизм» и отсутствие многосторонности в отношениях с партнерами, по мнению Дж. Стиглица, оборачиваются против самих же США, нанося им моральный и экономический урон, считает. Однако неизмеримо больше страдают от этого развивающиеся страны. Нобелевский лауреат считает, что ООН должна сыграть более значительную роль в преодолении негативных тенденций, и видит выход в создании Совета экономической безопасности, где не доминировали бы чьи-либо интересы, а разрабатывались бы рамки международного экономического правопорядка. При этом он затруднился ответить на вопрос о том, чем же в таком случае новая структура будет отличаться от существующего ЭКОСОС.

По другому оценивает перспективы выхода из создавшейся неблагоприятной ситуации известный финансовый аналитик, главный экономист МВФ К. Рогофф. Соглашаясь, что текущий дефицит платежного баланса США является в среднесрочной перспективе «серьезной проблемой, нависшей над мировой экономикой», он предостерегает, что однажды дефицит платежного баланса США приведет к краху доллара. По его мнению, спасти положение может немедленное снижение курса доллара, но не только по отношению к евро: задачу немедленного ослабления долл. должны выполнить все валюты — прежде всего азиатских стран, имеющих неплохое финансовое положение.

Называются разные цифры, необходимые для спасения от нависшей угрозы: К. Рогофф полагает, что потребуются снижение курса долл. на 35%. П. О'Нил, бывший министр финансов США, считает, что для сокращения дефицита до 2% ВВП (от нынешних 5%) необходима девальвация доллара на 43%. При этом Дж. Сноу, нынешний министр финансов США, не перестает повторять, что США не предусматривают никакого отказа от «политики сильного доллара». Однако экспертами его декларации воспринимаются с сомнением, так как американские требования повысить курс азиатских валют (хотя бы одной китайской) в данном конкретном случае по существу приведут к ослаблению доллара.

Экономические эксперты ООН, анализируя только что опубликованный доклад Министерства торговли США, отмечают некоторое снижение в авг. 2003г. общего торгового дефицита США по сравнению с прогнозируемым — до 39,21

млрд.долл. На этом фоне отрицательный торговый баланс с Китаем достиг рекордно высокого уровня 11,7 млрд.долл.: экспорт китайских товаров в США в шесть раз превышает импорт американской продукции в Китай. Такая тенденция сохранится в ближайшие месяцы, а через 5 лет среднегодовой дефицит в торговле между этими двумя странами может утроиться и достигнуть 300 млрд.долл.

Пока китайскому правительству удается противостоять давлению развитых стран в отношении отмены фиксированного курса юаня, так как это может затруднить рост экспорта, сделать импорт более привлекательным и препятствовать притоку прямых иностранных инвестиций в экономику Китая. Данные факторы, по мнению китайского правительства, могут замедлить экономическое развитие страны и обострить проблему безработицы. Руководство Китая проявляет осторожность и намерено поддерживать фиксированный обменный курс юаня. Во время визита в Китай Дж.Сноу был встречен передовой статьей в правительственной газете The China Daily: «Критики, которые считают, что Китай манипулирует своей валютой, кажется, считают, что все валюты должны иметь плавающий курс. Это абсурд. Что, если Китай сейчас повысит курс? Выиграют ли от этого американские промышленники, которые сейчас плачут громче всех? Нет. Но это искусственно снизит конкурентоспособность китайского экспорта и лишит китайских рабочих их чашки риса».

Однако для того, чтобы снять озабоченность развитых стран в отношении растущего торгового дефицита с Китаем, последний поощряет перевод своих валютных резервов в заграничные инвестиции. С этой целью были значительно ослаблены ограничения для китайских компаний, инвестирующих капитал за рубежом.

Пытаясь решить проблему торгового дефицита в присущей ей чисто силовой манере, администрация США декларирует, что именно фиксированный курс национальной валюты Китая создает искусственное преимущество для китайских производителей. Группа сенаторов и от республиканской, и от демократической партии США предложили принять закон, вводящий импортный тариф в 27,7% на любые китайские товары и лишаящий Китай нынешних льгот на американском рынке, если Китай не перейдет к свободному плаванию своей валюты. По мнению сенаторов, курс юаня сейчас занижен на 15–40%. Сенатор Р.Дербин заявил: «Китайцы используют валютные манипуляции для уничтожения рабочих мест в США. Эти манипуляции равнозначны введению импортного тарифа на американские промышленные товары». В адрес Японии ничего подобного открыто не говорилось, хотя она обычно тоже искусственно регулировала курс иены, а Банк Японии активно использовал валютные интервенции.

В Дубае на последней встрече министров финансов стран G7 (совпавшей с осенней 2003г. сессией МВФ и Всемирного банка) было принято специальное заявление, где говорилось о необходимости более гибких обменных курсов валют крупнейших стран и экономических регионов, чтобы обеспечить равномерное и быстрое развитие международной финансовой системы, основанное на рыночных механизмах. Европейцы, опасаясь резкого роста курса евро и падения в связи с этим конкурентоспособности своих товаров,

согласились с тем, что дефицит платежного баланса США вызван китайской курсовой политикой. Коммюнике поддержали также японцы. Однако присутствовавший в Дубае заместитель главы Банка Китая не согласился с такой постановкой вопроса и указал, что «стабильный юань выгоден не только Китаю».

Сразу же после заседания министров финансов стран G7 падение курса долл. возобновилось, что связывают с новым неафишируемым соглашением между ведущими индустриальными странами по типу «соглашения «Плазы» (по имени Нью-Йоркского отеля, где оно было заключено в сент. 1985г.). Тогда ведущие индустриальные страны тоже были озабочены американским дефицитом текущего платежного баланса в 3% ВВП и решили с помощью валютных интервенций снизить курс доллара. Инвесторы и спекулянты настолько вдохновились этой идеей, что за 2г. курс долл. снизился по отношению к немецкой марке на 55%. Сейчас на мировом валютном рынке распространились слухи, что на последнем заседании министров финансов стран «Большой семерки» действительно были достигнуты договоренности о девальвации американской валюты. В пользу этого говорит и согласованность высказываний глав центробанков Европейских стран за укрепление евро.

Примечательно, что и представитель минфина Японии провозгласил «политику невмешательства»: власти Страны восходящего солнца не будут влиять на рынок с целью сохранения каких-либо конкретных котировок долл. к иене. Точнее всего характеризует создавшуюся ситуацию высказывание главы европейского ЦБ В.Дуйзенберга, о том, что дубайское заявление «было связано не столько с необходимостью изменить курс доллара по отношению к евро, сколько с необходимостью распределить бремя исправления нынешних макроэкономических перекосов в мире между всеми регионами».

Другими словами развитые страны в очередной раз пытаются переложить свои проблемы на развивающиеся экономики, в данном случае на Китай, демонстрирующий завидные темпы роста. В этой связи Рогофф отметил, что в США являются едва ли не единственной из развитых стран, демонстрирующей признаки роста. Согласно прогнозам МВФ, рост экономики в зоне евро будет отставать от роста в США. «Большинство европейцев, которые хотят увидеть стабилизацию экономики, будут вынуждены наблюдать за ней по телевизору», — отметил Рогофф. В качестве потенциального экономического соперника США опасаются только Китая, чем и объясняется ужесточение давления на него.

Свобода торговли

В конце 2003г. в США усилилось внимание к ведущимся и намечаемым переговорам по соглашениям о свободной торговле. Эта тема часто звучит и в выступлениях конгрессменов — демократов. Все кандидаты от демократической партии, участвующие в первичных президентских выборах, подчеркивают, что торговые соглашения, заключаемые США, должны в обязательном порядке включать в себя положения об охране труда и защите окружающей среды и критикуют Администрацию Дж.Буша за недостаточное внимание к этим вопросам. В этой связи намечаемое на июль

2003г. прохождение в конгрессе США соглашения со странами Центральной Америки (КАФТА), после присоединения к нему Коста-Рики и, возможно, Доминиканской Республики, как ожидается, столкнется с гораздо большими трудностями, чем в случаях с соглашениями с Чили и Сингапуром.

Накануне нового года в Федеральном регистре была опубликована прокламация о вступлении в силу с 1 янв. 2004г. соглашений о свободной торговле с Чили и Сингапуром. Эти соглашения стали первыми, прошедшими все процедуры согласования и утверждения в соответствии с предоставленными президенту США Законом о торговле от 6 авг. 2002г. т.н. полномочиями по развитию внешней торговли.

В результате проведенных переговоров США со странами Центральной Америки (Гватемала, Никарагуа, Сальвадор, Гондурас и Коста-Рика) в дек. 2003г. заключено соглашение с четырьмя из них, кроме Коста-Рики. С этой страной остаются несогласованными статьи соглашения по телекоммуникациям, услугам в области страхования и финансов, текстилю и сельскому хозяйству. Переговоры по этим вопросам возобновились в янв. 2004г. Несмотря на имеющиеся расхождения позиций, обе стороны выражают уверенность, что переговоры будут завершены до конца янв. 2004г., что позволит Коста-Рике присоединиться к КАФТА.

За прошедшие полтора года были запущены переговоры по заключению соглашений о свободной торговле с Марокко, Южно-африканским таможенным союзом и Австралией. В янв. 2004г. начинаются переговоры с Бахрейном и Доминиканской Республикой.

Переговоры с первыми тремя странами находятся на разной стадии. Наиболее близки к завершению переговоры с Австралией, хотя соглашение не удалось заключить, как намечалось, до конца 2003г. Доступ на рынки сельхозпродукции и, в частности, сахара, по мнению экспертов, является наиболее трудным вопросом проходящих переговоров. В связи с тем, что в сфере услуг в Австралии занято до 80% трудовых ресурсов, доступ на рынки услуг также является «чувствительным» вопросом для австралийской стороны. Ожидается, что на заключительном этапе переговоров, которые планируется завершить до конца янв. 2004г., примет участие министр торговли Австралии и торговый представитель США.

Переговоры с Марокко также не удалось завершить до конца 2003г., и они будут продолжены в янв. 2004г. Переговоры с Южно-африканским таможенным союзом намечается завершить к концу 2004г.

Особое значение администрация США уделяет созданию крупнейшей в мире региональной Американской зоны свободной торговли (АЗСТ). В переговорах по АЗСТ принимают участие девять рабочих групп по следующим направлениям: доступ на рынки, сельское хозяйство, услуги, государственные закупки, инвестиции, права интеллектуальной собственности, политика в области конкуренции, урегулирование споров и субсидии, тарифное регулирование. На последней встрече министров торговли 34 стран Западного полушария, состоявшейся 20-21 нояб. 2003г. в Майами, страны-участницы подтвердили свою приверженность «основному набору прав и обязанностей», оставив их конкретный выбор на усмотрение каж-

дой из них. Как считается, несмотря на то, что рамки будущего соглашения уже определены, такой подход позволит отдельным странам снизить уровень своих обязательств в рамках создаваемой АЗСТ. Однако разный уровень обязательств участников соглашения может повлечь за собой трудности при его реализации. Многие участники переговоров считают временные рамки создания АЗСТ (к янв. 2005г.) нереалистичными. По этой причине на саммите лидеров 34 стран Западного полушария, состоявшемся 12-13 янв. в Монтеррее, (Мексика), в принятой итоговой декларации, наряду с выражением поддержки со стороны стран-участниц созданию региональной зоны свободной торговли, несмотря на все усилия делегации США, ранее намеченные сроки ее создания не были подтверждены.

Президент Дж.Буш объявил в мае 2003г. о плане создания Зоны свободной торговли на Ближнем Востоке к 2013г. Данная инициатива предполагает, что потенциальные страны-участницы должны стать членами ВТО до вступления в переговоры с США в рамках соглашения о свободной торговле. Именно поэтому аппарат торгового представителя США заявил о своей готовности завершить как можно скорее двусторонние переговоры с Саудовской Аравией по ее присоединению к ВТО.

В отношении возможности вступления в переговоры с Египтом торговый представитель США заявил, что этой стране предстоит еще много работы, особенно в области законодательства о таможене, прежде, чем можно будет приступить к переговорам. Правда, ранее Р.Зеллик назвал Египет перспективным кандидатом на заключение соглашения. По заявлениям независимых источников, причиной перемены отношения американской стороны к Египту является разочарование его позицией в ВТО по поводу моратория, введенного Евросоюзом на генетически модифицированные продукты, а также военной операции США в Ираке.

За последние 3 месяца США объявили о намерении начать переговоры по заключению соглашений о свободной торговле с Таиландом, странами Андской группы (Колумбией, Перу, Эквадором и Боливией), а также с Панамой. Переговоры с Колумбией и Перу начнутся, вероятнее всего, во II кв. 2004г. Переговоры с Эквадором и Боливией начнутся позднее, по мере их готовности. Наиболее проблемными вопросами соглашения со странами Андской группы могут стать, среди прочих, защита прав интеллектуальной собственности и инвестиции.

Переговоры с Панамой начнутся в апр. 2004г. В качестве модели для соглашения с этой страной будет, в основном, использовано соглашение о свободной торговле с Чили. Соглашение с Сингапуром будет использовано в качестве образца при подготовке статьи об услугах. Проблемными могут стать вопросы доступа на рынки сельхозтоваров, особенно таких, как рис, сахар и маис. Администрация США планирует заключить соглашение с Панамой до конца 2004г.

Ранее Дж.Буш выступил с инициативой создания системы соглашений о свободной торговле со странами ЮВА, являющимися членами АТЭС, в число которых входят Бирма, Бруней, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Филиппины, Таиланд, Вьетнам и Сингапур. При этом в качестве модели было названо соглашение с Сингапуром.

Первым шагом, нацеленным на реализацию этой инициативы, явилось заявление Дж.Буша на очередной встрече глав государств-участников АТЭС в окт. 2003г. о намерении США начать переговоры о заключении соглашения с Таиландом. Администрация планирует в начале 2004г. представить в конгресс официальное уведомление о запуске переговоров с этой страной и приступить к ним в марте-апр. 2004г. Обе стороны выражают надежду, что переговоры будут завершены в 2005г. По сведениям из независимых источников, такие вопросы, как сельское хозяйство, защита прав интеллектуальной собственности, услуги, инвестиции, таможня и доступ на рынки для промтоваров, в особенности автомобилей, по всей вероятности, станут проблемными на предстоящих переговорах.

Решение о запуске переговоров с Таиландом было принято несмотря на противодействие со стороны части конгрессменов, включая таких влиятельных, как Председатель финансового комитета Сената Ч.Грэсси (республиканец, штат Айова). Грэсси выступил против такого шага из-за роли Таиланда в группе из 22 государств, которые обвиняются в срыве министерского заседания ВТО в Канкуне. Другие члены сенатского финансового комитета, такие, как М.Бокус (демократ, штат Монтана), напротив, поддержали решение о вступлении в переговоры с Таиландом.

Кроме того, ряд стран со своей стороны обратился к Соединенным Штатам с предложением вступить в переговоры по заключению двусторонних соглашений о свободной торговле. В частности, с такими предложениями обратились Южная Корея, Новая Зеландия и Шри-Ланка.

Южная Корея еще более трех лет назад выразила свою заинтересованность в заключении подобного соглашения, но США оставили это обращение без ответа. В янв. 2001г. Комиссия США по международной торговле начала расследование возможного экономического воздействия от ССТ с Южной Кореей, но до настоящего времени не опубликовала рекомендаций по поводу того, следует или нет вступать в переговоры с этой страной.

О заинтересованности Новой Зеландии в ССТ с США было заявлено в нояб. 2003г. официальным представителем этой страны на форуме, состоявшемся в рамках Всемирного экономического форума. Им было указано на возросшую поддержку со стороны американских конгрессменов и делового сообщества такому стремлению его страны и высказана надежда, что объявление о начале переговоров с Новой Зеландией последует сразу после завершения переговоров между США и Австралией. Однако торговый представитель США не проявил оптимизма в отношении «пристыковки» этой страны к срокам намечающегося соглашения с Австралией, заявив, что переговоры о заключении ССТ с Новой Зеландией затронут многие «чувствительные» для США сельхозтовары как, например, мясные и молочные продукты.

В отношении кандидатуры Шри-Ланки американская администрация высказалась в позитивном ключе. В нояб. 2003г., выступая на слушаниях в конгрессе, Р.Зеллик мотивировал такой подход Администрации отсутствием других подходящих партнеров в регионе Южной Азии, конструктивной позицией, занятой Шри-Ланкой в отношении предложений США на последнем раунде переговоров ВТО в Канкуне, и, наконец, проведением

этой страной ряда экономических реформ. Отмечалось также, что Шри-Ланка в большей степени отвечает критериям, предъявляемым США к партнерам по двусторонним соглашениям о свободной торговле, чем другие страны региона, в частности Пакистан и Индия. Указывалось, что более раннему запуску переговоров с Шри-Ланкой препятствовали произошедшие перестановки в правительстве этой страны и наблюдавшаяся в ней нестабильность.

Сведения о ходе ведущихся США переговоров о заключении соглашений о свободной торговле, кроме АЗСТ (страны, группы стран/ дата уведомления о запуске переговоров/ состояние переговоров/ особенности переговорного процесса/ основные проблемные вопросы).

Марокко. АТП уведомил Конгресс о запуске переговоров 1.10.2002г.. Проведено семь раундов. Седьмой раунд состоялся в Вашингтоне 5-8 дек. 2003г. АТП представил, среди прочих, тексты по сельскому хозяйству, услугам и рыночному доступу для промышленных и сельхозтоваров, а также таможен. Первоначально планировалось заключить соглашение до конца 2003г., однако этот срок соблюден не был и переговоры будут продолжены. Переговоры ведутся одновременно по 11 группам вопросов: (I) по текстилю, (II) доступу на рынки, (III) законодательству о труде, (IV) окружающей среде, (V) права ИС, (VI) госзакупкам, (VII) услугам, (VIII) инвестициям, (IX) электронной торговле, (X) таможен и (XI) сельскому хозяйству. Намечается постепенная, в течение 10 лет, реализация положений соглашения, с «изъятиями» в отдельных сферах, таких как сельское хозяйство, где предусмотрен более длительный переходный период: доступ на рынки сельхозтоваров; услуги; инвестиции; права интеллектуальной собственности (ИС). Доступ на рынки сельхозтоваров является наиболее сложным вопросом. Отдельные трудности, связанные с запросом Марокко относительно изъятий в отдельных секторах услуг.

Страны Центральной Америки (КАФТА). АТП уведомил конгресс о запуске переговоров 1.10.2002г. США заключили соглашение с Сальвадором, Гватемалой, Гондурасом и Никарагуа 17 дек. 2003г. Переговоры с Коста-Рикой будут продолжены в янв. 2004г. АТП планирует представить в Конгресс на утверждение полный текст соглашения (с включением в него Доминиканской Республики) к началу июля 2004г. Однако, по сообщению информированных источников, это может оказаться проблематичным. Планируется, что соглашение вступит в силу с 1 янв. 2005г. Переговоры велись по 5 группам вопросов: (I) по доступу на рынки, (II) инвестициям и услугам, (III) госзакупкам и правам ИС, (IV) трудовому законодательству и окружающей среде, (V) по «институциональным» вопросам, таким как урегулирование споров. Данное ССТ строится по типу Соглашения о свободной торговле между США и Чили. Доступ на рынки сельхозтоваров, текстиля и трикотажных изделий, а также отдельных видов услуг (телекоммуникационные и финансовые) права ИС. Доступ на рынки сельхозтоваров (в частности, сахара) является наиболее трудным вопросом. Вопросы охраны труда и окружающей среды вероятнее всего будут самыми сложными вопросами при рассмотрении ССТ в Конгрессе. Сельское хозяйство, текстиль и трикотажные изделия могут

также оказаться проблемными вопросами. Ратификация данного ССТ может также столкнуться с трудностями в законодательных органах Коста-Рики и Сальвадора. Оппозиционные группы в обеих странах намереваются заблокировать прохождение этого ССТ. В Сальвадоре, как и в США, в 2004г. состоятся президентские выборы и данное ССТ уже рассматривается как спорный вопрос.

Австралия. АТП уведомил Конгресс о запуске переговоров 13.11.2002г. Пятый раунд переговоров с участием министра торговли Австралии и Торгового представителя США Р.Зеллика состоялся 1-5 дек. 2003г. в Вашингтоне. Не завершено согласование ни одной статьи соглашения. Первоначальной целью было достижение договоренности по соглашению до конца 2003г., однако этот срок соблюден не был. Шестой раунд переговоров начнется 19 янв. 2004г. Намечается представить соглашение на рассмотрение Конгресса США до президентских выборов в нояб. 2004г. Переговоры ведутся по 17 группам вопросов, в т.ч.: (I) по сельскому хозяйству, (II) текстилю, (III) телекоммуникациям, (IV) Вопросам охраны труда и защиты окружающей среды, (V) промышленным товарам, (VI) инвестициям, (VII) правам ИС, (VIII) электронной торговле. Соглашение будет строиться на основе Соглашения о свободной торговле с Сингапуром. Доступ на рынки сельхозтоваров, особенно мяса, молочных продуктов, сахара; государственные торговые предприятия Австралии, австралийские правила в отношении национального содержания телевизионных программ, система фармацевтических льгот. Доступ на рынки сельхозтоваров является наиболее сложным вопросом.

Бахрейн. АТП уведомил Конгресс о запуске переговоров 4.08.2003г. Переговоры начнутся в янв. 2004г. Окончание переговоров намечено на конец 2004г. Соглашение будет строиться на основе соглашений о свободной торговле с Марокко или Иорданией. Официальные представители сторон не сообщают о вопросах, которые могут вызвать противоречия. Однако представители американской промышленности указывают, что защита прав ИС и авторских прав в Бахрейне могут оказаться наиболее трудными вопросами.

Доминиканская Республика. АТП уведомил конгресс о запуске переговоров 4.11.2002г. Первый официальный раунд переговоров прошел 12-15 янв. 2004г. Второй раунд состоится 12-15 фев. 2004г. Третий раунд — 8-12 марта 2004г. АТП выражает надежду к этому времени заключить соглашение. АТП исходит из возможности интегрировать это ССТ в КАФТА до конца мая 2004г. и представить полный текст соглашения для рассмотрения в Конгрессе в начале июля 2004г. За основу данного ССТ будет взято ССТ с Чили. Переговоры будут сосредоточены на вопросах доступа на рынки; нормы охраны труда и защиты окружающей среды; права ИС.

Южноафриканский таможенный союз. АТП уведомил конгресс о запуске переговоров 4.11.02г. Третий раунд переговоров, запланированный на окт. 2003г., был перенесен на фев. 2004г. До настоящего времени, переговоры сосредоточены на торговле промышленными и сельхозтоварами, стандартах, таможене, правилах определения происхождения товара, защитных мерах в торговле, инвестициях и услугах. Целью является заключение соглашения к концу 2004г. Официальные представители

сторон указали, что они, по-видимому, не уложатся в отведенные сроки. Переговоры ведутся семью рабочими группами по следующим вопросам: (I) доступ на рынки с/х и несельскохозяйственных продуктов, (II) технические барьеры в торговле, (III) таможенное законодательство, (IV) законодательство о труде, (V) защита окружающей среды, (VI) санитарные и фито — санитарные меры, (VII) инвестиции, (VIII) права ИС, (IX) услуги, (X) электронная торговля и (XI) порядок урегулирования споров. На первом этапе переговоров рассматривались вопросы, не вызывающие противоречий, такие как доступ на рынки, правила определения происхождения товара, фито-санитарные меры. На втором этапе, в 2004г., будут рассмотрены спорные вопросы: инвестиции, услуги, госзакупки и права ИС. Страны Южно-африканского таможенного союза участвуют в переговорах единым блоком: специальный и дифференциальный режимы; права ИС; госзакупки; инвестиции, услуги.

Торговля с ЕС

Политика действующей администрации США осложнила отношения этой страны и с самым близким союзником — ЕС. Это две самые мощные экономические силы на мировой арене.

Основные статистические данные за 2002г.

	ЕС	США
Площадь, кв. мили	1249,0	3717,9
Население, млн.чел.....	379,6	289,0
Плотность населения, чел/кв. мили	303,4	77,7
Безработица, %	7,7	5,8
ВВП, млрд.долл.	8623,0	10383,1
ВНП, % прироста к 2001 г.	1,0	2,4
Инфляция, %	2,0	1,43
Импорт, % от ВВП.....	10,9	11,2
Экспорт, % от ВВП.....	11,0	6,7

Источник: Eurostat

Экономики ЕС и США становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми. В последнее десятилетие, в особенности, происходит явное движение к созданию открытого и интегрированного трансатлантического рынка. Бизнес по обе стороны Атлантики сейчас инвестирует и производит за рубежом гораздо больше, чем экспортирует (прямые инвестиции стран-членов ЕС в США составили в 2002г. 862,6 млрд.долл., а США в ЕС — 700 млрд.долл.). Приведенные ниже цифры свидетельствуют о том, что экономические отношения G-2 не только оказывают живительное действие на мировую экономику, но и дают работу 12 млн.чел.

— Европейский Союз и Соединенные Штаты являются крупнейшими субъектами международной торговли, чья совокупная доля в глобальной торговле товарами составляет 37%, а услугами — 45% (данные Eurostat за 2002г.).

— ЕС и США являются крупнейшими торговыми партнерами. В 2002г. двухсторонняя торговля составила, по данным Eurostat, 650 млрд. евро. (412 млрд. евро. — торговля товарами, 238 млрд. — торговля услугами). 20% двусторонней торговли товарами приходится на долю продукции высокотехнологичных отраслей. Доля в объеме внешней торговли услугами партнера составляет для ЕС — 39%, а для США — 35%. При этом внешнеторговая статистика измеряет пересекающие границу «поток» товаров и услуг, оставляя без внимания продажу товаров и услуг посредством аффилированных структур за рубежом.

— ЕС и США являются крупнейшими инвестиционными партнерами. В 2001г. поток прямых иностранных инвестиций в экономику друг друга составил в общем объеме : из ЕС — 49%, из США — 46%. За 1998-2001гг. в США поступило 62% прямых иноинвестиций (FDI) из ЕС, а в ЕС из США поступило 61% американских FDI.

— Важность американско-европейских отношений в инвестиционной сфере лучше всего характеризуется совокупным объемом взаимных накопленных прямых зарубежных инвестиций: в 2001г. он составил 1,5 трлн. евро. США являются крупнейшим инвестором в экономику ЕС (62% от общего объема FDI ЕС), а ЕС — крупнейшим инвестором в американскую экономику (61% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций). Накопленные прямые зарубежные инвестиции росли быстрыми темпами в минувшее десятилетие, а за 1997-2001гг. — утроились. При этом объем прямых зарубежных инвестиций только в экономику Великобритании больше, чем объем инвестиций в экономики Азии, Африки и Ближнего Востока, вместе взятых. В 90гг. поток FDI в Нидерланды (65,7 млрд.долл.) был в два раза выше американских инвестиций в Мексику (34,1 млрд.долл.).

— Продажи, осуществляемые за счет зарубежных дочерних предприятий, являются основным средством доставки товаров и услуг на рынки друг друга. Общий объем продукции американских дочерних предприятий в ЕС 333 млрд.долл. в 2000г.) и дочерних предприятий стран-членов ЕС в США (301 млрд.долл.) больше, чем ВВП многих стран мира.

— Объем продаж американских зарубежных дочерних предприятий составил в 2000г. 1,4 трлн.долл., из которых более половины приходится на ЕС. Этот показатель превышает аналогичный показатель для всего Азиатско-Тихоокеанского региона более чем в два раза. В то же время он более чем в четыре раза превосходит объем американского импорта из Европы.

— В 2000г. американские дочерние предприятия в Европе дали работу 4,1 млн.чел., из которых 1,9 млн. были заняты в производственной сфере. Еще 6 млн. рабочих мест создавались при помощи американских инвестиций. Европейские дочерние предприятия в США обеспечили работой 4,4 млн.чел., и 7 млн. получили работу за счет американских инвестиций.

Однако, несмотря на столь большую «вовлеченность» в экономики друг друга, отношения ЕС-США далеки от безоблачности. Среди наиболее острых вопросов здесь — как поступать с «государствами-изгоями» в поисках оружия массового уничтожения, когда применять силу, в каком виде и с участием каких международных организаций, и как осуществлять борьбу с международным терроризмом.

Не меньшей остротой отличаются отношения ЕС-США и в области договора по изменению глобального климата, всемирного трибунала по военным преступлениям, а также подхода к ближневосточной проблеме и отношениям с исламским миром. В этой ситуации возрастает роль трансатлантического диалога не только на уровне правительств, но и парламентов, гражданского общества, университетов, бизнес-лидеров.

Отношения между ЕС и США были важнейшей составляющей успеха трех послевоенных раундов ВТО по либерализации всемирной торговли. Из ра-

звития торговых отношений следуют два урока: во-первых, США должны понять, что они должны разделить лидерство в определенных областях с другим супермощным игроком на мировой арене; во-вторых, ЕС может быть партнером только тогда, когда выработает единое решение. Последние шаги Еврокомиссии и министров экономики и финансов государств-членов ЕС по выработке единой политики по международным финансовым вопросам и новой конституции ЕС — тому подтверждение.

Существует несколько областей, в которых тесное сотрудничество «большой двойки», может начаться без промедления: конкурентная политика; кредитно-денежная политика, где Европейский Центральный банк управляет второй всемирной валютой даже с большей степенью автономии, чем ФРС долларом; регулируемая конвергенция финансовых рынков, где разногласия по поводу международных стандартов финансовой отчетности и внешних применений законов и правил в каждой области могут быть разрешены путем стратегического сотрудничества на самом высоком уровне.

В последние годы торговые споры между двумя сторонами обострились. Так, ВТО в 1999г. разрешила Вашингтону наложить штрафные тарифы на европейские товары на 117 млн.долл. в год из-за запрета на ввоз в ЕС гормоносодержащей говядины. Свое решение ВТО мотивировала недостаточностью экспериментальной базы, подтверждающей вредное воздействие на организм человека такого продукта. Несмотря на то, что ЕС с тех пор так и не снял своего запрета, в начале окт. были внесены изменения в законодательство, доказывающие вредность гормонов, на основании чего Брюссель потребовал немедленного снятия санкций против европейских товаров. Американская сторона сочла приведенные в законе доказательства неубедительными, что предполагает дальнейшее развитие конфронтации в данном вопросе.

В течение пяти лет Евросоюз сохранял в силе запрет на одобрение биотехнологий. До 1999г. Евросоюз одобрил к посадке и ввозу девять биотехнологических с/х культур. Затем он приостановил рассмотрение всех новых заявок на получение одобрений и не представил, по мнению американской стороны, никаких научных обоснований введенного им моратория на новые одобрения. Шесть государств-членов Евросоюза (Австрия, Франция, Германия, Италия, Греция и Люксембург) ввели запрет на производство модифицированных сельскохозяйственных культур, одобренных Евросоюзом, В 1998г. государства-члены Европейского Союза начали блокировать все новые заявки по биотехнологиям. Этот мораторий приводит к тому, что все большая часть экспортируемой США сельскохозяйственной продукции лишается доступа на рынок Евросоюза, и вызывает во всем мире озабоченность в отношении продукции, производимой с помощью биотехнологий, особенно в развивающихся странах. Мораторий не оказал влияния на ранее одобренную сельскохозяйственную продукцию, такую как кукуруза и соя, которые по-прежнему широко используются и продаются в государствах-членах Евросоюза.

В мае 2003г., выступая на актовом дне в Академии береговой охраны США, президент Буш сказал: «Расширяя использование новых высокоурожайных биокультур, и открывая новые возможности рынков, мы можем резко поднять произво-

дительность сельскохозяйственного труда и накормить больше людей на всем континенте. Однако наши партнеры в Европе препятствуют этим усилиям. Они заблокировали все новые биокультуры вследствие необоснованных, ненаучных страхов. Это заставило многие африканские государства воздержаться от инвестиций в биотехнологии из опасения, что их продукция не будет допущена на европейский рынок. Правительства европейских стран должны присоединиться к великому делу прекращения голода в Африке, а не препятствовать ему».

Первый шаг в урегулировании спора через ВТО, который США, Канада и Аргентина приняли в мае 2003г., заключался в подаче просьбы о проведении консультаций. Австралия, Чили, Колумбия, Мексика, Новая Зеландия и Перу выразили солидарность с позицией США, Канады и Аргентины, присоединившись к консультациям в качестве третьих сторон. Кроме того, Сальвадор, Гондурас и Уругвай также поддержали позицию США и объявили о своем намерении присоединиться к консультациям в качестве третьих сторон. Если, как в данном случае, консультации не приводят к урегулированию спора, страны, запросившие консультации, вправе добиваться формирования группы по разрешению спора. Процедура разрешения спора, включая апелляцию, обычно занимает приблизительно 18 мес.

Соглашение ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер (СПСФМ) признает за странами право регулировать производство и продажу сельскохозяйственных культур и продовольственных товаров в целях защиты здоровья людей и окружающей среды. Однако СПСФМ требует, чтобы члены ВТО имели «достаточное научное обоснование» для применения таких мер и применяли свои процедуры одобрения без «необоснованной задержки». В противном случае существует риск неоправданного использования странами таких норм для подрыва торговли безопасными, полезными и питательными продуктами.

В 2002г. во всем мире с использованием биотехнологий был собран урожай сельскохозяйственных культур на 145 млн. акров (58 млн. гектаров). 45% сои, 11% кукурузы, 20% хлопка и 11% рапсового семени в мире производятся с помощью биотехнологий. В США с их помощью производится 75% процентов сои, 34% кукурузы (маиса) и 71% хлопка.

22 июля 2003г. Евросоюз принял два новых нормативных акта о сельхозпродукции, производимой с использованием биотехнологий. Положение о процедуре маркировке предусматривает, что такая продукция должна отслеживаться по всей коммерческой цепочке и что продтовары, содержащие продукцию биотехнологий, должны снабжаться специальными этикетками. Положение о генетически модифицированных продтоварах и кормах вводит новые процедуры одобрения продуктов питания и кормов, произведенных с помощью биотехнологий, и вступает в силу через шесть месяцев. Ни один из этих новых нормативных актов не отменяет моратория на продукцию биотехнологий.

В начале нояб. ВТО окончательно и бесповоротно признала незаконными введенные Америкой пошлины на импортную сталь. ЕС (159 млн.т. стали в 2002г.) и США (92 млн.т. в 2002г.) являются соответственно вторым и четвертым в мире кру-

пнейшими производителями стали. В 2003г. администрация Джорджа Буша позаботилась о своих производителях, в два-три раза подняв импортные пошлины на различные виды стальной продукции. Верхняя планка пошлин (30%) была установлена в т.ч. и для России (позднее ее снизили до 24%). Летом ВТО признала эти защитные меры противоречащими принципам свободной торговли, а в начале нояб. отклонила и апелляцию, поданную властями США в ответ на этот вердикт. Теперь страны ЕС и Азии имеют полное право принять ответные меры против американских импортеров. Власти ЕС заявили, что готовы ввести санкции на 2,2 млрд.долл., причем пошлины на некоторые товары из США могут составить 100%. В ЕС дали понять, что от этих тарифов пострадают производители в тех штатах, поддержка которых особенно важна для переизбрания Джорджа Буша на второй срок. На размышления Белому дому дали не слишком много времени. В Токио и Сеуле также не скрывают радости по поводу провала американской апелляции, хотя размер возможных санкций против импорта из США обнародовать пока не стали.

Принятие новой конституции является важной вехой в деле трансформации европейских государств в единую политическую, экономическую и военную единицу (если планы создания 60-тысячного европейского армейского корпуса будут успешно реализованы). Европа с президентом и с собственным военным контингентом будет уже совершенно другой, отличающейся от прежних представлений. Если в недалеком прошлом европейская интеграция воспринималась исключительно в контексте общей для всего Запада идеологии атлантизма, то сегодня ситуация существенно изменилась. Похоже, что континентальная Европа медленно, но последовательно прощается с этой идеологией. Противоречия между США и ведущими западноевропейскими государствами — Францией и Германией — уже переросли фазу разногласий по отдельным вопросам. Сегодня различия между ними носят мировоззренческий характер — как народы, так и политические элиты этих стран по-разному представляют для себя как уклад собственной жизни, так и глобальный миропорядок.

Директор российских программ АЕИ (Американского предпринимательского института политических исследований) Л.Арон утверждает, что «внутри западного блока обозначились совершенно разные интересы — политические, экономические».

Насколько далеко и куда именно занесет эта разобщающая тенденция, пока предугадать трудно. Не исключено, что англо-американцам, в полном согласии с их традиционными установками о недопущении объединения Европы, удастся с помощью восточноевропейских и группы других, в той или иной степени ориентированных на США стран, расколоть континент на несколько блоков. В этом случае речь пойдет лишь об изоляции Франции и Германии от других европейских стран. Если же французам и немцам удастся склонить на свою сторону остальных европейцев, то, возможно, придется говорить об «Англоязычной или американо-английской цивилизации» без употребления слова «Запад». Очевидно также, что в приведенных выше упрощенно-схематичных сценариях всегда следует учитывать российский фактор.

Инвестиции с ЕС

Europe & the U.S. – Shifting Alliances: Implications for Trade and Investment. 22 окт. 2003г. в здании Барух Колледжа, входящего в состав Университета г.Нью-Йорка, прошел форум «ЕС-США – Изменяющиеся союзы: Предпосылки для торговли и инвестиций», посвященный существующим формам кооперации и проблемам двусторонних отношений «Большой двойки» (G-2). Форум был организован Вайсмановским центром по международному бизнесу и компанией «Митцуи» (США). В работе форума принимали участие студенты университета, ученые и иностранные дипломаты.

Выступили глава делегации ЕС в ООН Джон Ричардсон и бывший посол США в Канаде, Евро-союзе и Греции, а ныне президент Американского совета по международному бизнесу Том Найлс.

Выступавший первым Ричардсон рассказал вкратце о принципах построения Евросоюза, среди которых он назвал безусловное следование букве закона, уважение к правам человека, демократичность органов управления, устойчивость развития этой организации и солидарность ее членов. По его словам, «иллюзию самостоятельности» государства Евросоюза сохраняют, в основном, лишь в вопросах внешней политики. Ситуация с использованием национальной валюты Великобританией, Швецией и Данией, по его мнению, не может продолжаться долго. Отметив определенные положительные моменты в экономическом функционировании ЕС, в частности в области дерегулирования транспортного и телекоммуникационного секторов, он указал на то, что в ряде стран Союза происходит вмешательство государства во многие сферы экономики.

США, по словам г-на Ричардсона, достаточно медленно ратифицируют некоторые международные соглашения, в числе которых были названы Договор об использовании противопехотных мин. Договор о защите прав детей, а также Киотский протокол. Последнее обстоятельство, с учетом самой большой доли США в выбросе «парниковых газов» в атмосферу, вызвало особенно негативную оценку посла ЕС, и он назвал действия нынешней Вашингтонской администрации непоследовательными. «В этой области, – заявил он, – нет трансатлантического консенсуса».

Выступивший затем Том Найлс, описав историю создания ЕС и политику поддержки, которую, по его словам, США всегда оказывали своему заокеанскому союзнику и, припомнив все случаи торговых споров с ЕС, выделил три пункта, по которым у США и ЕС имеются принципиальные разногласия: Киотский протокол; Международный уголовный суд; Договор об антибаллистических ракетах с Советским Союзом от 1972г.

Оспаривая обвинение в том, что напряженность в отношениях между ЕС и США вызвана, большей частью, действиями нынешней администрации Белого дома, он сообщил, что сложившееся представление о том, что предыдущая администрация имела точку зрения, близкую к европейской, ошибочно. Оно вызвано недюжинными презентативными способностями президента Клинтона. Относительно Киотского протокола была высказано мнение о том, что сначала к договору должны присоединиться Индия, Китай и Бразилия.

Что до ратификации Договора об антибаллистических ракетах, г-н Найлс сравнил свою страну с образом покинутого всеми шерифа в исполнении Гэри Купера, который, тем не менее, должен выполнять свою работу по очищению территории от «плохих парней». Его собеседник возразил, что шериф, как известно, был избран жителями города, в то время как США...

Далее г-н Найлс подверг критике сельскохозяйственную политику ЕС, как протекционистскую и предвзятую по отношению к североамериканскому союзнику, предложив попытаться совместными усилиями преодолеть противоречия. Несмотря на провал конференции в Канкуне, он, тем не менее, выразил убеждение, что США и ЕС находились там «в одной лодке». Закончился форум на мажорной ноте, когда оба выступавших сошлись во мнении, что ЕС и США являются главными союзниками друг другу на мировой арене.

10 лет НАФТА

В конце каждого года мексиканские политические и деловые круги отмечают очередную годовщину вступления в силу Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), анализируя все «за» и «против», которые принес Мексике этом беспрецедентный в ее истории экономический проект.

К бесспорным преимуществам, полученным Мексикой через НАФТА, следует отнести роль мощного инструмента в развитии мексиканской экономики, которую в прошедшем десятилетии выполняло Соглашение, на основе четких правил обеспечивая свободу перемещения товаров, услуг и капиталов на всей территории Северной Америки. К концу 2003г. практически все мексиканские товары, исключая кукурузу, фасоль, сухое молоко, сахар и апельсиновый сок, экспортировались в Канаду и США беспощадно.

Динамика внешней торговли Мексики, в млрд.долл.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
Всего	140,2	152,0	185,5	220,1	242,8	278,4	340,9	326,8	329,4	276,8
НАФТА										
- Товарооб.....	109,5	123,5	152,0	180,3	200,0	231,0	282,6	261,4	256,9	214,0
- Экспорт.....	53,1	68,3	82,8	96,3	104,5	122,8	151,0	143,4	145,9	123,6
- Импорт.....	56,4	55,2	69,3	84,0	95,6	108,2	131,6	118,0	111,0	90,4
- Сальдо.....	3,3	13,1	13,5	12,4	8,9	14,6	19,5	25,4	34,8	33,2
США										
- Товарооборот.....	106,4	120,1	148,1	176,2	196,2	225,7	275,2	254,1	249,6	208,3
- Экспорт.....	51,6	66,3	80,6	94,2	102,9	120,4	147,7	140,3	143,1	121,2
- Импорт.....	54,8	53,8	67,5	82,0	93,3	105,3	127,5	113,8	106,6	87,1
- Сальдо.....	3,2	12,4	13,1	12,2	9,7	15,1	20,2	26,5	36,5	34,1
Канада										
- Товарооборот.....	3,1	3,4	3,9	4,1	3,9	5,3	7,4	7,3	7,3	5,8
- Экспорт.....	1,5	2,0	2,2	2,2	1,5	2,4	3,4	3,1	2,8	2,4
- Импорт.....	1,6	1,4	1,7	2,0	2,3	3,0	4,0	4,2	4,5	3,3
- Сальдо.....	0,1	0,6	0,5	2,2	0,8	0,6	0,6	1,1	1,7	0,9

* за янв.-окт.

Соглашение стало первым примером в мировой практике экономического сотрудничества высокоразвитых стран с развивающейся страной, что привлекло к нему всеобщее международное внимание и способствовало поднятию политического авторитета Мексики в глазах мирового сообщества.

Ущерб Мексики от НАФТА – разрушение ряда нацпроизводств и рост безработицы, вызванные конкуренцией со стороны импортированных в страну товаров.

Как следует из экономических обзоров, опубликованных рядом международных организаций (Red Mexicana de Accion Frente al Libre Comercio, Development Gapу, Alianza Social Continental, Common Frontiers и Alliance for Responsible Trade), одним из показателей неблагоприятного состояния мексиканского производства служат темпы роста национального ВВП на душу населения, которые за период действия НАФТА в Мексике составили всего 0,96%. Столь низкий уровень роста дохода на душу населения не позволяет Мексике надеяться в ближайшие годы снизить уровень эмиграции своего населения в США и Канаду, покидающего родину в поисках работы. Все прошедшие 10 лет Мексике хронически не удается создать на своей территории необходимое количество рабочих мест. И это несмотря на то, что снижение «стоимости мексиканской рабочей силы» за этот период достигло 36%. Продолжается дискриминация Мексики со стороны стран-партнеров, не желающих открыть свои границы для свободного перемещения мексиканцев внутри союза.

По мнению экономистов, не могут служить весомым аргументом в пользу НАФТА и успехи, достигнутые мексиканскими экспортными фирмами, т.к. число этих фирм в стране относительно невелико, а их деятельность находится в явном диссонансе с остальной экономикой.

В докладах отмечается, что самые большие потери от НАФТА понесло мексиканское сельское хозяйство, ситуация в котором с каждым годом становится все драматичнее для таких культур как кукуруза и масличные. Мексиканские крестьяне не способны на равных конкурировать с американскими фермерами, получающими весомую помощь от государства. Как следствие, идет постоянный процесс их обеднения. С 1994 по 2002г. стоимость базовой корзины в Мексике увеличилась на 257%, в то время как цены на товары сельхозпроизводителей возросли на 185%.

Из аналитического обзора, подготовленного Всемирным банком и названного «Уроки НАФТА для стран Латинской Америки и Карибского бассейна», также нетрудно сделать вывод, что реальной целью НАФТА является создание условий, облегчающих компаниям США получение высокой прибыли без предоставления равных выгод странам-партнерам.

Анализируя работу мексиканских экспортных предприятий, обзор приводит следующие цифры: 45% мексиканского экспорта производится предприятиями «макиладорас», на которых использование чисто национальных комплектующих и материалов (национальная составляющая, НС) при создании продукции не превышают 2,97%, а с учетом затраченной мексиканской рабочей силы НС едва достигает 18%. Другие 42% мексиканского экспорта производятся обычными обрабатывающими предприятиями, в изделиях которых НС не превышает 30%. Таким образом, только в оставшихся 13% мексиканского экспорта НС имеет высокий уровень. К таким товарам относятся нефть и нефтепродукты, металлы и продукция животноводства.

Несмотря на декларируемое сторонами юридическое единство союза, условия НАФТА на протяжении всего срока действия порождали большие и малые торговые конфликты Мексики с США и Канадой, наиболее многочисленные и

болезненные в области экспорта сельскохозяйственной продукции. Со своей стороны США, не стесняясь, используют в защиту собственных экономических интересов любые методы давления на Мексику – от повышения конкурентоспособности своей продукции путем государственного дотирования ее производства (сельхозпродукция), до блокирования мексиканского экспорта через применение международных законов по защите окружающей среды («тунцовая война») и принятия на своей территории законов, устанавливающих технические нормы, выполнение которых не способен обеспечить экспортер («война грузовиков»). Все попытки Мексики путем переговоров решить спорные вопросы разбиваются о занятую северным соседом неконструктивную и жесткую позицию.

Как любой экономический проект, НАФТА не может существовать в застывших формах. Страны-партнеры по Соглашению, объединенные за прошедшее время многими общими интересами, в настоящее время ведут разработку совместной стратегии, которая позволила бы им повысить конкурентоспособность союза в глобальном масштабе, принимая за основу лидерство экономики США. Подобная идея ранее уже выдвигалась как инициатива P4P – Partnership for prosperity, предполагавшая за 25 лет осуществить большую интеграцию экономик США, Канады и Мексики. Новая стратегия должна позволить НАФТА эффективно противостоять нарастающей мощи ЕС, Китая и «азиатских тигров».

По мнению экспертов, реализация задуманного потребует расширения рамок действующего варианта НАФТА, что фактически будет означать создание нового союза – «НАФТА-Плюс», через который страны-партнеры смогут реализовать совместные акции в регионе, ориентированные на долгосрочную перспективу.

По заявлению А.Сапанты, президента Мексикано-американской торговой палаты, «если сторонам не удастся объединиться в НАФТА-Плюс, Мексика не сможет в одиночку бороться против Китая, а США против ЕС и того же Китая. Сегодня участникам НАФТА очень важно в возможно короткий срок объединить свои усилия по защите торговых интересов в таких секторах как автомобилестроение, сельское хозяйство, информатика».

В качестве первых шагов в преобразовании НАФТА в НАФТА-Плюс страны-партнеры намерены признать в 2004г. национальные дипломы в области бухгалтерии, природоохраны, судебных исполнителей. В ближайшем будущем в их число будут включены инженеры и геодезисты. Этот список будет распространен также и на другие профессии, после того, как будут созданы взаимоприемлемые нормы и критерии для поставщиков профессиональных услуг.

После событий 11 сент. 2001г., США подписали с соседями Соглашение о «разумной границе» для усиления безопасности на своих 30 пропускных пунктах на границе с Канадой и 22 пунктах с Мексикой, Поэтому стороны продолжают согласование правил пересечения внутренних границ союза грузовым автотранспортом, чтобы прекратить действующую сегодня «войну грузовиков».

В марте 2002г. правительством США были существенно увеличены для всех стран таможенные пошлины на ввоз сталепродукции, за исключени-

ем Мексики и Канады, составляющих с США единый таможенный союз, а частные фирмы Канады и Мексики получили консультации о перспективах дальнейшего развития сталелитейной промышленности США и рекомендации о возможностях своей интеграции в эту систему.

Форум АТЭС

В 2003г. США традиционно уделяли также большое внимание форуму АТЭС, на страны-члены которого приходится половина мировой торговли, а также 70% внешней торговли самих Соединенных Штатов. В этой связи АТЭС продолжал рассматриваться США в качестве важнейшей экономической региональной организации, позволяющей им продвигать свои идеи в отношении принципов свободной торговли и практического экономического сотрудничества, а также обсуждать важные с их точки зрения вопросы, которые могут стать предметом последующего рассмотрения в рамках ВТО. Американцы традиционно используют форум АТЭС для дискуссий с его отдельными участниками по проблемам двустороннего сотрудничества.

Такая политика США в отношении АТЭС получила свое подтверждение в ходе прошедшей в начале июня 2003г. в Бангкоке встречи министров, отвечающих за вопросы торговли в странах-членах АТЭС. Наиболее ярко она проявилась во время ежегодного саммита в рамках этой организации, прошедшего в окт. в Бангкоке, где США были представлены президентом Дж.Бушем и торговым представителем Р.Зелликом. В отличие от двух предыдущих лет круг вопросов, обсуждавшихся в ходе саммита, не был сконцентрирован вокруг проблем борьбы с терроризмом, и ключевое влияние на тематику обсуждения оказал провал многосторонних переговоров в рамках ВТО в Канкуне. В ходе данной встречи США вели активные консультации с остальными участниками касательно необходимости скорейшего возобновления переговоров в рамках Доха-раунда ВТО и завершения к запланированному сроку (1 янв. 2005г.) глобальных переговоров об открытии доступа на рынки. В период саммита Р.Зелликом проводились двусторонние консультации с представителями практически всех стран-участниц, причем среди наиболее значимых были выделены встречи с министрами торговли Чили, Сингапура, Новой Зеландии и Таиланда, т.е. стран, с которыми США только что заключили или намеревались в ближайшее время подписать соглашения о свободной торговле. США также объявили о договоренности с Сингапуром относительно т.н. «инициативы в области телекоммуникаций», направленной на взаимное признание результатов тестирования и сертификации телекоммуникационного оборудования. Сингапур стал четвертой из стран-членов АТЭС, с которыми США достигли аналогичных договоренностей, после Тайваня, Канады и Австралии.

На саммите при активном участии США было продолжено обсуждение вопросов борьбы с международным терроризмом, который, как было заявлено, «серьезно угрожает стабильному развитию и личной безопасности жителей АТР». Получили одобрение идеи ужесточения режима нераспространения оружия массового поражения и усиления контроля за экспортом данной продукции.

По итогам обеих вышеуказанных встреч в рамках АТЭС лидеры стран-членов форума приняли декларацию, в которых выразили «последовательную поддержку скорейшему присоединению России и Вьетнама к ВТО», высказались за активизацию переговорного процесса и подчеркнули, что для их успешного завершения «особенно необходимы гибкость и политическая воля».

США как держатель основной доли уставного капитала МВФ и Всемирного банка традиционно проводили в указанных международных организациях политику, совпадающую со своими внешнеполитическими и экономическими интересами. Большое внимание уделялось мерам по противодействию терроризму, отмыванию нелегальных доходов и оказанию финансовой и экономической помощи стратегически важным с точки зрения США странам.

Отдельного упоминания заслуживает активная деятельность США в рамках ОЭСР, направленная на достижение многосторонней договоренности о ликвидации избыточных мощностей в мире по производству стали и выработке мер по упорядочению субсидирования государствами этой отрасли промышленности. Эта инициатива была озвучена США еще в 2001г. наряду с мерами по защите отечественной металлургии. В 2003г. по этой проблематике были проведены несколько раундов переговоров как на многостороннем уровне, так и двустороннего характера. Большую роль в этом процессе США отводят России, Украине, Бразилии, Китаю и другим странам Юго-Восточной Азии, как государствам, в которых, по мнению американской стороны, прежде всего необходимо решать проблемы сокращения избыточных мощностей и субсидирования. На конец 2003г. переговоры по сокращению производственных мощностей зашли в тупик, и США основной упор стали делать на выработку многостороннего соглашения по субсидиям в стальной отрасли. По высказываниям руководителей американской делегации на переговорах по данной проблематике, США будет добиваться такой договоренности по субсидиям, которая будет содержать более высокие обязательства, чем те, которые предусмотрены в Соглашении ВТО о субсидиях и компенсационных мерах. США выступают за укрепление крайне ограниченного списка специфических субсидий, подпадающих под изъятия из общего запрета (в их число американцы готовы включить только субсидии, предоставляемые в виде помощи в связи с закрытием сталелитейных предприятий, и, возможно, субсидии, касающиеся некоторых ситуаций стихийных бедствий). США рассчитывают на окончательное оформление многосторонней договоренности в данной области до президентских выборов в нояб. 2004г.

Таможня

В 2003г. США продолжали достаточно активно мер в торговле, что в отдельных случаях явно объяснялось желанием нынешней американской администрации создать благоприятную почву для получения поддержки целых секторов местной промышленности в ходе предстоящих осенью 2004г. президентских выборов. Представители американской промышленности также старались обеспечивать администрацию необходимыми ей основаниями для введения указанных мер, иници-

ируя соответствующие антидемпинговые и компенсационные расследования. В этом случае они рассчитывали не только на ограничение конкуренции со стороны иностранных компаний, но и на получение дополнительных финансовых средств в результате взимания с зарубежных поставщиков антидемпинговых и компенсационных пошлин.

Антидемпинг. В 2003г. в США было инициировано 36 антидемпинговых и 5 компенсационных расследований, что превысило аналогичные показатели за 2002г. когда число новых антидемпинговых разбирательств составило 35, а компенсационных — 3. За 2003г. минторг США вынес 20 окончательных решений в отношении демпинга (58 — в 2002г.) и 4 — по делам о субсидиях (14 — в 2002г.), а также издал 16 приказов о принятии антидемпинговых мер (26 — в 2002г.) и 2 — о введении компенсационных пошлин (10 — в 2002г.). Минторгом были проведены пересмотры вступивших в силу в предыдущие годы 65 антидемпинговых и 6 компенсационных приказов.

На начало фев. 2004г. в США в общей сложности действовали 358 антидемпинговых и компенсационных приказов в отношении 51 иностранного государства, регламентирующие применение ограничительных мер на поставляемые такими государствами на американский рынок конкретные товары. Больше всего действующих приказов приходится на Китай — 55, за ним следуют Япония — 32, Южная Корея — 26, Италия — 21, Бразилия — 20, Франция и Тайвань — по 18.

Значительный отрыв Китая в качестве лидера среди всех иностранных государств по количеству ограничений, применяемых к поставляемым им товарам, объясняется тем обстоятельством, что в последние несколько лет в США со стороны определенных отраслей местной промышленности все чаще раздаются призывы к «обуздению китайского экспортного нашествия», которое многие рассматривают в числе одной из причин существенного сокращения американских рабочих мест в производственном секторе. В 2003г. администрация Дж.Буша сделала Китай практически главной целью проводившихся в США разбирательств, направленных на ограничение отрицательного воздействия иностранного экспорта на американских производителей, прибегнув в этой связи не только к проведению соответствующих антидемпинговых расследований, но и к предоставляемой условиями китайского членства в ВТО возможности инициирования исключительно против него специальных защитных расследований в тех случаях, когда наблюдается резкий рост поставок какого-либо товара из этой страны. В результате такого расследования в 2003г. США ввели ограничения сразу на несколько категорий китайской текстильной продукции.

По мере приближения президентских выборов в США следует ожидать дальнейшую активизацию усилий нынешней администрации по поддержке тех или иных отраслей американской промышленности за счет принятия ограничительных мер в отношении их зарубежных конкурентов. Одновременно можно спрогнозировать и увеличение обращений местных компаний о проведении антидемпинговых и компенсационных расследований против иностранной продукции, что будет связано с их желанием успеть воспользоваться преимуществами «поправки Берда» (согласно ей получае-

мые от взимания пошлин средства не направляются в федеральную казну, а распределяются среди компаний, инициировавших указанные разбирательства), действие которой в перспективе может быть прекращено в связи с угрозами введения против США санкций, после того, как данная мера была признана ВТО противоправной.

В 2003г. в США произошли определенные существенные изменения в экспортно-импортном регулировании, большинство из которых было связано с усилением американцами мер по обеспечению национальной безопасности и противодействию угрозам терроризма. 12 июня 2002г. в США был принят Закон «О защите здоровья населения и готовности к отражению актов биологического терроризма» (далее — Закон о биотерроризме), положениями которого предусматриваются различные меры по защите страны от биотерроризма, в т.ч. наделение министерства здравоохранения и социального обеспечения новыми полномочиями по предотвращению преднамеренного заражения потребляемых в США продуктов питания. Непосредственно разработка мер по обеспечению продовольственной безопасности и контроль за их соблюдением возложены на структурное подразделение вышеуказанного министерства — Управление контроля за качеством продовольствия и медикаментов (Food and Drug Administration, далее по тексту — FDA). FDA осуществляет контролируемые функции в отношении всех продуктов питания, за исключением мяса, битой птицы и продуктов переработки яиц, контроль за которыми осуществляется министерством сельского хозяйства США.

Закон о биотерроризме предусматриваются два новых вида контроля со стороны FDA за безопасностью пищевой продукции, выполнение которых носит обязательный характер: регистрация пищевых предприятий и предварительное уведомление об импортных поставках продовольствия, которые вступили в силу с 12 дек. 2003г. Это означает, что с указанной даты все иностранные предприятия, занятые производством, переработкой, упаковкой или хранением продуктов питания, предназначенных для потребления в США, должны быть зарегистрированы в FDA. Механизм регистрации предприятий начал действовать с 16 окт. 2003г.

С учетом того, что новые требования являются серьезным вмешательством государства в отлаженный механизм ведения внешнеторговой деятельности, США постарались максимально упростить процесс прохождения новых процедур, сделав его бесплатным и отдав предпочтение электронной форме взаимодействия. Для этих целей специально создана электронная система предварительных уведомлений в интернете, принадлежащая FDA, а также было разрешено использовать электронную систему таможенных органов, применяемую для таможенной очистки грузов. С 12 дек. 2003г., обе указанные электронные системы функционируют в круглосуточном режиме, а в случае сбоев в их работе заполненную форму уведомления можно направить в FDA по факсу или электронной почте.

Регистрация любого иностранного пищевого предприятия должна осуществляться только через агента в США, уполномоченного этим предприятием выступать в качестве посредника при взаимодействии с FDA. При этом необходимо, чтобы

агент проживал/был зарегистрирован, либо занимался постоянной деловой деятельностью в США, причем наличие у агента только «почтового ящика» недостаточно. Для целей регистрации агент должен физически находиться в США. FDA рекомендует иностранным предприятиям заключать письменное соглашение с агентом. Причем каждое предприятие проходит регистрацию только один раз, а в дальнейшем обязуется извещать FDA об изменениях в представленных ранее сведениях в течение 60 дней с момента таких изменений.

Предварительное уведомление об импортных поставках продовольственной продукции представляет собой заблаговременное сообщение в FDA о всех импортных поставках продуктов питания в США. В уведомлении должно быть приведено полное описание товара (включая его рыночные наименования и сведения о фасовке), указаны производитель и перевозчик, предприятие-производитель с/х сырья (если оно известно), страна происхождения, страна отгрузки и предполагаемый порт доставки, импортер/грузополучатель в США, ожидаемое время прибытия груза.

Уведомления должны быть направлены не ранее, чем за 5 дней до предполагаемого прибытия в США и не позднее, чем: за 2 часа — при доставке наземным транспортом (кроме ж/д); за 4 часа — при доставке воздушным или ж/д транспортом; за 8 часов — при доставке морским транспортом.

Рекомендуется, чтобы международные перевозчики заранее, т.е. до принятия груза, имели сведения о том, выполнены ли все необходимые формальности, связанные с новыми требованиями по безопасности продовольственной продукции, и располагали соответствующими подтверждающими документами.

В случае нарушения требований по регистрации предприятий и предварительному уведомлению об импортных поставках к виновным будут применяться различные санкции вплоть до уголовной ответственности. Санкции гражданско-правового характера предусматривают задержание товара в порту и его транспортировку в безопасное место (специальные таможенные склады, контейнерные площадки и централизованные пункты досмотра) для определения безопасности товара и его соответствия требованиям американских стандартов.

Еще одним значительным изменением в американской системе экспортно-импортного регулирования в 2003г. явилась вышеуказанная досрочная отмена президентом Дж.Бушем с 5 дек. ограничений по статье 201 Закона США о торговле 1974г. на ввоз иностранной стальной продукции. В результате этой меры в отношении 10 категорий стали, на которые приходится основной объем иностранных поставок, было прекращено применение дополнительных повышенных пошлин, а для слябов — количественных ограничений. Американская администрация оставила в силе функционирование системы мониторинга импорта иностранной стальной продукции, в соответствии с которой минторг США осуществляет наблюдение за динамикой поставок различных категорий стали из-за рубежа с целью своевременного реагирования на их возможное резкое увеличение, угрожающее причинением ущерба местной промышленности. Одновременно с вынужденной отменой мер по статье 201 (под давлением со стороны ЕС) некоторыми представителями админи-

страции США было дано понять, что в дальнейшем она готова продолжать политику поддержки процесса реструктуризации и повышения конкурентоспособности местной сталелитейной промышленности, в т.ч. посредством «более охотного» инициирования менее спорных, в отличие от специальных защитных разбирательств, антидемпинговых и компенсационных расследований против иностранных поставщиков стали.

Иноинвестиции

Вопросы развития инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами продолжали являться одним из важных приоритетов внешнеэкономической стратегии США, который приобретает все большее значение в связи с возрастающей зависимостью от внешних рынков глубоко интегрированной в систему мирохозяйственных связей экономики США. **В 2003г. в американскую экономику было вложено 856,7 млрд.долл. (707 млрд.долл. в 2002г.) иностранных инвестиций**, а американские компании в тот же период инвестировали 277,7 млрд.долл. (179 млрд.долл. в 2002г.) в другие страны. На начало 2003г. общий объем накопленных иностранных инвестиций в США (прямых, портфельных и банковских) составил 8,5 трлн. долл., в т.ч. прямых — 1,5 трлн. долл., а общий объем накопленных американских инвестиций за рубежом — 6,1 трлн. долл. и 1,7 трлн. долл. соответственно.

Иноинвестиции играют существенную роль в экономике США, являясь важным источником финансовых и фондовых средств для американских компаний, а также осуществления различных научно-исследовательских разработок. **Общий объем прямых иноинвестиций в США в 2003г.** заметно вырос по сравнению с 2002г. **составив 82 млрд.долл. (39,6 млрд.долл. в 2002г.).** Указанный уровень оказался ниже показателя 2001г. (144 млрд.долл.) и был достигнут за счет перемещения капиталов внутри компаний (оплата американскими дочерними фирмами кредитов от материнских компаний), а не в результате поступления новых иностранных капиталовложений из-за рубежа. Относительное уменьшение притока прямых иностранных инвестиций в США связывается американскими аналитиками и экспертами ЮНКТАД с сохраняющимися трудностями в американской экономике, снижением курса доллара и низкой банковской учетной ставкой, уменьшающими привлекательность американских активов, а также значительными геополитическими рисками и невысокими темпами роста мировой экономики.

В последние годы значительно возрос приток в США иностранных портфельных инвестиций в форме, в частности, покупки ценных бумаг правительства США, с 3% в общем объеме инвестиций в 2001г. до порядка 30% в 2003г. Это объясняется тем, что иностранные инвесторы в виду сохраняющихся озабоченностей по поводу перспектив американской экономики и геополитических рисков предпочитают приобретать низкодоходные, но надежные государственные ценные бумаги, а не акции частных корпораций. Возросли закупки ценных бумаг правительства США центральными банками различных государств. Подобные меры играют значительную роль в предотвращении обвального падения доллара и развития глобального финансового кризиса.

Значительные объемы прямых американских инвестиций направляются в другие страны. В 2003г. имел место определенный их рост по сравнению с пред.г. — с 137,8 млрд в 2002г. до 154,8 млрд.долл. в 2003г.). При формировании своей инвестиционной политики американские компании придают первостепенное значение таким факторам, как политическая, экономическая и правовая стабильность, степень коррумпированности местной бюрократии, а также наличие условий для свободной рыночной конкуренции в соответствующей стране. Существенный вес имеют также такие параметры, как близость рынка сбыта для производимых компаниями США товаров и услуг, уровень торговых отношений между США и страной-реципиентом. В целом американцы предпочитают направлять свои капиталовложения в страны с высоким уровнем квалификации рабочей силы и зарплаты, а также развитой системой образования. Европа является самым привлекательным рынком для бизнеса США, на долю которой в 2002г. приходилось 796,9 млрд.долл. американских прямых накопленных инвестиций (272,3 млрд.долл. — на Латинскую Америку и другие страны Западного полушария, 269,4 млрд.долл. — на Азию и страны района Тихого океана, 152,5 млрд.долл. — на Канаду, 13,4 млрд.долл. — на Африку и 12,3 млрд.долл. — на Ближний Восток). Всего же в развитые страны направляется 70% прямых американских инвестиций. Фирмы США, как правило, предпочитают налаживать производство в тех странах, в которых имеется развитая дистрибуторская сеть и соответствующая продукция находит сбыт, и где имеется высокий спрос на американские товары. Американский бизнес охотно идет в страны с высоким уровнем развития высоких технологий и где имеются возможности для сотрудничества в этой сфере. При этом часто поставки комплектующих и даже целых агрегатов осуществляются из стран с низким уровнем оплаты труда.

Основными стимулами для инвесторов США в развивающихся страны являются низкие издержки производства, высокие темпы экономического роста и активная приватизация госсектора, в частности, в странах Латинской Америки и Восточной Европы.

Вопросы содействия свободному движению капитала на мировом рынке и открытию новых рынков для американских инвестиций ставятся во главу угла внешнеэкономической политики правительства США. В этих целях используется целый спектр самых различных мер и инициатив:

- заключение двусторонних инвестиционных договоров, а также рамочных соглашений о торговле и инвестициях, которые призваны защищать интересы американских многонациональных корпораций и поощрять их деятельность на международных рынках;

- заключение двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле и включение в них положений, направленных на поддержку деятельности американских инвесторов и улучшение их доступа к инвестиционным возможностям в соответствующих странах;

- поощрение рыночных реформ в различных странах, позволяющих расширять взаимовыгодное инвестиционное сотрудничество. Особый акцент при этом делается на улучшении корпоратив-

ного управления, наличие и доступ к полной информации о состоянии экономики, законодательной базе и деятельности частных компаний;

- поддержка усилий МВФ и Всемирного банка, нацеленных на увеличение объема, качества, регулярности и доступности официальных данных о странах-членах этих экономических организаций, имея в виду, в частности, реализацию «Программы оценки состояния финансового сектора», предусматривающей проведение глубокого и всестороннего анализа финансовой системы страны, программы «Специальный стандарт по распространению данных», направленной на введение определенных стандартов по качеству и своевременности предоставления страновой экономической и финансовой статистики, а также выполнение различных согласованных норм и правил, таких как «Кодекс добропорядочной деловой практики» и «Фискальная транспарентность»;

- осуществление запущенной президентом США в янв. 2004г. инициативы «Счет вызовов тысячелетия» (Millennium Challenges Account), направленной на поощрение усилий развивающихся стран по проведению такой экономической политики, которая способствовала бы их экономическому росту и снижению уровня бедности. Объем финансирования этой программы в ближайшие годы может составить 5 млрд. бюджетных средств долл. ежегодно. Цель указанной инициативы заключается не только в оказании экономической помощи развивающимся странам, но и в формировании благоприятного климата для деятельности иностранных инвесторов в странах-реципиентах.

Иностранное юрлицо

В 2003г. в США не произошло каких-либо серьезных изменений во внутреннем законодательстве, регулирующем инвестиционную деятельность. Во многом это связано с тем, что правовая регламентация в данной сфере уже давно апробирована и какие-либо дополнительные изменения могли бы быть связаны лишь с улучшением условий доступа зарубежных компаний и физлиц на отдельные американские рынки услуг, где продолжают сохраняться достаточно существенные ограничения на деятельность иностранцев (воздушные и морские перевозки, телевизионное и радио вещание и др.). Вместе с тем в ситуации приближающихся президентских выборов в США основное внимание американских законодателей было сфокусировано не на непопулярных среди местного бизнес-сообщества вопросах либерализации порядка иностранного участия в наиболее привлекательных секторах услуг, а на обсуждении социально значимых проблем, в т.ч. в сферах налогообложения, образования и здравоохранения.

В 2003г. США вели работу по модификации международно-правовых документов двустороннего характера в связи с вхождением с 1 мая 2004г. в ЕС шести новых государств (Чехия, Эстония, Латвия, Литва, Польша и Словакия), с которыми у американцев имеются соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций. 22 сент. 2003г. США, ЕС, шесть упомянутых стран, а также Болгария и Румыния (являющиеся странами-кандидатами на вступление в ЕС в 2007г.) подписали в Брюсселе «политическую договоренность» (далее — Договоренность), направленную на сохранение двусторонних инвестиционных соглашений США

с этими государствами после их присоединения к Союзу. США подписали и направили на ратификацию в сенат двусторонние протоколы по поводу внесения специальных изменений и дополнений в указанные соглашения, базирующиеся на тексте Договора.

Основной целью Договора и протоколов является обеспечение соответствия между обязательствами присоединяющихся стран, вытекающих из их предстоящего членства в ЕС и, как следствие, необходимости соблюдения единого европейского законодательства, с одной стороны, и их обязательствами по двусторонним инвестиционным соглашениям с США, с другой. Учитывая это, Договор и протоколы охватывают несколько категорий вопросов, по которым участвующие в них стороны решили внести изменения и дополнения в двусторонние инвестиционные соглашения между США и присоединяющимися странами.

К первой из упомянутых категорий относятся вопросы, связанные с положениями двусторонних инвестиционных соглашений, касающихся движения капитала. Сторонами было подтверждено, что общее исключение по соображениям безопасности, предусмотренное в двусторонних инвестиционных соглашениях, сохраняет их право применять меры, которые они сочтут необходимыми для защиты своих существенных интересов безопасности. Ими также было согласовано, что в случае с присоединяющимися к ЕС странами «существенные интересы безопасности» могут включать в себя и те, которые происходят из интересов всего ЕС.

Ко второй категории вопросов двусторонних инвестиционных соглашений, затрагиваемых Договором и протоколами, относятся т.н. «требования об обязательном использовании местного компонента» (Performance Requirements). В данном контексте в двусторонние инвестиционные соглашения США и присоединяющихся стран были внесены изменения, направленные на обеспечение ситуации, при которой положения о «требованиях обязательного использования местного компонента» не ограничивали бы применяемые ЕС меры в определенных секторах.

Третья категория вопросов касается применяемых ЕС мер в «чувствительных» секторах. Исходя из существования в ЕС таких мер, которые при соблюдении их присоединяющимися странами с момента обретения членства в ЕС, войдут в конфликт с обязательствами о недискриминации (национального режима и/или режима наибольшего благоприятствования), прописанными в двусторонних инвестиционных соглашениях с США, присоединяющиеся страны и США решили внести соответствующие дополнения в данные соглашения.

Четвертая категория вопросов имеет дело с обязательствами в отношении третьих сторон, возникающих из членства в ЕС. Двусторонние инвестиционные соглашения США с присоединяющимися странами содержат общее исключение из обязательств о недискриминации в отношении преимуществ, предоставляемых гражданам или компаниям какой-либо третьей страны, возникающих из обязательств стороны инвестиционного соглашения в силу ее участия в зоне свободной торговли либо членства в таможенном союзе. Учитывая это, США и присоединяющиеся страны договорились, что данное исключение; охватывает преимущества, предоставляемые гражданам или

компаниям третьей страны на основании всех обязательств стороны, вытекающих из ее участия в соглашении об экономической интеграции, в т.ч. ЕС, которое включает в себя зону свободной торговли или таможенный союз.

Пятая категория вопросов касается возможных будущих изменений в законодательстве ЕС. Стороны признали вероятность того, что меры, принятые ЕС в будущем (как в силу статьи 57.2 Договора, учреждающего ЕС, так и на основании какого-либо другого положения), могут не быть охваченными изменениями или толкованиями, которые будут оформлены США и присоединяющимися странами в рамках их двусторонних инвестиционных соглашений. Принимая во внимание указанную вероятность, США и Европейская Комиссия договорились проводить консультации в тех случаях, когда новые меры ЕС, затрагивающие иностранные инвестиции, находятся на стадии разработки, и могут вызвать вопросы относительно их совместимости с положениями более ранних международных соглашений между страной-членом ЕС и США. Задачей таких консультаций будет являться разрешение, основываясь на целях Договора, любых несоответствий, возникающих в результате принятия ЕС какой-либо меры.

Еще одна категория вопросов связана с защитой существующих инвестиций. Стороны подтвердили вытекающее из двусторонних инвестиционных соглашений с США обязательство присоединяющихся стран не применять новые дискриминационные меры, иные, нежели разрешенные для таких стран исключениями из обязательства о недискриминации, в отношении уже вложенных американских инвестиций. Что касается защиты существующих инвестиций в новых секторах, подпадающих под исключение в силу вышеупомянутых поправок по третьей категории, то США и присоединяющиеся страны внесли изменения в двусторонние инвестиционные соглашения с целью определения уже вложенных инвестиций и установления периода защиты таких инвестиций в отношении указанных новых секторов.

США и ЕС подтвердили также возможность использования положений Договора и в случаях будущего присоединения к ЕС других стран, имеющих двусторонние соглашения с американцами.

Обзор прессы ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

На Уолл стрит сейчас наблюдаются первые симптомы оживления после спада, ставшего одним из самых затяжных и болезненных в истории финансового сектора.

Этот процесс пока еще находится в начальной стадии и возможны всякие колебания, хотя все признаки подъема налицо, включая 20% рост котировок на бирже за период с марта, а также активное слияние фирм и выброс на рынок акций новых компаний.

Еще одним наглядным примером возрождающейся уверенности в мире бизнеса и торговли можно считать то, что на этой неделе место на Нью-Йоркской фондовой бирже оценивалось в 1,8 млн.долл., по сравнению с 1,5 млн.долл. в марте 2003г. Курсы акций инвестиционных банков, таких как Goldman Sachs Group и Morgan Stanley пошли вверх после снижения их стоимости в течение

последних двух лет. Акции J.P.Morgan Chase демонстрируют самые лучшие результаты за истекшую часть года согласно котировкам Доу Джонса.

Этот взлет активности в сфере бизнеса оказался даже более значительным, чем что-либо подобное, наблюдавшееся аналитиками с 2000г., когда рухнул рынок. «Инвесторы преодолели свой страх перед возможными рисками», — заявил М.Маринелла, главный специалист по инвестициям в группе, занимавшейся фиксированными доходами в State Street Research. Рост курсов акций в первом квартале на рынке корпоративных ценных бумаг был одним из наиболее значительных за истекшие 10 лет.

Недавнее оживление особенно ярко контрастирует с потоком плохих новостей с Уолл стрит в течение 2 посл. лет. Только с апр. 2001г., по мере снижения деловой активности, практического исчезновения с рынка первичных предложений ценных бумаг от новых компаний открытого типа и снижения уровня кредитования крупных корпораций со стороны банков, компании, занятые в сфере ценных бумаг, сократили более 80 тыс. рабочих мест, что является рекордным показателем.

Все же существует ряд причин, заставляющих усомниться в том, что эти признаки экономического подъема реальны и долговременны. Специалисты продолжают опасаться призрака дефляции, уровень безработицы остается высоким, компании не стремятся набирать новый персонал с учетом существующих избыточных производственных мощностей и недостатка капиталовложений во многих отраслях промышленности. Индекс Доу Джонса несколько раз краткосрочно повышался в период с 2000г., включая скачок в размере 30% через некоторое время после терактов 11 сент., но вслед за каждым из этих повышений следовали плохие экономические новости и глобальная неуверенность. Еще одно опасение — это то, что стоимость акций, в особенности высокотехнологичных компаний, может быть опять завышена.

Компании с Уолл стрит проявляют осторожность, хотя недавние хорошие новости и вселяют в них надежду. Citigroup и Credit Suisse First Boston, являющийся подразделением Credit Suisse Group, производят увольнения своих сотрудников вслед за недавними сокращениями персонала в компаниях Merrill Lynch и Morgan Stanley.

До некоторой степени это является отражением дорогостоящих ошибок, совершенных в начале 2002г., когда Уолл стрит сделал ставку на быстрое возрождение экономики и вопреки необходимости не шел на сокращение рабочих мест, продолжая наблюдать за дальнейшим падением рынка. Теперь многие руководители с Уолл стрит проявляют осторожность в отношении слишком быстрого увеличения расходов в свете угрозы возможных штрафов и обвинений в нарушении закона, связанных с недавними корпоративными скандалами, которая все еще сохраняется для отдельных фирм.

Как и во многих отраслях экономики, оживление на Уолл стрит повлекло за собой массовые сокращения рабочих мест, заставив многочисленных банковских служащих почувствовать, что до настоящего возрождения экономики еще далеко. По данным ассоциации компаний, торгующих ценными бумагами, потери рабочих мест в этой сфере за последние 2 года побили все рекорды, знаменуя собой самый большой в процентном отношении спад, наблюдаемый со времен рецессии

1972-74гг. И хотя темпы сокращений снижаются и общий показатель занятости, действительно, слегка возрос в апр., многие аналитики заявляют, что нельзя ожидать широкомасштабного увеличения найма сотрудников по крайней мере до 2005г.

В отрасли, связанной с операциями с ценными бумагами существуют также значительные избыточные офисные площади, особенно в Нью-Йорке. Например, Goldman Sachs первоначально планирует занять менее половины строящегося в Джерси Сити, штат Нью-Йорк, офисного здания общей площадью 1,5 млн.кв.футов, оставляя остальную площадь незанятой. У J.P.Morgan Chase, Morgan Stanley и других также имеется избыток служебных площадей.

Однако на других направлениях деятельности Уолл стрит первые признаки возрождения налицо. Вчера Charles Schwab Corp. сообщила о росте деловой активности в мае и возросших ожиданиях в отношении доходов во II кв. Брокерская компания из Сан-Франциско сообщила, что объемы сделок, приносящих прибыль, возросли на 20% с апр. и на 15% — с прошлого года.

В течение последних нескольких недель было объявлено о целой серии значительных сделок по слиянию и приобретению ряда компаний, включая предложение Oracle Corp. на 5,1 млрд.долл. с целью «враждебного поглощения» компании PeopleSoft. Компания Zimmer Holdings, новичок на рынке таких сделок, информирует, что планирует предложить 3,2 млрд.долл. швейцарской ортопедической фирме Centerpulse AG, которая уже договорилась о слиянии с фирмой Smith & Nephew PLC. Другие компании из сфер банковских услуг, технологий и промышленности также уже созрели для подобных действий. «В течение прошедших 3-4 недель я наблюдаю заметно возросшую активность», — заявляет Д.Лионе, один из руководителей юридической фирмы Shearman & Sterling из Нью-Йорка, практикующей в сфере слияний и приобретений.

Как было объявлено, за истекшую часть этого года в США в сфере консолидации бизнеса было совершено сделок на сумму в 140 млрд.долл. Хотя наступившая после затишья на Уолл стрит активность в этом направлении встречена с энтузиазмом, ей еще далеко до бума слияний конца 90г., когда только за аналогичный период 1999г. было объявлено о заключении подобных сделок на 800 млрд.долл. Wall Street Journal, 18.06.2003г.

Рост ВВП на 3,1%

Во II кв. рост экономики США происходил более высокими темпами, чем предполагалось ранее, ввиду резкого увеличения как потребительских и промышленных расходов, так и роста расходов на оборону, связанных с войной в Ираке.

Минторг США сообщил, что им были пересмотрены предварительной оценки темпов роста ВВП, основного показателя всех произведенных в США товаров и услуг, за квартал с апр. по июнь в сторону увеличения, которые составили 3,1% вместо ожидавшихся 2,4%. Этот рост наблюдается после вялого темпа роста в 1,4% в течение двух предыдущих кварталов: I кв. 2003 и IV кв. 2002г. «Потребители, поддерживаемые снижением налогов и низкими темпами инфляции, продолжают помогать удерживать на плаву корабль экономики США», — заявил Сунг Вон Шон, главный экономист Wells Fargo Bank.

Пересмотр темпов экономического роста и другие позитивные показатели последнего времени означают, что, по всей вероятности, ВВП будет отражать продолжающийся экономический подъем. По мнению г-на Шона экономический рост должен достичь 5% за II половину года. Однако, даже если темпы роста ВВП будут устойчивыми во 2 половине года, рынок труда, возможно, будет оставаться вялым в течение некоторого времени, заявляют экономисты.

В отдельном отчете министерства труда США сообщается, что количество еженедельных пособий по безработице, с учетом сезонных колебаний, увеличилось на 3000 до 394000. Министерство труда относит этот рост по большей степени за счет недавних отключений электроэнергии, из-за которых были временно закрыты некоторые из офисов, выдающих данные пособия, в крупных городах Северо-Востока и Среднего Запада. Их закрытие явилось причиной того, что некоторые граждане задержались с заполнением соответствующих документов на выплату пособий по безработице до 23 авг.

Даже при незначительном увеличении, количество таких заявлений остается меньше 400000, ниже того уровня, который ассоциируется с понятием вялого рынка труда. Последний отчет дает основание полагать, что темпы роста безработицы стабилизируются. Показатель состояния безработицы в стране остается на уровне 6,2%, наивысшем показателе за последние 9 лет.

Во II кв. 2003г. расходы потребителей возросли, по уточненным данным, на 3,8% в годовом исчислении по сравнению с первоначально предполагавшимся 3,3%. По данным, характеризующим объем розничной торговли, в июле и в авг. зарегистрирован высокий уровень продаж, что дает основание предполагать, что расходы потребителей продолжают увеличиваться. Увеличение объема продаж во II кв. 2003г. застало промышленность врасплох, в связи с чем складские запасы оказались почти на нуле.

По мере продолжения роста объемов продаж, компании будут пополнять складские запасы, способствуя росту экономики и, возможно, улучшению ситуации на рынке труда, утверждают экономисты. Согласно новым данным, во II кв. 2003г. компании увеличили расходы на приобретение оборудования и программного обеспечения на 8,2%, по сравнению с 7,5% по предварительным оценкам. Возросшее доверие бизнеса должно способствовать дальнейшему росту капитальных затрат.

По оценкам минторга, даже без учета воздействия новых налоговых законов, вступивших в силу в этом квартале, корпоративные доходы после выплаты налогов возрастут на 8,1% по сравнению с I кв. Wall Street Journal, 29.08.2003г.

ЭКСПОРТ РАСТЕТ

Наиболее вероятно, что улучшение торгового баланса США приведет к пересмотру экономического роста внутри страны в сторону повышения до 3%, и улучшению оценок роста за текущий квартал.

Основываясь на оптимистических сообщениях о торговом балансе, инфляции и количестве рабочих мест, некоторые специалисты прогнозируют, что Бюро экономического анализа увеличит показатели темпов роста в прошлом квартале до уровня от 2,6% до 3% по сравнению с 2,4%, указанными в

предварительных оценках 2 недели тому назад. «Картина с рабочими местами в авг. улучшилась, инфляции не существует, а показатели роста (во II кв.), похоже, будут пересмотрены и составят 3%», — заявил Г.Кохен, экономист из финансовой компании Merrill Lynch.

Экономист из компании Morgan Stanley заявил, что увеличение темпов восстановления экономики может вылиться в 5% роста в текущем квартале. Для сравнения можно привести средние показатели темпов роста в 3,6% в III кв., согласно результатам опроса 54 экономистов, проведенного Wall Street Journal Online в авг..

Многие аналитики были удивлены тем, что торговый дефицит США в июне уменьшился, в то время как объем экспорта достиг самого высокого уровня за последние 2 года, а импорт остался на прежнем уровне. По сообщению Минторга, дефицит внешней торговли США в мае снизился с 41,48 до 39,55 млрд.долл. Майский показатель был пересмотрен в сторону уменьшения. Американский экспорт вырос на 2,4%, до 84,6 млрд.долл., т.е. до наивысшей отметки с июня 2001г., когда он составлял 85,2 млрд.долл. Объем продаж за рубежом капитального имущества, такого как самолеты и компьютерные принадлежности, увеличился на 818 млн.долл.

Закупки Соединенными Штатами дорогих импортных товаров снизились на 79 млн.долл., однако импорт иностранных автомобилей и запчастей к ним вырос на 438 млн.долл. до рекордной цифры 18,2 млрд.долл. Закупки потребительских товаров, таких как одежда и ювелирные украшения, сократились на 1,21 млрд.долл. Сумма счетов за электроэнергию выросла в стране с 10,17 до 10,56 млрд.долл., частично за счет увеличения цен на нефть на 1,39 долл. за баррель, составивших 25,50 долл. в июне.

Самый значительный объем дефицита во внешней торговле США, приходящийся на долю Китая, увеличился с 9,86 до 9,99 млрд.долл. Торговый дефицит с Западной Европой уменьшился с 8,26 до 7,96 млрд.долл. В торговле с Японией произошло его увеличение с 4,49 до 5,38 млрд.долл. Несмотря на уменьшение торгового дефицита США, экономисты насторожены его большими размерами в ситуации, когда экономика страны подает признаки роста, но не создает большого количества новых рабочих мест.

По сообщению министерства труда, количество впервые поданных заявлений на пособие по безработице увеличилось на 2000 за неделю, предшествующую 9 авг., составив 398000. Это была уже четвертая неделя подряд, когда количество первичных заявлений оставалось ниже 400000, того уровня, который, по словам экономистов, характеризует стабилизацию рынка труда.

Среднестатистический показатель количества первичных обращений за пособием за период в 4 нед., который несколько выравнивает его недельные колебания, снизился на 4250 до самого низкого уровня за последние 6 нед. — 394250. Другой новостью из области экономики является небольшой рост оптовых цен в июле, сдерживаемый более низкими ценами на продукты питания и некоторой тенденцией к увеличению цен на энергоносители.

По сообщению министерства труда, индекс цен производителей готовой продукции вырос на 0,1% по сравнению с его ростом на 0,5% в июне. Эконо-

мисты говорят, что умеренный рост цен предполагает наличие минимальных рисков как дефляции, так и резкого взлета стоимости товаров. Основной индекс, который исключает продукты питания и энергоносители, вырос на 0,2%, несколько превысив ожидания, компенсировав таким образом июньский спад в 0,1%. Цены на энергоносители выросли всего на 0,3% по сравнению с резким взлетом на 3,4% в июне. Wall Street Journal, 15.08.2003г.

ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ

Похоже, что после полутора лет топтания на месте американская экономика наконец вступила на путь реального выздоровления. С начала 2 полугодия потребители стали больше тратить. Предприниматели увеличивают вложения в основной капитал, а низкий уровень складских запасов и растущее количество заказов способствуют повышению активности промышленности. Звучит многообещающе, не правда ли?

В том-то все и дело. Верно, что по мере того, как сокращение налогов, более низкие процентные ставки, оздоровление финансовой ситуации и уменьшение неопределенности творят чудеса, перспективы наблюдаемого в США спроса рисуются самыми радужными за последние годы. Однако общий спрос в целом возрастает в основном не за счет спроса на американские товары на внешних рынках, а за счет спроса на импортные товары на рынке США. Напрашивается вопрос: могут ли США возглавить процесс роста экономики во всем мире, не причинив ущерба оздоровлению собственной экономики?

Растущий внутри США спрос на фоне продолжающейся слабости мировой экономики почти наверняка вызовет дальнейшее увеличение торгового дефицита. Увеличивающийся торговый дефицит может дополнительно повлиять на темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) в сторону их снижения, которые столь необходимы для того, чтобы компании инвестировали в основной капитал и нанимали персонал — два требования для продолжения оздоровления экономики.

В результате того, что объем американской торговли за последние 10 лет удвоился, США стали гораздо более интегрированными в мировую экономику и зависимыми от спроса из-за рубежа. Одновременно США значительно улучшили свои возможности поддерживать высокие темпы экономического роста в то время, как остальные страны этого сделать не смогли. Парадокс заключается в том, что до тех пор, пока остальной мир не сравняется с США, в стране будет объективно действовать стойкая тенденция увеличения торгового дефицита. Это и является основным уязвимым местом с точки зрения дальнейшего роста США, имея в виду, что им придется изыскивать средства для финансирования как неожиданно быстро увеличивающегося бюджетного дефицита, так и рекордного торгового дефицита.

Последние данные наглядно демонстрируют то, с какими проблемами может столкнуться экономика. Во II кв. реальный прирост ВВП составил 2,4% в годовом исчислении. В течение 3 кварталов подряд отмечается падение общего объема американского экспорта при одновременном росте импорта. Если бы не резкое увеличение торгового дефицита в прошлом квартале, темпы экономического роста были бы на 1,6% выше.

Этого дополнительного процента роста было бы достаточно для создания большего количества рабочих мест, особенно в секторе обрабатывающей промышленности, столь чутко реагирующей на изменения в торговле. Однако июль стал шестым месяцем подряд, когда сокращались рабочие места. С конца 2001г., когда начался процесс оживления экономики, темпы ее роста ежегодно составляли 2,6%, но количество потерянных рабочих мест достигло 1 милл. Если исключить те 128 млрд.долл., на которые увеличился торговый дефицит, то получается, что темпы экономического роста могли бы составить те самые 3,2%, которые позволили бы остановить процесс потери рабочих мест и, возможно, привести к некоторому увеличению их числа.

В обычной ситуации смещение американского спроса в пользу иностранных производителей способствовало бы укреплению мировой экономики. Действительно, основные торговые партнеры США, такие как Канада, Мексика и развивающиеся страны Азии, выиграют от этого, а ответное увеличение спроса на товары американского экспорта в эти страны, в конечном счете поможет США. Однако, Япония и континентальная Европа сталкиваются сейчас с необходимостью проведения структурных реформ в сфере финансов и трудовых отношений, а импорт из Китая ставит все более сложные задачи перед американскими производителями.

В действительности, возглавляемый США процесс возрождения экономики может ухудшить состояние и без того вызывающего тревогу мирового торгового дисбаланса, вместо того, чтобы помочь улучшить ситуацию. Оказывается, что в прошлом квартале американский дефицит платежного баланса, включающий показатель торгового дисбаланса, поднялся до рекордной отметки в 5,4% от объема ВВП. Большинство экономистов полагают, что поддерживать такой уровень дефицита невозможно, особенно при существующем курсе доллара. Слабый доллар помогает экспорту и сдерживает импорт, но в последние недели на фоне обнадеживающих перспектив роста американской экономики он снова начал расти после снижения на 9% по сравнению с самым высоким курсом в начале 2002г.

По многим показателям этим летом экономика выглядит лучше, чем прошлой зимой — вопрос в том, насколько лучше? Какой она будет в 2004г.? Учитывая растущие долгосрочные процентные ставки, достигшее своего пика жилищное строительство, ослабление стимула ставки рефинансирования и стремление бизнеса повышать производительность труда, а не создавать новые рабочие места, увеличивающийся дефицит торгового баланса может стать еще одним фактором, сдерживающим рост экономики.

Данные по ВВП II кв. отражают значительные темпы роста потребительских расходов в 3,3% и на удивление значительное увеличение расходов на приобретение нового оборудования и строительство новых производственных зданий в 6,9%. Жилищное строительство также демонстрирует существенный рост в 6%, в основном за счет увеличения расходов на ремонт, что стало возможным благодаря буму ставок рефинансирования.

Рост на 44% расходов на оборону, связанных с войной в Ираке, явился самым высоким показателем

телем со времен корейской войны, 1,7% от общих 2,4% роста ВВП. Без учета этого резкого увеличения, которое вряд ли повторится в такой степени в ближайшие кварталы, реально ВВП увеличился бы только на 0,7%, что делает еще более значимым воздействие увеличившегося торгового дефицита.

Однако один негативный показатель в данных за II кв. станет весомым плюсом во втором полугодии. Складские запасы компаний сократились на 17,9 млрд.долл. — первое сокращение за более, чем 1 год. Учитывая последние данные о росте производства и спроса, это сокращение застало деловые круги врасплох. Новые заказы будут способствовать росту производства в предстоящие месяцы по мере того, как компании будут стараться пополнить свои складские запасы.

Новая волна деловой активности в производственном и непроизводственном секторе отражена в июльском отчете Institute for Supply Management (ISM). Индекс промышленной активности, рассчитанный ISM, впервые с фев. превысил 50%, т.е. перевалил «водораздел» между ростом и падением, и достиг 51,8%. Но самый стремительный рост наблюдался в непроизводственных отраслях, особенно в сфере услуг, где индекс ISM взлетел до самой высокой отметки за свою 6-летнюю историю — 65,1%.

Результатом негативного влияния торгового дефицита на производство явился резкий контраст между обрабатывающей промышленностью и остальными сферами экономики, для которых влияние торговли менее ощутимо. Предприятия же этой отрасли оказались в самом тяжелом положении.

Начать хотя бы с вопроса занятости во всех отраслях экономики. За истекший год количество раб. мест в частном секторе сократилось на 359000, а потери в обрабатывающей промышленности составили 697000. Это означает фактическое увеличение количества раб. мест в производственной сфере на 338000. На предприятиях обрабатывающей промышленности занято сейчас только 13% всех работников.

Спад производства в обрабатывающем секторе больно ударяет также по доходам. За прошедший год в этой сфере суммарная зарплата с поправкой на инфляцию не увеличилась, хотя в других сферах она выросла на 1%. Что касается цен на потребительские товары, за исключением электроэнергии и продовольствия, то здесь наблюдается настоящая дефляция. По сравнению с прошлым годом цены снизились на 1,9%, тем временем цены на услуги выросли на 2,9%.

Но в то время как обрабатывающая промышленность находится в эпицентре торговой «бури», другие сектора также начинают ощущать влияние возросшей глобальной конкуренции, что вынуждает их сокращать свои расходы и повышать производительность, которая в прошедшем квартале достигла особых высот. Успех компаний будет проявляться в их производственных издержках и стоимости ценных бумаг. Однако такое давление создает дополнительные проблемы с занятостью и уровнем доходов в США в то время, как экономики других стран все еще пытаются выйти из сложного положения. Business Week, 25.08.2003г.

Турция

Экономика

В 2003г. в развитии турецкой экономики произошли ощутимые позитивные сдвиги и наметились предпосылки к дальнейшему росту. Пришедшее к власти в конце 2002г. в результате всеобщих парламентских выборов однопартийное правительство Партии справедливости и развития (ПСР) продолжило проводить в жизнь политику экономической стабилизации по рецептам и под постоянным контролем со стороны МВФ и ВБ.

Получив в 1999-2003гг. от МВФ 29,7 млрд.долл., в т.ч. в 2003г. — 1,7 млрд., страна продолжает согласовывать с МВФ все основные шаги в экономической области и намечаемые макроэкономические показатели, поскольку до 2008г. обязана выплатить МВФ 24,9 млрд.долл., включая 20,2 млрд. — основного долга (в 1999-2003гг. выплачено 9,5 млрд.долл.).

Основными инструментами политики стабилизации являлись продекларированная, но пока довольно медленно продвигающаяся кардинальная либерализация экономики, жесткая денежная политика, широкая приватизация и практический уход государства из сферы материального производства, банковского сектора и сферы торговли.

К числу позитивных сдвигов 2003г. следует отнести 5% прирост ВВП (230 млрд.долл.) и 9,1% — промышленного производства, снижение темпов инфляции с 30,8% до 18,4%, рост золотовалютных резервов с 37 до 48,5 млрд.долл., в т.ч. ЦБ до 36 млрд., и поступлений от экспорта — 52 млрд.долл., включая «челночный» экспорт — 4,5 млрд.долл.

Одним из важных показателей оживления хозяйственной деятельности в стране явился рост совокупного индекса Стамбульской фондовой биржи — с 10370 до 18480 пунктов и капитализации компаний — с 34 до 64 млрд.долл. (69,5 млрд.долл. в докризисном 2000г.), а также рост объемов банковских кредитов с 19,5 млрд. в 2002г. до 40 млрд.долл. Доходы от туризма составили 9,9 млрд., в т.ч. сальдо от туризма — 8,2 млрд.долл.

Заметно выросли дефицит внешней торговли (11 млрд.долл. на базе ФОБ) и платежного баланса по текущим операциям (5 млрд.), внешний долг увеличился со 128 до 143 млрд.долл., а внутренний — с 95 до 145,4 млрд. Казначейство постоянно (3-4 валютных аукциона в месяц) прибегало к заимствованиям на внутреннем валютном рынке, путем размещения ГКО, в т.ч. и для обслуживания внешнего долга.

Дефицит госбюджета страны составил 30,8 млрд.долл. или 29,2% расходной части при планировавшемся уровне — 33,8 млрд.долл. Расходы составили 105,4 млрд.долл., доходы — 74,6 млрд.долл. Большая часть бюджетных расходов (56,2%) была направлена на оплату долгов: основного — 15,6 млрд.долл. и процентов — 43,9 млрд.долл.; текущие расходы составили 28,3 млрд.долл., на инвестиции было ассигновано 5,4 млрд.долл. (5% против 6% в 2002г.), на социальные выплаты — 12,1 млрд.долл. (12,2% против 9,7% в 2002г. и 6,1% в 2001г.).

Дефицит внешней торговли на базе ФОБ достиг 11 млрд.долл. за счет увеличения импорта на 31,8% до 63 млрд.долл., хотя экспорт и вырос на 33,3% до 52 млрд.долл.

Существенное влияние на рост обеих показателей оказало снижение курса доллара по отношению к лире — на 17,7% и к евро — на 20%. Более 50% товарооборота страны приходится на еврозону, рост указанных показателей экспорта и импорта в пересчете на евро составил 8% и 8,6%.

52% экспорта направлялось в страны ЕС и 6,5% в страны СНГ (в т.ч. в РФ — 2,7%, без учета «челночного» экспорта). 46% импорта пришлось на страны ЕС и 11,1% на страны СНГ (в т.ч. 8,1% — на РФ).

Основные статьи экспорта Турции, в млрд.долл.

	2002г.	2003г.	Доля, %	Рост, %
Инвестиционные товары	2,6	4,5	8,6	73,1
Сырье и полуфабрикаты	16	18,8	36,1	17,5
Потребительские товары	22,4	28,5	54,8	27,2
Прочие	0,1	0,2	0,6	100

Основные статьи импорта Турции, в млрд.долл.

	2002г.	2003г.	Доля, %	Рост, %
Инвестиционные товары	7,2	9,7	15,4	33,9
Сырье и полуфабрикаты	35,4	46,3	73,5	30,6
Потребительские товары	4,5	6,5	10,4	45,1
Прочие	0,8	0,5	0,7	26,9

Импорт товаров для инвестиций хотя и вырос, но оказался ниже, примерно на 13%, по сравнению с аналогичным показателем предкризисного 2000г., когда он составлял 10,9 млрд.долл. Объем прямых инвестиций в страну составил всего 369 млн.долл., а из страны — 403 млн.долл.

Доля накоплений в ВВП продолжала снижаться: 21,8% в 2000г., 16% в 2002г. и 15,7% в 2003г. Турция, как и в пред.г., оказалась не в состоянии обслуживать одновременно свои долги и направлять необходимые средства на цели развития.

Уровень использования производственных мощностей несколько возрос — в среднем до 79%. По мнению турецких производителей, среди факторов, негативно влияющих на дальнейшее расширение воспроизводства, наибольший отрицательный эффект оказывают низкий внутренний и внешний спрос и лишь весьма незначительный — нехватка финансирования, нехватка сырья и материалов и высокие трудозатраты. По данным ОЭСР, Турция занимает среди членов этой организации 1 место по уровню трудозатрат в себестоимости продукции.

Динамика основных составляющих ВВП: в промпроизводстве — рост на 9,1%, в т.ч. в обрабатывающей промышленности — на 9,7%, в сельском хозяйстве — 2%, в торговле (включая внешнюю) — 7%, энергетике — 8,4%, горнодобыче — снижение 4%, в строительстве — -15%, в деятельности финансовых институтов — снижение на 5%.

В 2003г. в Турции продолжалось осуществление целого ряда реформ, направленных на адаптацию экономических, финансовых и гражданских институтов к мировым стандартам, главным образом — к стандартам ЕС.

Среди важнейших из них, осуществленных в 2003г.:

- продолжение либерализации энергетического и газового рынков, где государство практически устранилось от инвестиций в новые проекты и намерено передать частному сектору (через систему торгов) действующие генерирующие мощности и газовые объекты (за исключением транспортных и высоковольтных ЛЭП);

- принятие нового тендерного законодательства, отвечающего международным нормам;

- принятие нового закона о нефтепереработке и реализации нефтепродуктов;

- принятие пакета мер по поддержке малого и среднего бизнеса;

- принятие поправок к Импортному режиму в целях дальнейшей адаптации к нормам ЕС и ВТО; в т.ч. снижение средневзвешенного тарифа на 2,4%;
- либерализация алкогольного и табачного рынков страны, отмена госмонополии.

По оценке международных рейтинговых агентств, турецкая экономика по степени либерализации и открытости остается на 106 месте в мире, а в теневом секторе создается 60% от уровня ВВП.

В 2003г. продолжилась реализация программы приватизации. Совокупный доход государства за время ее проведения (1984–2003гг.) составил 10,5 млрд.долл., в т.ч. за 2003г. — 650 млн.долл. В 2003г. было проведено более 20 тендеров по приватизации, в т.ч. по таким крупным компаниям, как «Текель» (алкогольная и табачная продукция), «Тюпраш» (нефтепереработка), «Петким» (нефтехимия), «Эсгаз» и «Бурсагаз» (газораспределительные сети). Совокупный доход государства от продажи этих компаний составит в 2004г. 2 млрд.долл., в т.ч. по «Тюпрашу» — 1,3 млрд. (тендер выиграл консорциум в составе «Ефремов Каучук ГМБХ, являющейся дочерней компанией «Татнефти», и турецкого «Зорлу Холдинг»).

Результаты тендеров по «Петким» и «Текель-табак» были аннулированы из-за представления соискателями предложений с ценой, значительно ниже расчетной.

Трудности экономического развития страны определили сохранение высокого уровня безработицы — 10,1% самодельного населения, а с учетом безработицы в сельской местности — 15%. 38% населения страны живет за черной бедности (с доходом менее 44 долл. в месяц), в т.ч. 15% — за «чертой голода» (с доходом менее 31 долл. в месяц). К наиболее «богатым» районам относятся Эгейский и Мраморного моря (за чертой бедности находятся 27% и 32% населения), к наиболее бедным — Юго-Восток и Причерноморье (44% и 42%).

Госбюджет-2004

В отличие от прошлого года, когда главный финансовый документ государства на очередной год принимался парламентом с опозданием, бюджет страны на 2004г. прошел в соответствии с конституцией все необходимые этапы. 17 окт. 2003г. проект бюджета был вынесен на рассмотрение парламента, всесторонне изучен планово-бюджетной комиссией. Во время обсуждения проекта 18 дек. 2003г. в парламенте с докладом выступил министр финансов Турции К.Унакытан, который назвал главный финансовый документ историческим по форме и содержанию. По его словам, **новый бюджет впервые выполнен в виде аналитического классификатора**, с использованием кодовой системы и соответствует международным стандартам и нормам Европейского союза. Документ был одобрен президентом 28 дек. 2003г. и с 1 янв. 2004г. вступил в силу.

Впервые в истории Турции разработкой бюджета занималось однопартийное, 59 по счету правительство, сформированное победившей на прошлогодних парламентских выборах и завоевавшей большинство мест в Меджлисе происламской Партией справедливости и развития (ПСР)

По оценкам турецких экономистов, в 2004г. ожидается общий рост мировой экономики на 4,1%, мировой торговли — на 5,5%. Доля развитых стран в росте экономики составит 2,9%, а развивающихся 5,6%.

На подготовку и реализацию бюджетных обязательств как и в 2003г. значительно влияли международные финансовые институты. Такая зависимость обусловлена соглашением между Турцией и МВФ по оказанию финансовой помощи по принципу «стенд-бай». На 2004г. в продолжение состоявшихся в пред.г. четвертой и пятой встреч с представителями МВФ по вопросам кредитования и частичной реструктуризации долгов запланировано проведение шестой встречи.

С 2001г., выделение Турции кредитов сопровождается проведением инспекций со стороны МВФ с целью контроля эффективности расходования выделяемых финансовых средств. Принимая во внимание большие объемы финансовых вливаний в экономику Турции, рекомендации экспертов МВФ и Всемирного банка учитывались в ходе подготовки бюджета. При наличии огромного расчетного дефицита бюджета (32,8 млрд.долл. или 28,8% расходной части), одним из требований МВФ являлось соблюдение уровня первичного профицита (т.е. профицита без учета выплаты процентов по долгам) в 6,5% от объема валового национального продукта. Для достижения такого показателя правительство в 2004г. сосредоточило основные усилия на увеличении доходной части бюджета, 85% которой формируется за счет налогов, путем ужесточения фискальной политики и увеличения налогового бремени. Однако реально этот показатель, в случае выполнения расходной и доходной частей, составит лишь 4,7%. Текущим бюджетом предусматривается некоторое снижение уровня подоходного налога с 24,3% до 23,6% несмотря на жесткую необходимость реализовать заключенные ранее с МВФ договоренности. Тем самым возглавляемое премьер-министром Р.Эрдоганом правительство выполняет перед населением свои предвыборные обязательства.

Прогнозируется дальнейшее усиление разногласий между США и рядом европейских государств по иракскому вопросу, что потребует от Турции соблюдения тонкого политического балансирования с тем, чтобы отстоять свои стратегические экономические интересы в регионе и одновременно не допустить осложнений со своими ведущими партнерами. По мнению министра финансов Турции К.Унакытана, несмотря на экономические потери после начала войны в Ираке, должна сохраниться наметившаяся к концу 2003г. тенденция роста (5,2%) основных макроэкономических показателей. Основными целями принятого документа министр назвал эффективное и экономное расходование средств, повышение доходной части, строгое и неукоснительное соблюдение финансовой дисциплины всеми без исключения министерствами и ведомствами.

На позицию МВФ по-прежнему сильное влияние оказывают США, стремящиеся таким образом оказывать давление на политику Турции по вопросам размещения на территории страны американских военнослужащих для обеспечения коридора в северный Ирак. При этом в качестве аргументов Вашингтон использует: затягивание перевода Турции очередных финансовых траншей

МВФ; неопределенность в вопросе создания на территории Ирака курдской автономии; исключение Турции из числа стран претендующих на доходы от добычи иракской нефти.

США, взамен лояльности турецкого парламента предлагают реальную финансовую помощь в 8,5 млрд.долл. в качестве долгосрочного (на 10 лет) кредита, а также оказание поддержки Турции в решении кипрской проблемы путем политического давления на страны ЕС и, в первую очередь, на Грецию.

Согласно принятому парламентом Турции законопроекту, бюджет на 2004г. направлен на обеспечение следующих основных параметров.

	млрд.тур. лир	млн.долл.	%
Рост ВВП	-	-	5
Величина ВВП.....	419.700.000	296.607,77	-
Дефлятор	-	-	11,9
Рост розничных цен.....	-	-	12
Рост оптовых цен	-	-	12
Экспорт	-	51.500	-
Импорт	-	75.000	-
Дефицит внешней торговли	-	23.500	-
Бюджетные расходы	160.938.000	137.711	100
Расходы по заработной плате.....	35.297.000	25000	21,9
Другие расходы	9.910.000	7000	6,1
Капиталовложения	7.558.000	5371	4,7
Трансферты	108.201.000	76500	67
Обслуживание долгов%.....	66.200.000	46800	41
Социальное обеспечение	16.000.000	9000	9,9
Основной долг	25.972.000	3100	3,2
Доходы в бюджет	114.500.000	81000	100
Доходы от налогов	99.173.000	70000	68
Неналоговые поступления	10.506.000	7424	9
Специальные доходы и фонды	4.860.000	3610	4,1
Дефицит бюджета.....	46.400.000	32800	28,8
Первичный проф. бюджета.....	19.800.000	14000	4,7% от ВВП

Наибольшие ассигнования в 74.990.352 млрд.тур.лир (52.996,7 млрд.долл.) выделяются казначейству для обслуживания внутреннего и внешнего долгов.

Дефицит бюджета планируется покрыть за счет внутренних и внешних займов. Анализ ассигнований, выделяемых различным министерствам и ведомствам на 2004г. показывает их неравномерное распределение. Характеризуя новый бюджет можно констатировать, что он ориентирован на выплату внешнего и внутреннего долгов, повышение расходов на оборонные нужды, увеличение зарплаты госслужащим и рост объемов отчислений на поддержку малоимущих социальных слоев населения.

Особого внимания заслуживает анализ расходов на обеспечение внутренней и внешней безопасности. В совокупности по этим статьям предусмотрено выделение средств в 17.631.763.000 млн.тур.лир (12.500 млн.долл.), что составляет 10,95% от всей расходной части бюджета и превышает показатели пред.г. на 6,7%.

Внутри силовых ведомств ассигнования распределяются: министерство национальной обороны — 10.889.575.000 млн.тур.лир (7,7 млрд.долл.) — 61,6%; МВД — 637.351.000 млн.тур.лир (450,42 млн.долл.) — 3,6%; главное управление безопасности — 3.870.950.000 млн.тур.лир (2.736,00 млн.долл.) — 21,8%; командование жандармских войск — 2.219.673.000 млн.тур.лир (1.569,00 млн.долл.) — 12,5%; командование береговой охраны — 152.350.000 млн.тур.лир (107,67 млн.долл.) — 0,86%.

По оценкам экспертов госплана наиболее приемлемым, с точки зрения экономических расчетов, будет соотношение: 1 долл. США — 1.601.000 тур.лир. Пересчет бюджета на 2004г. в долларовой эквивалент произведен из расчета: 1 долл. США — 1.415.000 тур.лир.

Украина

Экономика

Украина продолжает стремительно развиваться уже четыре года. Итоги 2003г. подтверждают, что экономический рост значительно ускорился. ВВП увеличился на 9,3%, а прирост промпроизводства составил 15,8%, тогда как по странам СНГ ВВП в среднем вырос на 7%, а промпроизводство — на 8%.

Высокая динамика развития украинской экономики была обусловлена благоприятной конъюнктурой на внешних рынках, существенным ростом реальных доходов населения и улучшением инвестиционного климата. Инвестиции в основной капитал за 9 мес. 2003г. реально выросли на 32,5%. Больше 40% этих средств были направлены на развитие промпредприятий. В 2003г. также на 21,7% увеличился приток в украинскую экономику прямых иностранных инвестиций. Их общий объем на начало 2004г. достиг 6657,6 млн.долл., что составляет 140 долл. на одного жителя Украины.

В промышленности в 2003г. позитивная динамика в наибольшей степени определялась ростом производства в машиностроении, металлургии и пищевой промышленности. Три четверти прироста промпроизводства обеспечили именно эти отрасли. Невзирая на проблемы на продовольственном рынке, обусловленные низким урожаем зерновых, удалось сберечь достаточно умеренные темпы инфляции — 8,2%.

Благодаря повышению уровня мировых цен на товары, что составляют основу украинского экспорта, а также наращиванию объемов инвестиционного импорта, темпы роста объемов экспорта и импорта товаров и услуг превысили даже наиболее оптимистичные прогнозы и за год составили 24,1% и 34,3%. Позитивное сальдо внешней торговли товарами достигло 2919 млн.долл.

В 2003г. правительство Украины продолжало проводить активную политику, направленную на увеличение благосостояния населения. За 2003г. задолженность по выплате заработной платы сократилась на 15,8%, а по выплате социальной помощи, предусмотренной Законом Украины «О государственной помощи семьям с детьми», была погашена полностью. Реальная зарплата штатных работников увеличилась на 15,2% в сравнении с 2002г.м.

Закрепление позитивных экономических результатов и достижение высоких темпов экономического роста в долгосрочной перспективе нуждается в проведении комплексных реформ, основными факторами которых является растущая глобализация и необходимость усиления конкурентоспособности страны, в т.ч. и на основе международной кооперации.

Самое главное задание минэкономики, определенное министром экономики и по вопросам европейской интеграции Украины Н.Деркачем, заключается именно в выработке комплексных стратегических решений, направленных на развитие эффективной рыночной экономики и повышения ее конкурентоспособности.

Раскрытие потенциала роста украинской экономики тормозят недостаточно эффективные мероприятия по внедрению инновационно-инвестиционной модели развития и детенизации экономики, что, в свою очередь, связано с незавершенностью налоговой реформы, несовершенством системы правовой защиты субъектов предпринимательской деятельности. Затянулся также процесс поиска и внедрения действенных механизмов управления государственной собственностью и корпоративными правами государства.

Исходя из необходимости закрепления и углубления позитивных тенденций развития украинской экономики и продолжения качественного экономического роста с учетом имеющихся проблем, кабинетом министров Украины определены шесть приоритетных заданий для минэкономики Украины на 2004г.: последующее развитие эффективной рыночной экономики путем усовершенствования ее базовых институтов — отношений собственности и конкуренции; повышение реальных доходов населения и обеспечение социальных гарантий государства; улучшение инвестиционного климата, совершенствование законодательства в сфере инвестиционной деятельности; обеспечение стабильной ценовой ситуации на основных товарных рынках; вступление Украины во Всемирную торговую организацию; активизация евроинтеграционной политики Украины и работы, направленной на получение государством статуса страны с рыночной экономикой.

Необходимость возрождения ведущей роли минэкономики Украины в разработке и реализации экономической политики правительства Украины, в частности, путем качественного улучшения прогнозной и аналитической работы, внедрения моделирования, прогрессивных методов прогнозирования и разработки программ, улучшение балансовой работы также определена приоритетом деятельности минэкономики на 2004г.

Повышается роль регионов в выполнении программных заданий президента Украины и кабинета министров. Центр экономических реформ постепенно перемещается в регионы, а это нуждается в налаживании более тесного и конструктивного сотрудничества с ними. Усовершенствование региональной политики обусловлено как внутренними, так и внешними факторами, ключевой из которых является необходимость обеспечения устойчивого развития страны, приближения границ Европейского Союза вплотную к Украине и ускорение вступления страны в ВТО.

По уточненным данным госкомстата Украины, реальный ВВП Украины вырос в 2003г. на 9,3%. Ранее Госкомстат объявлял о росте ВВП на 8,5% по сравнению с 2002г. Уточнения ВВП проводится четыре раза в течение года. Номинальный ВВП Украины в 2003г. составил 263,2 млрд.грн. (в 2002г. 220,9 млрд.грн.). Рост ВВП в 2002г. составил 4,8%, в 2001г. 9,2%, в 2000г. — 5,9%.

Выпуск и валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности характеризуются следующими индексами в 2003г. (проценты, в сравнимых ценах).

	Выпуск товаров и услуг		Валовая доб. стоимость	
	янв.-нояб.	янв.-дек.	янв.-нояб.	янв.-дек.
Сельское хоз., охота и лесхоз.....	88,3	90,3	88,1	90,5
Добывающая пром.	104,9	105,5	104,9	105,5
Обрабатывающая пром.	117,7	118,2	117,7	118,2
Произв. и распр. электрoэп., газа и воды	106,3	104,7	106,3	104,7
Строительство.....	123,3	123,1	123,3	123
Торговля (в т.ч. транспортом); услуги по ремонту.....	112,5	114,4	112,5	114,4
Транспорт	111,8	112,5	112	112,6
Образование.....	102,9	103,2	102,9	103,2
Охрана здоровья и соцпомощь	102,7	103,1	102,7	103,1
Другие виды эконом. деят.....	104,2	104,8	104,3	104,7
Чистые налоги на продукты	109,3	110,1	109,3	110,1
ВВП	-	-	107,7	108,5

Финансы

По данным госказначейства Украины, дефицит Сведенного бюджета за 2003г. составлял 489,9 млн.грн. (0,2% ВВП).

Доходы и расходы Сводного и Государственного бюджетов Украины (с учетом взаимоотношений с местными бюджетами), в млн.грн.

	Сводный бюджет		В т.ч. Госбюджет	
	2003г. общ. ВВП	в % к	2003г. общ. ВВП	в % к
Доходы	75165,4	100	28,9	54986,7
Налоговые поступления	54321	72,2	20,9	35725,7
- налог на прибыль предпр.	13237,2	17,6	5,1	13086,9
- подоходный налог				
- с граждан	13521,3	18	5,2	-
- плата за землю	2032,3	2,7	0,8	-
- налог на приб. стоимость	12598,1	16,8	4,8	12598,1
- акцизный сбор	5246,1	7	2	5141
- местные налоги и сборы	592,4	0,8	0,2	-
Неналоговые поступления	18092	24,1	6,9	15700,5
- собственные поступления бюджетных учреждений	7630,9	10,2	2,9	5746,4
- государственная пошлина	263,1	0,4	0,1	66,7
- таможенные пошлины	609,8	0,8	0,2	609,8
Доходы от опер. с капиталом	1802,9	2,4	0,7	763,3
Официальные трансферты от правительств зарубежных стран и междунар. организаций	212,7	0,3	0,1	212,7
Целевые фонды	736,8	1	0,3	216
Расходы	75655,3	100	29,1	56010,9
Общегос. функции	10017,1	13,2	3,9	7849,8
Обществ. порядок, безопасность и судебная власть	5790,3	7,7	2,2	5653,1
Социально-культ. меропр.	39622,6	52,4	15,2	15527,9
Пром. и строительство	3595,1	4,8	1,4	3587
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и охота, рыбное хозяйство.....	2805,9	3,7	1,1	2772
Транспорт, связок, телекоммуникации и информатика.....	2780,6	3,7	1,1	1951,5
Жилищно-коммун. хоз.	1820,6	2,4	0,7	82,8
Оборона.....	5279,5	7	2	5279,5
Охрана окружающей среды.....	919,2	1,2	0,4	726,3
Превышение доходов над расходами	-489,9	-	-0,2	-1024,2

В доходной части Сводного бюджета, которая составляла 75165,4 млн.грн. (28,9% к ВВП), налоговые поступления составляли 72,2% (54321 млн.грн.), неналоговые – 24,1% (18092 млн.грн.), другие поступления – 3,7% (2752,4 млн.грн.).

В структуре доходов Сводного бюджета значительный удельный вес занимают: подоходный налог с граждан – 18% от общей суммы доходов

(13521,3 млн.грн.), налог на прибыль предприятий – 17,6% (13237,2 млн.грн.), НДС – 16,8% (12598,1 млн.грн.). Из неналоговых поступлений 42,2% (7630,9 млн.грн.) приходится на собственные поступления бюджетных учреждений.

В других поступлениях значительный удельный вес занимают доходы от операций с капиталом – 65,5% (1802,9 млн.грн.) и поступления в целевые фонды 26,8% (736,8 млн.грн.). Расходы Сводного бюджета составляли 75655,3 млн.грн. (29,1% к ВВП).

В структуре расходов Сводного бюджета 52,4% (39622,6 млн.грн.) затрачено на социально-культурные мероприятия, 13,2% (10017,1 млн.грн.) – на общегосударственные функции, из которых расходы по обслуживанию госдолга составляли 3,5% от общей суммы расходов (2637,6 млн.грн.), в т.ч. на обслуживание внешнего долга затрачено 2313 млн.грн., или 3,1%.

Госбюджет Украины сведен с дефицитом 1024,2 млн.грн. (0,4% к ВВП).

Доходы Государственного бюджета в сумме 54986,7 млн.грн. (21,1% к ВВП, с учетом взаимоотношений с местными бюджетами) были сформированы на 65% за счет налоговых поступлений, из которых налог на добавленную стоимость занимает 35,3%, налог на прибыль предприятий – 36,6%.

В расходах госбюджета, что составляли 56010,9 млн.грн. (21,5% к ВВП), значительную часть занимают расходы на финансирование социально-культурных мероприятий – 27,7% (15527,9 млн.грн.), общегосударственных функций – 14% (7849,8 млн.грн.), в т.ч. расходы на обслуживание долга – 4,6% (2582,2 млн.грн.).

Доходы и расходы местных бюджетов (Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя) с учетом взаимоотношений с госбюджетом характеризуются такими данными.

	в % к		
	млн.грн.	общ. суммы	ВВП
Доходы – всего	34276,3	100	13,2
Налоговые поступления – всего	18595,3	54,3	7,2
- налог на прибыль предприятий	150,4	0,4	0,1
- подоходный налог с граждан	13521,3	39,4	5,2
- неналоговые поступления – всего	2391,5	7	0,9
Другие поступления – всего	13289,5	38,7	5,1
Расходы – всего	33742	100	13
- Социально-культурные мероприятия	24094,8	71,4	9,3
- Промышленность, энергетика, строительство, сельское хозяйство, лесное хозяйство и охота, рыбное хозяйство, транспорт, связок, телекоммуникации, информатика	871	2,6	0,3
- Превышение доходов над расходами	534,3	x	0,2

Бюджеты Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя сведены с профицитом 534,3 млн.грн. Доходная часть в основном сформирована за счет налоговых поступлений, которые составляли 18595,3 млн.грн. (7,2% к ВВП). Наибольший удельный вес в налоговых поступлениях приходится на подоходный налог из граждан (72,7%).

В расходах, которые составляли 33742 млн.грн. (13% к ВВП), 71,4% потрачен на финансирование социально-культурных мероприятий. Среднемесячный официальный курс гривны к долл. составлял за 2003г. 533,20 грн. за 100 долл.

Финансовый результат хозяйствующих субъектов от обычной деятельности до налогообложения в 2003г. был позитивным и составлял 20312,1 млн.грн. (общая сумма прибыли составила 37349,8 млн.грн., убытков – 17037,7 млн.грн.). Сравнительно с 2002г. финансовый результат увеличился на 38,7%.

Наибольшие объемы финансового результата от обычной деятельности к налогообложению получены предприятиями промышленности, прибыль которых выросла против 2002г. в 3 раза и составлял 9121,5 млн.грн., и транспорта и связи — соответственно в 1,3 раза и 5492,2 млн.грн.

По итогам деятельности в 2003г. убыточно работали 41% общего количества предприятий. Больше всего таких предприятий наблюдается в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве (50%), транспорте и связи (50%), промышленности (47%).

Дебиторская и кредиторская задолженность по всем субъектам ведения хозяйства на 1 янв. 2004г. составляли соответственно 274513,7 млн. и 344918,9 млн.грн. и в течение дек. 2003г. выросли на 0,5% и на 1,2%. За 2003г. дебиторская задолженность выросла на 14,5%, кредиторская — на 13,9%.

Удельный вес просроченных платежей в общей сумме задолженности на 1 янв. 2004г. составлял: дебиторской — 26,2%, кредиторской — 30,7% и на протяжении года уменьшился на 11,7 п.п. и 7,6 п.п. соответственно. За 2003г. просроченная дебиторская задолженность уменьшилась на 20,8%, кредиторская — на 8,7%

Наибольший удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности приходится на промышленность — 43,9% (151249,8 млн.грн.), из нее на обрабатывающую промышленность — 46% (69624,3 млн.грн.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 40,8% (61687 млн.грн.), добывающую промышленность — 13,2% (19938,5 млн.грн.). Треть (30,8%) задолженности в общем объеме имеют предприятия оптовой и розничной торговли, торговли транспортными средствами и услуг по ремонту.

В структуре кредиторской задолженности удельный вес задолженности между предприятиями Украины составлял 88,5% (305237,7 млн.грн.), дебиторской — 95,3% (261520 млн.грн.).

Объемы дебиторской задолженности за товары (работы, услуги) составляли 150050,1 млн.грн. (57,4% внутренней задолженности), кредиторской — 164289,2 млн.грн. (53,8%). Значительная часть этих платежей просрочена (26,6% и 35,1%).

Сумма неуплат субъектов хозяйственной деятельности по платежам в бюджет на 1 янв. 2004г. составляла 18448,1 млн.грн. (6% внутренней задолженности), из нее 67,4% — просроченная задолженность.

В структуре кредиторской задолженности задолженность между субъектами хозяйственной деятельности Украины и стран-республик бывшего СССР составляла 4,7% (16342,8 млн.грн.), дебиторской — 1,4% (3852,2 млн.грн.).

Наибольшие объемы кредиторской задолженности в сумме задолженности перед субъектами хозяйственной деятельности стран-республик бывшего СССР Украина имеет с Российской Федерацией — 12420,7 млн.грн. (76%) и Туркменистаном — 2774,1 млн.грн. (17%).

В структуре кредиторской задолженности задолженность с субъектами хозяйственной деятельности других стран составляла 6,8% (23338,4 млн.грн.), дебиторской — 3,3% (9141,5 млн.грн.).

Собственность

На 1 янв. 2004г. форму собственности изменили 904491 объект, из которых три четверти (66424) принадлежали к коммунальной форме собственности, другие (24025) — к государственной.

В течение всего процесса приватизации большинство объектов (81,7%) относится к группе А, другие объекты — к группам Б, В, Г (12,6%), Д (4,5%) и Ж (1,2%). По региональному распределению значительное количество объектов группы А сосредоточено в Донецкой (8570), Львовской (7874), Днепропетровской (5237), Харьковской (4117) областях и г.Киеве (6381). В этих же регионах, а также в Луганской, Одесской и Киевской обл. больше всего реформирована собственность объектов групп Б, В, Г. Процесс реформирования собственности имущества предприятий, учреждений, организаций осуществлялся путем выкупа (46,2%).

Количество объектов по способам приватизации на 1 янв. 2004г., по данным фонда госимущества Украины

	Всего ед.	% от общ.
Всего.....	90449	100
Выкуп объекта приватизации.....	41826	46,2
Выкуп за альтернативным планом приватизации.....	453	0,5
Выкуп имущества, сланного в аренду с выкупом.....	16816	18,6
Продажа на аукционе.....	14376	15,9
Продажа за некоммерческим конкурсом.....	2233	2,5
Продажа за коммерческим конкурсом.....	4317	4,8
Продажа акций открытых акционерных обществ.....	10423	11,5
Продажа за конкурсом с отсрочкой платежа.....	5	0

По видам экономической деятельности процессом приватизации наиболее охвачены объекты оптовой и розничной торговли, включая торговлю транспортными средствами и услуги по их ремонту (36009 объектов); по предоставлению коллективных, общественных и личных услуг (14641); операций с недвижимостью, сдачи под найм и услуг юридическим лицам (9247); а также промышленности (8493).

Количество объектов, которые изменили форму собственности, по видам экономической деятельности на 1 янв. 2004г.

	Всего ед.	% от общ.
Всего.....	90449	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.....	3348	3,7
Рыбное хозяйство.....	75	0,1
Промышленность.....	8493	9,4
- добывающая промышленность.....	137	0,2
- обрабатывающая промышленность.....	8143	9
- производство и распр. электроэнергии, газа и воды.....	213	0,2
Строительство.....	3637	4
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; услуги по ремонту.....	36009	39,8
- торговля транспортными средствами и их ремонт.....	210	0,2
- оптовая торговля и посредничество в торговле.....	4038	4,5
- розничная торговля бытовыми товарами, ремонт.....	31761	35,1
Гостиницы и рестораны.....	6610	7,3
Транспорт и связь.....	1834	2
Финансовая деятельность.....	306	0,3
Операции с недвижимостью, сдача под найм и услуги юридическим лицам.....	9247	10,2
Государственное управление.....	935	1
Образование.....	594	0,7
Охрана здоровья и социальная помощь.....	769	0,9
Коллективные, общественные и личные услуги.....	14641	16,2
Объекты незавершенного строительства.....	3951	4,4

Из общего количества реформированных объектов более двух третей (69,7%) изменили форму собственности на коллективную, почти треть (30,3%) — на частную, 27 объектов перешли к собственности международных организаций и юридических лиц других государств.

Количество объектов после приватизации на 1 янв. 2004г., в ед.

	Всего	Частн. Колл. Иностр.		
		собств.	собств.	юрлиц
Украина	90449	27384	63038	27
Автономная Республика Крым	4372	2156	2215	1
Винницкая	2325	457	1865	3
Волынская	2135	738	1397	-
Днепропетровская	6176	1663	4512	1
Донецкая	9893	2878	7015	-
Житомирская	2273	806	1467	-
Закарпатская	2240	940	1298	2
Запорожская	3542	957	2584	1
Ивано-Франковская	3114	1466	1648	-
Киевская	2692	753	1939	-
Кировоградская	1840	773	1067	-
Луганская	3941	1451	2490	-
Львовская	8691	2887	5804	-
Николаевская	2488	818	1670	-
Одесская	3961	1082	2879	-
Полтавская	2392	614	1778	-
Ровненская	1799	485	1314	-
Сумская	2438	708	1730	-
Тернопольская	2451	1087	1364	-
Харьковская	5055	1124	3930	1
Херсонская	1764	460	1304	-
Хмельницкая	1997	377	1620	-
Черкасская	1892	451	1441	-
Черновицкая	1967	809	1158	-
Черниговская	1378	231	1147	-
г. Киев	7166	1136	6012	18
г. Севастополь	467	77	390	-

За 2003г. в процессе приватизации изменили форму собственности 6546 объектов оценочной стоимостью имущества на 3024,2 млн.грн., из которых госформы – на 2358,9 млн.грн., коммунальной – на 665,3 млн.грн. Учетная численность работников, занятых на этих объектах – 50,7 тыс.чел.

Количество реформированных объектов за 2003г., в ед.

	Всего	В т.ч. по формам собственности				
		До приватиз.		После прив.		
		гос.	комм.	частн.	колл.	иностр.
Украина	6546	1405	5141	4029	2512	5
Авт. Республика Крым	420	39	381	278	142	-
Винницкая	75	51	24	44	31	-
Волынская	117	29	88	87	30	-
Днепропетровская	327	67	260	226	101	-
Донецкая	676	120	556	444	232	-
Житомирская	168	110	58	125	43	-
Закарпатская	121	21	100	94	27	-
Запорожская	357	75	282	211	146	-
Ивано-Франковская	293	21	272	208	85	-
Киевская	152	51	101	115	37	-
Кировоградская	108	41	67	81	27	-
Луганская	236	115	121	185	51	-
Львовская	623	85	538	411	212	-
Николаевская	153	38	115	102	51	-
Одесская	219	100	119	118	101	-
Полтавская	146	66	80	77	69	-
Ровненская	90	30	60	76	14	-
Сумская	231	37	194	149	82	-
Тернопольская	152	25	127	118	34	-
Харьковская	501	78	423	267	234	-
Херсонская	140	35	105	96	44	-
Хмельницкая	75	25	50	47	28	-
Черкасская	114	57	57	62	52	-
Черновицкая	130	17	113	98	32	-
Черниговская	67	40	27	34	33	-
г. Киев	821	26	795	258	558	5
г. Севастополь	34	6	28	18	16	-

Объекты малой приватизации (группы А) коммунальной формы собственности, которые составляли 85,3% от общего количества объектов этой классификационной группы, реформировали собственность преимущественно путем выкупа (68,9%) и аренды с выкупом (19,3%), на аукционах продано 9,3%, по коммерческим конкурсам – 2,1%, по некоммерческим – 0,4%.

Объекты группы А госформы собственности в основном выкуплены (61,7%) и проданы на аукционах (30,4%). В других случаях применялись выкуп через аренду (7,8%) и продажа по коммерческим конкурсам (0,1%).

Объекты большой приватизации (группы В, Г) разгосударствляли путем продажи акций ОАО (55,5%), выкупа (38,9%), продажи на аукционе и по коммерческим конкурсам (по 2,8%). Три объекта группы коммунальной формы собственности реформированы в открытые акционерные общества. Значительное количество объектов группы Д государственной формы собственности продано на аукционах (76,3%); коммунальной – выкуплено (41%) и продано на аукционах (38,5%).

Относительно группы Ж, то из 110 объектов государственной формы собственности 54,5% – выкуплено, 39,1% – продано на аукционах, 5,5% – по некоммерческим и 0,9% – по коммерческим конкурсам. Из 41 объекта этой группы, которые принадлежали к коммунальной форме собственности, 56,1% выкуплено, 22% продано на аукционах, 14,6% – по некоммерческим и 7,3% – по коммерческим конкурсам.

Реформирование собственности

	2002г.		2003г.	
	кол-во	% от общ	кол-во	% от общ
Всего	6150	100	6546	100
- объекты в целом	177	2,9	136	2,1
- структурные подразделения	5408	87,9	5935	90,7
- объекты незавершенного строительства	565	9,2	475	7,2

Все чаще объектами приватизации становятся структурные подразделения, среди которых по большей части помещения, здания и сооружения группы А (96,6%). Несколько замедлились темпы приватизации объектов незавершенного строительства: если за 2002г. таким объектом был каждый 11, то за 2003г. – каждый 14 объект.

За 2003г. в составе 14 целостных имущественных комплексов государственную форму собственности изменили 57 объектов незавершенного строительства оценочной стоимостью имущества на 5,8 млн.грн.

Объекты, которые изменили форму собственности за 2003г.

	Всего ед.	% от общ.
Всего	6546	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	43	0,7
Рыбное хозяйство	4	0,1
Промышленность	370	5,7
- добывающая промышленность	11	0,2
- обрабатывающая промышленность	313	4,8
- производство электроэнергии, газа и воды	46	0,7
Строительство	120	1,8
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	2562	39,1
- торговля транспортными средствами и их ремонт	66	1
- оптовая торговля и посредничество в торговле	485	7,4
- розничная торговля бытовыми товарами и их ремонт	2011	30,7
Гостиницы и рестораны	524	8
Транспорт и связь	135	2,1

Финансовая деятельность.....	112	1,7
Операции с недвижимостью.....	1365	20,8
Государственное управление.....	30	0,5
Образование	78	1,2
Охрана здоровья и социальная помощь.....	127	1,9
Коллективные, общественные и личные услуги.....	601	9,2
Объекты незавершенного строительства.....	475	7,2
- не установлено оборудование и стройматериалы.....	18	0,3

В 2003г. реформирование собственности объектов осуществлялось, главным образом, путем выкупа и продажи на аукционах — соответственно 64,2% и 17,1% от общего количества реформированных объектов по Украине.

Выкуп применялся для большинства объектов финансовой деятельности (82,1%); в сфере операций с недвижимостью, сдачи под найм и услуг юридическим лицам (74,4%); государственного управления (73,3%); коллективных, общественных и личных услуг (68,4%); сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (67,4%); оптовой и розничной торговли, включая торговлю транспортными средствами и услуги по их ремонту (66,4%); гостиниц и ресторанов (63,6%); строительства (62,5%).

В промышленности доминирующим способом является также выкуп (58,9% от общего количества реформированных промышленных объектов). Почти все объекты добывающей промышленности, две трети — по производства и распределения электроэнергии, газа и воды и более половины — обрабатывающей промышленности изменили форму собственности с применением этого способа.

Значительное количество объектов незавершенного строительства (70,1%), треть объектов образования (29,5%) и пятая часть объектов сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (20,9%), транспорта и связи, государственного управления (по 20%) продано на аукционах.

За 2003г. большинство объектов, как государственной формы собственности (59,1%), так и коммунальной (62,2%), перешли к индивидуальному владельцу, т.е. стали частными (соответственно 831 и 3198 объектов). Остальные изменили форму собственности на коллективную (2512) и собственность международных организаций и юрилиц других государств (5 объектов).

Реформирование собственности за 2003г. осуществлялось исключительно за денежные средства. От продажи объектов ожидалось получить 859,3 млн.грн., в т.ч. от продажи на льготных условиях — 747,8 млн.грн. От размещения акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации за 2003г., предусматривалось поступление средств в размере 1575,1 млн.грн., из которых 1431,9 млн.грн. — на конкурсных основах.

Реформирование собственности объектов по регионам за 2003г., в млн.грн.

	1	2	3	4	5	6
Украина.....	6546	...3024,2	..2458,8	.1142,2	...859,3	.1575,1
Автономная Р. Крым.....	42077,575,4	...144,473,72,9
Винницкая.....	754,74,75,55,4-
Волинская.....	1175,55,24,63,9-
Днепропетровская.....	3271773	..1423,8	...491,423,9	.1386,4
Донецкая.....	67639,43927,135,43,3
Житомирская.....	1689,19-9,9-
Закарпатская.....	12176,81,27,2-
Запорожская.....	357114,7	...111,998,335,2	...63,6
Ивано-Франковска.....	29332,123,818,616,17,4
Киевская.....	15225,117,311,312,74,9
Кировоградская.....	10810,28,55,17,10,6

Луганска.....	23617,912,817,87,73
Львовская.....	62358,457,313,856,6-
Николаевская.....	153310,9	...141,5	...186,210,1	...96,9
Одесская.....	21941,741,614,689,6-
Полтавская.....	14614,813,211,310,7-
Ровненская.....	904,54,344,5-
Сумская.....	23129,425,724,810,22,7
Тернопольская.....	15213,511,66,39,7-
Харьковская.....	50175,775,52,777,2-
Херсонская.....	1408,18,23,88,5-
Хмельницкая.....	759,79,74,712,20,1
Черкасская.....	11422,313,220,19,63,2
Черновицкая.....	1308,98,97,29,7-
Черниговская.....	678,38,71210,1-
г.Киев.....	821295,4	...294,74,6	...295,80,1
г.Севастополь.....	346,46,50,86,6-

1 Количество объектов, единиц

2 Стоимость имущества согласно актам оценки

3 Стоимость имущества, что подлежит приватизации

4 Остаточная стоимость основных средств

5 Ожидаемое поступление средств от продажи объектов

6 Стоимость акций, которые планируются к продаже

Значительные объемы денежных поступлений ожидалось от продажи объектов оптовой и розничной торговли, включая торговлю транспортными средствами и услуги по их ремонту — 360,1 млн.грн.; гостиниц и ресторанов — 117,2 млн.грн.; в сфере операций с недвижимостью, сдачи под найм и услуг юридическим лицам — 99,4 млн.грн.; из предоставления коллективных, общественных и личных услуг — 67,1 млн.грн.

От размещения акций акционерных обществ, которые начали процесс приватизации в течение 2003г., больше всего денежных средств предусматривалось получить в добывающей промышленности — 1386,4 млн.грн.

Реформирование собственности объектов по видам экономической деятельности за 2003г., в млн.грн.

	1	2	3	4	5	6
Всего.....	6546	...3024,2	..2458,8	...1142,2	...859,3	..1575,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.....	4366,752,766,52,6-
Рыбное хозяйство.....	45,53,781,80,12,9
Промышленность.....	370	...2155,6	...1628,2	...756,7	...39,8	..1554,6
- добывающая.....	11	...1738,1	...1388,7	...474,62,3	..1386,4
- обрабатывающая.....	313	...415,5	...237,5	...281,2	...35,5	..168,2
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды.....	46220,92-
Строительство.....	12018,2188,715,2	...3,6
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; ремонт.....	2562	...308,7	...306,391	...360,15,4
торговля транспортными средствами и их ремонт.....	663,93,90,53,9-
оптовая торговля и посредничество в торговле.....	48581,581,221,982-
розничная торговля бытовыми товарами и их ремонт.....	2011	...223,3	...221,2	...68,6	...274,25,4
Гостиницы и рестораны.....	524	...117,6	...116,2	...24,1	...117,20,1
Транспорт и связь.....	135	...40,1	...40	...19,1	...373
Финансовая деятельность.....	112	...55,9	...55,9	...14,4	...56,3-
Операции с недвижимостью						
сдача под найм и услуги юрилицам.....	1365	...109,9	...101,8	...28,4	...99,42,7
Госуправление.....	302,12,11,12,4-
Образование.....	7814143,713,9-
Охрана здор., соцпомощь.....	127	...21,3	...13,4	...14,9	...10,9	...2,8
Коллективные, общественные и личные услуги.....	601	...68,7	...67,9	...31,8	...67,1-

Объекты незавершенного строительства.....	475	39,9	38,6	-	37,3
- не установленное оборудование и строительные материалы	18	0,6	0,6	-	0,5

За 2003г. приватизировано отдельное индивидуально определенное имущество 115 предприятий, о чем заключены 194 нотариально засвидетельствованных договора купли-продажи. Ожидаемые денежные поступления от его продажи составляли 26,2 млн.грн., значительная часть этих предприятий в Днепропетровской обл. (31,1%) и Автономной Республике Крым (29,4%). За 2003г. реформирована собственность 46 объектов группы Е, что вдвое больше, чем за 2002г. (24 объекта).

Территориальное распределение объектов группы Е, в ед.

	Всего		Из них в хоз. обществах	
	94-03	2003г.	частн.	коллект. иностр.
Украина.....	1164	46	10	34
Автономная.....				
Республика Крым.....	57	9	3	5
Винницкая.....	49	-	-	-
Волынская.....	24	-	-	-
Днепропетровская.....	44	1	-	1
Донецкая.....	39	2	-	2
Житомирская.....	7	-	-	-
Закарпатская.....	4	1	-	1
Запорожская.....	39	2	2	-
Ивано-Франковская.....	15	-	-	-
Киевская.....	13	1	-	1
Кировоградская.....	43	1	-	1
Луганская.....	35	-	-	-
Львовская.....	217	1	-	1
Николаевская.....	52	-	-	-
Одесская.....	142	4	1	3
Полтавская.....	15	1	-	1
Ровненская.....	25	-	-	-
Сумская.....	17	-	-	-
Тернопольская.....	44	1	-	1
Харьковская.....	35	5	-	5
Херсонская.....	10	-	-	-
Хмельницкая.....	4	2	1	1
Черкасская.....	23	5	3	2
Черновицкая.....	42	1	-	1
Черниговская.....	27	1	-	1
г. Киев.....	139	8	-	7
г. Севастополь.....	3	-	-	-

Группа Е – акции (части, паи), которые принадлежат государству в уставных фондах хозяйственных обществ (в т.ч. с иностранными инвестициями), расположенных на территории Украины или за границей.

От продажи объектов этой группы должно поступить денежных средств на 59,3 млн.грн., из которых 55,8% от объектов транспорта и связи, 11,5% – оптовой и розничной торговли, включая торговлю транспортными средствами и услуги по их ремонту, 8,9% – добывающей промышленности, 7,8% – обрабатывающей промышленности, 6,9% – по предоставлению коллективных, общественных и личных услуг и тому подобное.

Данные об ожидаемом поступлении средств от приватизации объектов группы Е по видам экономической деятельности

	Ожид. средства от			
	Кол-во, ед.	продажи, млн.грн.		
	2002г.	2003г.	2002г.	2003г.
Всего.....	24	46	49	59,3
Добывающая промышленность.....	4	1	41,1	5,3
Обрабатывающая промышленность.....	5	7	1,7	4,6
Строительство.....	1	2	0	0,2

Оптовая и розничная торговля;.....				
торговля транспортными.....				
средствами; услуги по ремонту.....	6	9	2	6,8
торговля транспортными.....				
средствами и их ремонт.....	-	3	-	0,1
оптовая торговля и.....				
посредничество в торговле.....	2	2	1,8	5,9
розничная торговля бытовыми.....				
товарами и их ремонт.....	4	4	0,2	0,8
Гостиницы и рестораны.....	2	2	0,4	1,1
Транспорт и связь.....		8	-	33,1
Финансовая деятельность.....	1	7	0,1	2,4
Операции с недвижимостью.....				
сдача под найм и услуги.....				
юридическим лицам.....	3	3	1,7	0,7
Образование.....	-	1	-	1
Коллективные, общественные и.....				
личные услуги.....	2	6	2	4,1

За 2003г. объекты группы Е реформировали собственность преимущественно путем выкупа (36 объектов); на аукционах проданы 8 объектов, по коммерческим конкурсам и посредством продажи акций ОАО – по 1 объекту.

Иноинвестиции

В 2003г. в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 1319,9 млн.долл. прямых инвестиций, в т.ч. из стран СНГ поступило 69 млн.долл. (5,2% к общему объему), с других стран мира – 1250,9 млн.долл. (94,8%). Нерезидентами изъято капитала на 340,4 млн.долл.

Основными формами привлечения капитала были денежные взносы, которые составили 754,3 млн.долл. (57,1% вложенного объема), и взносы в форме движимого и недвижимого имущества – 483,6 млн.долл. (36,6%).

Объем прямых иноинвестиций в Украину на 1 янв. 2004г. составлял 6657,6 млн.долл., что составляет 140 дол. на одного жителя Украины. Прирост иностранного капитала в 2003г. составил 1185,7 млн.долл. (21,7%). Инвестиции поступили с 114 стран мира и наибольшие объемы внесены нерезидентами из США – 1074,8 млн.долл. (16,1% к общему объему), Кипра – 779,2 млн.долл. (11,7%), Соединенного Королевства – 686,1 млн.долл. (10,3%), Нидерландов – 463,9 млн.долл. (7%), Германии – 441,4 млн.долл. (6,6%), Вирджинских островов (Британских) – 381 млн.долл. (5,7%), Российской Федерации – 377,6 млн.долл. (5,7%), Швейцарии – 319,5 млн.долл. (4,8%), Австрии – 252,1 млн.долл. (3,8%). Этим 9 странам принадлежит 71,7% общего объема прямых инвестиций в экономику Украины.

Наиболее инвестиционно-привлекательными в Украине остаются предприятия оптовой торговли и посредничества в торговле – 996,3 млн.долл. (15% общего объема инвестиций) и предприятия пищевой промышленности и переработки с/х продуктов – 988,3 млн.долл. (14,8%). Интерес у нерезидентов также вызывают предприятия машиностроения (производство машин, электрического, транспортного и электронного оборудования) – 597,3 млн.долл. (9%), транспорта и связи – 524,8 млн.долл. (7,9%), металлургии и обработка металла – 338 млн.долл. (5,1%), химической и нефтехимической промышленности (химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий) – 319,3 млн.долл. (4,8%), а также организации, которые осуществляют фи-

нансовую деятельность — 490,9 млн.долл. (7,4%), операции с недвижимостью, сдача под найм и услуги юридическим лицам — 347,9 млн.долл. (5,2%).

Предприятия промышленности получили почти половину общего объема инвестиций — 3314,6 млн.долл.

В предприятия коллективной формы собственности направлено иноинвестиций на 4970,2 млн.долл. (74,7% общего объема), в предприятия, являющиеся собственностью других государств, — 1567,9 млн.долл. (23,5%), государственной формы собственности — 52,1 млн.долл. (0,77%), частной и коммунальной — соответственно 65,2 млн.долл. (1%) и 2,2 млн.долл. (0,03%).

Иноинвестиции вложены в 9442 предприятия Украины. Среди регионов ведущие места за объемами инвестиций продолжают удерживать г.Киев — 2123,4 млн.долл., Днепропетровская — 598,4 млн.долл., Киевская — 473,7 млн.долл., Запорожская — 442 млн.долл., Донецкая — 434,2 млн.долл., Одесская — 361,7 млн.долл., Львовская — 304,9 млн.долл., Харьковская — 267,9 млн.долл. области и Автономная Республика Крым — 224,2 млн.долл. В отмеченные регионы направлено 78,5% объема инвестиций.

Сумма кредитов и ссуд, полученных предприятиями Украины от прямых инвесторов, на 1 янв. 2004 г. составила 385,7 млн.долл. Наибольшие объемы поступили из Кипра — 91,2 млн.долл., США — 64,7 млн.долл., Соединенного Королевства — 58,7 млн.долл., Польши — 49,2 млн.долл.

Общий объем прямых иноинвестиций, включая заимообразный капитал, на 1 янв. 2004г. составлял 7043,2 млн.долл. Общий объем портфельных инвестиций нерезидентов, которые входят в уставный фонд предприятий Украины, составляет 260,6 млн.долл.

В 2003г. из Украины в экономику других стран мира направлено 17,7 млн.долл. прямых инвестиций. Инвестирование осуществлялось преимущественно в форме движимого и недвижимого имущества — 10,3 млн.долл. (58,1%) и денежных взносов — 7,3 млн.долл. (41,2%).

Объем инвестиций из Украины на 1 янв. 2004г. составил 163,5 млн.долл., в т.ч. в страны СНГ — 90 млн.долл. (55%), в другие страны мира — 73,5 млн.долл. (45%).

Основными инвесторами из Украины являются предприятия, принадлежащие к таким видам экономической деятельности, как операции с недвижимостью, сдача под найм и услуги юридическим лицам, объемы инвестиций которых составили 66,4 млн.долл. (40,6%), транспорт — 55,1 млн.долл. (33,7%), государственное управление — 14,8 млн.долл. (9%), финансовая деятельность — 8,3 млн.долл. (5,1%), машиностроение — 6,3 млн.долл. (3,8%), химическая и нефтехимическая промышленность — 4,3 млн.долл. (2,6%), строительство — 3,4 млн.долл. (2,1%), металлургия и обработка металла — 2,5 млн.долл. (1,6%).

Наибольшие объемы инвестиций осуществлены предприятиями Харьковской — 52,2 млн.долл. (31,9%), Одесской — 36,5 млн.долл. (22,3%), Винницкой — 17,1 млн.долл. (10,5%) областей, г. Киева — 19,4 млн.долл. (11,9%) и Севастополя — 18,9 млн.долл. (11,6%).

Внешняя торговля

Объемы экспорта товаров и услуг за 2003г. составляли 27328,2 млн.долл., импорта 24409,2 млн.долл. и увеличились по сравнению с 2002г. соответственно на 24,1% и 34,3%. Позитивное сальдо внешнеторгового баланса Украины в 2003г. составляло 2919 млн.долл. (в 2002г. 3844 млн.долл.).

Объемы экспорта внешней торговли Украины товарами за 2003г. составляли 23080,2 млн.долл., импорта — 23020,8 млн.долл. и против 2002г. увеличились соответственно на 28,5% и на 35,6%. Позитивное сальдо внешней торговли товарами составило 59,4 млн.долл. Внешнеторговые операции с товарами Украина осуществляла с партнерами из 204 стран мира.

Объемы экспорта товаров в страны СНГ по сравнению с 2002г. увеличились на 38,2%, импорта — на 28,3%. Объемы экспорта в другие страны мира выросли на 25,4%, импорта — на 43,8%. Доля экспорта в страны СНГ за 2003г. составляла 26,2%, в другие страны мира — 73,8% (в 2002г. соответственно 24,4% и 75,6%).

Наибольшие объемы экспортных поставок осуществлялись в Российскую Федерацию 18,7% от общего объема экспорта, Германию 6,2%, Италию 5,5%, Китай 4,4%, Турцию 3,9%, Венгрию 3,7%, Польшу 3,3%, США 3,1%.

Поставки недргоценных металлов и изделий из них составляли 36,8% (из них черных металлов — 29,2%, изделий из черных металлов 4,7%) от общего объема экспорта Украины. На поставки минеральных продуктов приходилось 15,2% (из них энергетических материалов, нефти и продуктов ее перегонки — 11,9%), механического и электрического оборудования — 10,1% (в т.ч. механического — 6,2%, электрического — 3,9%), продукции химической и связанных с ней отраслей промышленности — 8,4% (в т.ч. продуктов неорганической химии и удобрений — по 2,6%), транспортных средств и путевого оборудования — 4,3% (в т.ч. ж/д или трамвайных локомотивов, путевого оборудования — 2,4%), готовых пищевых продуктов — 3,9%, текстиля и изделий из него — 3,3%, продуктов растительного происхождения — 3,2% (в т.ч. зерновых культур — 1,7%), жиров и масел животного или растительного происхождения — 2,4%.

В 2003г. из стран СНГ и других стран мира в Украину импортировано по 50% всех товаров (в 2002г. — соответственно 52,8% и 47,2%).

Наибольшие импортные поступления осуществлялись из Российской Федерации 37,6%, Германии 9,9%, Туркменистана 7,6%, Польши 3,5%, Италии 2,8%, Соединенного Королевства 2,5%, Франции и Китая по 2,3%.

В общем объеме импорта 36,8% составляли минеральные продукты, в т.ч. 34,1% стоимости составляли энергетические материалы, нефть и продукты ее перегонки (нефть сырая — 16% и газ природный — 13,9%). В Украину поступило каменного угля 10,3 млн.т., нефти сырой (включая газовый конденсат) — 22,4 млн.т. (в т.ч. из Российской Федерации — 21,3 млн., Казахстана — 1,1 млн.т.), газа природного 55,3 млрд. куб. м (в т.ч. из Российской Федерации — 26,4 млрд., Туркменистана — 26,5 млрд., Узбекистана — 2,4 млрд.куб.м.). Поставки механического и электрического оборудования составили 15,1% (механического — 10,7%, элек-

трического – 4,4%). За счет транспортных средств и путевого оборудования осуществлялось 8,1% импортных поступлений (в т.ч. наземных транспортных средств, кроме ж/д – 7,4%), продукции химической и связанных с ней отраслей промышленности 7,7% (в т.ч. фармацевтической продукции – 2,6%), недргоценных металлов и изделий из них – 5,2%, готовых пищевых продуктов 4,8%, полимерных материалов, пластмасс и каучука – 4,5%, текстиля и изделий из него 3,7%.

В 2003г. из Украины было экспортировано зерновых культур 3861,2 тыс.т. на сумму 402,3 млн.долл. (на 8307 тыс.т., или в 3,2 раза, меньше, чем в 2002г.), в т.ч. пшеницы – 901,1 тыс.т. на 80,6 млн.долл. (на 7402,9 тыс.т. меньше), рожь – 91,9 тыс.т. на 6 млн.долл. (на 375,8 тыс.т. меньше), ячменя – 1894,8 тыс.т. на 206,8 млн.долл. (на 941,4 тыс.т. меньше).

Импортировано зерновых культур в Украину 3481,4 тыс.т. на 522,5 млн.долл. (на 3374,3 тыс.т., или в 32,5 раза, больше, чем в 2002г.), в т.ч. пшеницы – 3076,2 тыс.т. на 467,4 млн.долл. (в 2002г. завезено 4,5 тыс.т.), рожь – 261,5 тыс.т. на 16,8 млн.долл. (в 2002г. 0,2 т.), ячменя – 32,9 тыс.т. на 6 млн.долл. (на 14,8 тыс.т. больше, чем в 2002г.).

Доля товарообменных (бартерных) операций в общем объеме экспорта и импорта Украины составляла по 0,1%, или соответственно 16,6 млн. и 18,6 млн.долл. (за 2002г. в экспорте и импорте – также по 0,1%).

В 2003г. экспорт украинского давальческого сырья составлял 32,3 млн.долл., или 0,1% от общего объема экспорта страны. Основными партнерами по переработке украинского давальческого сырья были Германия, Соединенное Королевство, Австрия, Эстония и Российская Федерация. В структуре экспортированного давальческого сырья 99,3% составляли разные другие товары, 0,5% – недргоценные металлы и изделия из них, по 0,1% – минеральные продукты и продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности.

В Украину импортировано готовой продукции, изготовленной из давальческого сырья, на 41,8 млн.долл., или 0,2% от общего объема импорта страны.

За 2003г. в Украину поступило иностранного давальческого сырья на 1592,8 млн.долл., что составляло 6,9% от общего объема импорта страны. Минпродукты составляли 27,7% общего объема импорта давальческого сырья (из них энергетические материалы, нефть и продукты ее перегонки – 22,8%, руды, шлаки и зола – 4,8%), текстиль и изделия из текстиля 28% (в т.ч. нити синтетические или искусственные тот хлопок (ткани) по 4,9%, химические штапельные волокна – 4,5%, шерсть – 3,7%), готовые пищевые продукты – 13,8% (в т.ч. сахар и кондитерские изделия из сахара – 13,5%), механическое и электрическое оборудование – 6,5% (в т.ч. электрические машины и оборудование – 4,8%), продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности – 4,4% (в т.ч. органические химические соединения – 2,2%, продукты неорганической химии – 1,8%), полимерные материалы, пластмассы и каучук – 3,8% (в т.ч. полимерные материалы, пластмассы – 3,4%). Основные поступления давальческого сырья осуществлялись из Германии, Соединенного Королевства, Российской Федерации, Бразилии, Италии, Австрии, Венгрии и Ганы.

Объем экспорта готовой продукции, изготовленной из импортированного давальческого сырья, составил 2091,1 млн.долл., или 9,1% от общего объема экспорта страны. Наибольшая часть приходилась на текстиль и изделия из текстиля – 30,9% от объема экспорта готовой продукции из давальческого сырья (в т.ч. одежда текстильная – 22,1%, одежда трикотажная – 3,9%), продукцию химической и связанных с ней отраслей промышленности – 13,8% (в т.ч. органические химические соединения – 11%, удобрения 1,1%), недргоценные металлы и изделия из них – 11,6% (в т.ч. черные металлы – 10,6%), минеральные продукты – 9,3% (в т.ч. энергетические материалы, нефть и продукты ее перегонки – 9%), готовые пищевые продукты – 9,2% (в т.ч. сахар и кондитерские изделия из сахара – 7%), механическое и электрическое оборудование – 5,7%, масса из древесины или других волокнистых целлюлозных материалов 4,9%, обувь, головные уборы, зонтики – 3,7%.

Среди регионов Украины наибольшие объемы внешней торговли товарами приходились на г. Киев, Донецкую, Днепропетровскую, Запорожскую, Одесскую и Луганскую области.

В 2003г. наблюдался рост объемов экспорта и импорта услуг во внешней торговле услугами против 2002г. Экспорт увеличился на 4,8% и составлял 4248 млн.долл., импорт – на 16,5% и составил 1388,4 млн.долл.; позитивное сальдо внешней торговли услугами составляло 2859,6 млн.долл. Украина осуществляла внешнеторговые операции услугами с 203 странами мира.

Наибольший удельный вес в общем объеме украинского экспорта составляли транспортные услуги (82,7%), импорта – государственные (31,3%), транспортные (23,4%), разные деловые, профессиональные и технические (13,8%) услуги.

По сравнению с 2002г. экспорт услуг вырос на 192,7 млн.долл., в т.ч. за счет услуг воздушного транспорта – на 103,3 млн.долл. (на 38,9%), ж/д транспорта – на 103,7 млн.долл. (на 22,9%), по путешествиям – на 14,6 млн.долл. (на 14,3%), страховых услуг – на 8,9 млн.долл. (в 2,6 раза), разных деловых, профессиональных и технических услуг – на 21,8 млн.долл. (на 9,5%), услуг по ремонту – на 22,3 млн.долл. (на 14,2%).

Объем услуг, предоставленных странам СНГ, составил 2323,5 млн.долл. (54,7% от общего объема экспорта Украины). По сравнению с 2002г. он сократился на 106,6 млн.долл. (на 4,4%), в т.ч. в Российскую Федерацию – на 116,5 млн.долл. (на 5%), Туркменистан – на 4,8 млн.долл. (на 29,2%). Одновременно вырос экспорт услуг в Грузию – на 12 млн.долл. (в 2,4 раза). Среди стран СНГ Российская Федерация остается основным партнером, на нее приходится 2193,8 млн.долл. объема предоставленных услуг (94,4% украинского экспорта услуг странам СНГ, или 51,6% общего объема экспорта услуг Украины).

Объем услуг, предоставленных другим странам мира, составил 1924,5 млн.долл. (45,3% от общего объема экспорта Украины). По сравнению с 2002г. он вырос на 299,3 млн.долл. (на 18,4%), в т.ч. в Австрию – на 22,5 млн.долл. (на 39,5%), Бельгию – на 26,3 млн.долл. (на 36,3%), Венгрию – на 34,2 млн.долл. (в 1,9 раза), Словакию – на 35,6 млн.долл. (в 1,7 раза), США – на 44,8 млн.долл. (на 33,5%), Швейцарию – на 48,9 млн.долл. (в 1,9 раза). Одновременно сократился экспорт услуг в

Литву — на 6,9 млн.долл. (в 1,7 раза), Японию — на 8,8 млн.долл. (в 3 раза), Индию — на 11 млн.долл. (в 1,7 раза), Болгарию — на 11,9 млн.долл. (на 32,7%).

Импорт услуг в Украину увеличился на 196,8 млн.долл., в т.ч. за счет услуг воздушного транспорта — на 18,4 млн.долл. (на 23,7%), ж/д транспорта — на 35,5 млн.долл. (на 26,8%), услуг по путешествиям — на 8,6 млн.долл. (на 17,2%), строительных услуг — на 20 млн.долл. (в 2,7 раза), страховых услуг — на 11,3 млн.долл. (на 27,1%), компьютерных услуг — на 17,2 млн.долл. (в 2,1 раза), роялти и лицензионных услуг — на 15,9 млн.долл. (в 2,1 раза), разных деловых, профессиональных и технических услуг — на 13,3 млн.долл. (на 7,5%), государственных услуг — на 15,1 млн.долл. (на 3,6%), услуг по ремонту — на 18,8 млн.долл. (в 2,6 раза). Одновременно сократился импорт услуг связи — на 19,9 млн.долл. (на 20,1%), услуг морского транспорта — на 1,5 млн.долл. (на 5,9%).

Импорт услуг из стран СНГ составлял 336,7 млн.долл. (24,2% от общего объема импорта Украины). По сравнению с 2002г. он вырос на 41 млн.долл. (на 13,9%), в т.ч. из Российской Федерации — на 37,5 млн.долл. (на 14,8%).

Объем услуг, полученных из других стран мира, составил 1051,7 млн.долл. (75,8% от общего импорта Украины). По сравнению с 2002г. он вырос на 155,8 млн.долл. (на 17,4%), в т.ч. из Австрии — на 4,4 млн.долл. (на 16,1%), Италии — на 6 млн.долл. (в 1,9 раза), Бельгии — на 6,1 млн.долл. (в 1,4 раза), Швейцарии — на 12 млн.долл. (в 1,5 раза), Латвии — на 14 млн.долл. (в 3,2 раза), Польши — на 14,1 млн.долл. (в 1,4 раза), Швеции — на 15,1 млн.долл. (в 1,7 раза), Литвы — на 15,5 млн.долл. (в 5,4 раза), Германии — на 39,7 млн.долл. (в 1,7 раза), Соединенных Штатов Америки — на 43,8 млн.долл. (на 20,9%). Одновременно сократились объемы полученных услуг из Соединенного Королевства — на 16 млн.долл. (на 15,9%), Чешской Республики — на 10,4 млн.долл. (в 2,4 раза).

Активнее всего осуществляли экспортные операции услугами предприятия г. Киева (12,4% от общего объема экспорта Украины), одесской области (11,9%), Автономной Республики Крым (3,1%), Днепропетровской (2,4%), Запорожской (1,7%), донецкой (1,6%) областей; импортные операции — предприятия г. Киева (20,7% от общего объема импорта Украины), сумской (4,6%), Днепропетровской (4,2%), Запорожской (2,9%), Одесской (2,6%), Донецкой и Полтавской (1,8%) областей.

Обзор прессы НАЛОГИ

— По сообщению минфина Украины, в янв. 2004г. внешний долг Украины сократился на 0,6%, или на 50 млн.долл., составив на 31 янв. 8504 млн.долл.

Внутренний долг Украины в янв. увеличился на 2,2% или на 463 млн.грн. до 20986 млн.грн. Общий размер госдолга за янв. увеличился на 0,3% или на 192 млн.грн. до 66325 млн.грн.

В дек. 2003г. внешний долг Украины увеличился на 1,5% до 8554 млн.долл., внутренний — на 0,3% или на 68 млн.грн. до 20523 млн.грн. Общий размер госдолга за дек. 2003 увеличился на 1,1% или на 743 млн.грн. до 66133 млн.грн.

За 2003г. в целом внешний долг увеличился на 5,9% или на 475 млн.долл. с 8079 до 8554 млн.долл., внутренний сократился на 4% или на 863 млн.грн. с 21386 до 20523 млн.грн. Общий размер госдолга за 2003г. увеличился на 2,6% или на 1665 млн.грн. с 64468 до 66133 млн.грн.

За 2002г. внешний долг Украины увеличился на 1,3%, или на 101 млн.долл. с 7978 до 8079 млн.долл., внутренний — на 1,8%, или на 368 млн.грн. с 21018 до 21386 млн.грн. Общий размер госдолга в 2002г. увеличился на 1,9%, или на 1178 млн.грн. с 63290 до 64468 млн.грн.

— По сообщению информационных агентств Украины (23 марта 2004г.), Верховная Рада Украины отказалась ликвидировать специальные экономические зоны «Азов» и «Донецк» в Донецкой обл., отклонив проект закона №4338 «О внесении изменений в закон Украины «О специальных экономических зонах и специальный режим инвестиционной деятельности в Донецкой обл.». Проект закона также предполагал прекращение полномочий органов хозяйственного развития специальных экономических зон «Азов» и «Донецк». Закон предполагал предоставить предприятиям, которые реализуют инвестиционные проекты СЭЗ «Азов» и «Донецк» статус субъектов специального режима инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития с предоставлением налоговых льгот.

СЭЗ «Азов» и «Донецк» действуют на территории Донецкой обл. с 1998г. Налоговыми льготами, согласно действующему законодательству, воспользовались только 4 предприятия. Согласно пояснительной записке к проекту закона, объем инвестиционных проектов, реализованных на территории указанных СЭЗ составляет 4% от общего количества инвестиционных проектов, реализованных в Донецкой обл.

В начале фев. 2003г. президент Украины Л.Кучма выступил с резкой критикой деятельности СЭЗ, после чего премьер-министр В.Янукович высказался за их сохранение с одновременным исправлением недостатков их функционирования.

— По сообщению пресс службы президента Украины (информация от 2 марта 2004г.), Л.Кучма после совещания по проблемам НДС воспользовался правом вето к принятию Верховной Рдой Украины Закону «О внесении изменений в некоторые законы Украины по вопросам налогообложения в связи с принятием Закона Украины «О государственном бюджете на 2004г. (№4000-1).

По словам Л.Кучмы, причинами ветирования закона стало его противоречие четырем статьям конституции и законодательству Украины. Президент отметил, что по принципиальным вопросам, которые существуют в законе и заслуживают поддержки, можно внести отдельные законопроекты. «Нужно ускорить работу над усовершенствованием правовой базы и администрирования НДС. Но на системной основе, с анализом и обоснованием», — заявил Л.Кучма.

По словам Л.Кучмы, проблемы НДС также значительно ухудшают инвестиционный климат. Он отметил, что НДС практически утратил свою бюджетоформирующую роль. В 1993г. доля НДС по доходам бюджета составляла 35%. В 2003г. всего 17%. Доля НДС в ВВП за последние 5-7 лет уменьшилась с 8,3 до 4,9%, тогда как доля налога с доходов населения, наоборот, выросла с 2,9% до 5,3%. Льготы по НДС более чем вдвое превышают поступление этого налога в бюджет.

Глава государства отметил, что в 2003г. в сравнении с 2002г. потери бюджета от льгот по НДС возросли на 33%. Их доля в общих налоговых льготах уже достигла 87%. Это негативно влияет на поступление НДС в бюджет. По словам Л.Кучмы, в 2003г. от НДС поступило лишь 92,3% запланированных средств (на 8% меньше чем в 2002г.), тогда как ВВП вырос на 9,3%, промышленность на 15,8, товарооборот на 20%. Недоимка по этому налогу приближается к 7 млрд.грн. На фоне уменьшения поступлений НДС в бюджет, возрастают заявки на его возмещение. За 2003г. они достигли 21 млрд.грн.

— Ранее Л.Кучма подверг критике кабинет министров Украины за плохой анализ последствий принятия указанного закона, в частности, за отсутствие единой позиции между минфином и госналогадминистрацией Украины. По его мнению, неприемлемо, когда различные ведомства занимают прямо противоположные позиции по отношению к закону, в частности минфин выступает за, а ГНАУ категорически против.

26 фев. 2003г. кабмин обратился к президенту с просьбой подписать Закон №4000-1, а 13 фев. 2003г. ГНАУ просила этот же Закон ветировать. По мнению ГНАУ, при введении указанного Закона налоговая система Украины может быть разбалансирована, что затруднит обеспечение требуемых объемов поступлений в бюджет.

5 фев. 2004г. ВР приняла закон №4000-1, предусматривающий снижение с 1 янв. 2005г. ставки налога на добавленную стоимость с 20% до 17%, а с 1 янв. 2006г. — до 15%. Законом №4000-1 ВР также ввела уплату НДС при операциях по продаже лекарственных средств, изделий медицинского назначения, по продаже (подписке) и доставке периодических изданий печатных средств массовой информации и продаже книг (кроме издаваемых на украинском языке).

Указанный Закон вносит целый ряд изменений в различные законы по вопросам налогообложения. Он должен был быть принят еще перед принятием госбюджета на 2004г. 27 нояб. 2003г., но из-за противоречий между депутатскими группами, лоббирующими различные экономические интересы, он был отправлен на доработку.

По заявлению директора Всемирного банка по Украине, Беларуси и Молдове Л.Барбоне (информация от 26 марта 2004г.), Совет директоров Всемирного банка решил выделить Украине кредит в размере 32 млн.долл. для развития и модернизации системы государственной статистики. Кредит предоставляется на 20 лет с 5-летним льготным периодом по ставке LIBOR+0,75%.

По словам председателя госкомстата Украины А.Осауленко, проект рассчитан на 5 лет до 2009г. и предусматривает совместное финансирование модернизации системы госстатистики: 32 млн.долл. за счет кредита ВБ и 6 млн.долл. за счет средств госбюджета. Планируемый срок начала реализации проекта — II пол. 2004г.

В дек. 2003г. ВБ заявил о намерении выделить Украине 32 млн.долл. для развития и модернизации системы госстатистики.

Проект предусматривает реформирование организационной структуры госкомстата, подготовку и переподготовку кадров, улучшение технического обеспечения статорганов, внедрение международных стандартов статистики. В июле 2003

государство Японии выделило Украине грант 0,17 млн.долл. на подготовку совместного с ВБ проекта улучшения статистической системы.

— По данным минфина Украины, сумма общего государственного долга Украины за янв.-фев. 2004г. увеличилась на 48,8 млн.долл. (0,3%) и на 1 марта 2004г. составила 14589,9 млн.долл.

Прямой госдолг Украины на конец фев. 2004г. составил 12467 млн.долл. и по сравнению с началом года увеличился на 62,8 млн.долл. или 0,5%, за счет увеличения внутреннего прямого долга — на 119,8 млн.долл. (3,1%) — 3969,7 млн.долл. Внешний прямой долг сократился за янв.-фев. на 57 млн.долл. (0,7%) — до 8497,7 млн.долл.

В общей сумме внешнего прямого долга Украины (по состоянию на 29 фев. 2004г.) задолженность по кредитам международных организаций (Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, ЕС) составляет 2489,4 млн.долл., по кредитам иностранных государств — 2871 млн.долл., по ОВГЗ — 3135,1 млн.долл.: в т.ч. — 1000 млн.долл. по десятилетним облигациям 2003г. выпуска, 1988,7 млн.долл. — по семилетним амортизационным облигациям 2000г.

Объем госгарантий, предоставленных правительством по инокредитам, сократился с начала года на 13,9 млн.долл. (0,7%) и на 31 марта 2003г. составил 2123 млн.долл.

За 2003г. сумма общего государственного долга Украины увеличилась на 2,4% (на 339,5 млн.долл.) — до 14541,1 млн.долл. На обслуживание и погашение госдолга в 2003г. правительство Украины направило суммарно 9610,8 млн.грн. (1803 млн.долл.).

В 2004г. минфин планирует осуществить выплат по госдолгу на 2428,29 млн.долл. Основные суммы выплат приходятся на март и сент. Заимствований на 2004г. бюджетом запланировано на 10922,03 млн.грн., из них внутренних — 4494,5 млн.грн., внешних — 6427,53 млн.грн.

— По сообщению минфина Украины, в фев. 2004г. внешний прямой долг Украины сократился на 0,07%, или на 6 млн.долл., составив на 29 фев. 8498 млн.долл. Внутренний долг Украины в фев. увеличился на 0,8%, или на 170 млн.грн. — до 21156 млн.грн. Общий размер госдолга за фев. увеличился на 0,2%, или на 123 млн.грн. — до 66 448 млн.грн.

В янв. 2003г. внешний долг Украины сократился на 0,6%, или на 50 млн.долл. — до 8504 млн.долл., внутренний увеличился на 2,2%, или на 463 млн.грн. — до 20986 млн.грн. Общий размер госдолга за янв. увеличился на 0,3%, или на 192 млн.грн. — до 66325 млн.грн.

За 2003г. в целом внешний долг увеличился на 5,9%, или на 475 млн.долл. — с 8079 млн. до 8554 млн.долл., внутренний сократился на 4%, или на 863 млн.грн. — с 21386 млн. до 20523 млн.грн. Общий размер госдолга за 2003г. увеличился на 2,6%, или на 1665 млн.грн. — с 64468 млн. до 66133 млн.грн.

СПЕЦСЧЕТА ПО НДС

— По заявлению премьер-министра Украины В.Януковича (2 марта 2004г.), он считает, что введение специальных счетов по налогу на добавленную стоимость сделает более прозрачной систему начисления и взимания этого налога, а также увеличит поступления в бюджет от НДС.

В.Янукович отметил, что, согласно Указу президента Украины, будут приняты меры по улучшению взимания этого налога. «Будут открыты спецсчета, на которые будет насчитываться этот налог. И эта система будет работать более прозрачно, и главное, что будет наполняться этот налог смыслом, т.е. деньгами», — сказал В.Янукович. Он также отметил, что НДС уже много лет является предметом критики и дискуссий.

1 марта 2003г. Л.Кучма подписал Указ «О введении системы отдельных текущих счетов для расчетов по налогу на добавленную стоимость», согласно которому расчеты по НДС будут осуществляться на отдельных банковских счетах плательщиков налогов.

— По заявлению вице-президента Ассоциации украинских банков А.Паламарчук, Ассоциация считает нецелесообразным введение в Украине специальных счетов по НДС. «Практически мы сегодня против этого. Мы видим, что реально результат — замедление оборачиваемости средств. Мы видим, что это: ухудшает работу предприятий. Кроме того, это — дополнительные затраты, которые должна понести и банковская система, и предприятия», — подчеркнула вице-президент АУБ. «Мы считаем, что необходимо бороться другими путями с «фирмами-однодневками». В Европе же борются», — отметила А.Паламарчук.

Вице-президент АУБ акцентировала внимание на том, что оборотные средства предприятий будут «замораживаться» на спецсчетах, и предприятиям вместо того, чтобы пользоваться своими деньгами, необходимо будет брать кредиты в банках. А.Паламарчук считает, что введение НДС-счетов нужно для начала отсрочить на два месяца, для того чтобы провести расчеты эффективности этого механизма.

Специальные счета по НДС, о перспективе введения которых в Украине сообщалось ранее, существуют только в одной стране мира — Болгарии. Там они были введены только с 2003г. и окончательные итоги этого эксперимента еще не подведены.

— По сообщению информационных агентств Украины (24 марта 2004г.) со ссылкой на совместное постановление кабмина и Нацбанка Украины от 23 марта 2004г. №359 «Некоторые вопросы, связанные с уплатой налога на добавленную стоимость», Кабинет министров инициирует снижение ставки налога на добавленную стоимость после введения специальных счетов плательщиков НДС.

Кабмин поручил минфину, минэкономики, госналогадминистрации, гостаможслужбе и госказначейству Украины до 1 июля 2004 внести предложения относительно снижения ставки НДС, а также относительно улучшения работы системы НДС-счетов.

Кабмин ввел также с 1 апр. автоматическое возмещение налога на добавленную стоимость для крупных экспортеров с объемом экспорта в пред.г. более 250 млн.грн. и балансовой стоимостью основных фондов — не менее 100 млн.грн.

Замминистра финансов Украины В.Копылов на совещании в Украинском союзе промышленников и предпринимателей 23 марта 2003г. заявил, что после анализа функционирования такого механизма правительство предполагает его распространение на других, более мелких плательщиков налога. Кабинет министров разрешил осуществ-

лять бюджетные платежи, а также платежи в Пенсионный фонд со специальных банковских счетов плательщиков налога на добавленную стоимость.

Согласно постановлению, в случае недостатка средств на НДС-счете для расчетов с бюджетом или ПФ плательщик может пополнить его с других счетов или наличными. Кабмин разрешил бюджетные платежи с НДС-счетов для предотвращения «замораживания» оборотных средств предприятий на этих счетах.

Кабмин Украины ввел с 1 апр. 2003г. расчеты по налогу на добавленную стоимость только через открываемые в банках и органах государственного казначейства специальные счета плательщиков НДС. Кабмин рекомендовал банкам открывать НДС-счета бесплатно.

9 марта 2003г. президент Украины Л.Кучма своим Указом перенес с 1 июля на 1 апр. введение специальных банковских счетов плательщиков НДС, поручив кабмину вместе с НБУ разработать и утвердить до 20 марта порядок уплаты НДС по системе спецсчетов.

Указ предусматривает взимание НДС в госбюджет и оборот средств налога через отдельные текущие банковские счета плательщиков НДС. Сейчас система НДС-счетов функционирует только в Болгарии. Россия, планировавшая введение НДС-счетов с 1 июля 2004г., отложила реализацию этих планов на более поздний срок.

— По сообщению информационных агентств Украины (25 марта 2004г.), на заседании рабочей группы по введению НДС-счетов первый вице-премьер-министр Украины Н.Азаров высказал мнение о том, что когда в Украине нормально заработает система НДС-счетов, планируется, что в экономику страны дополнительно вольется 4-5 млрд.грн. за счет лучшей собираемости этого налога.

Он согласился с тем, что банки некоторое время будут пользоваться средствами предприятий, находящимися на НДС-счетах. В связи с этим Н.Азаров призвал банки не зарабатывать на этом, а направлять деньги на увеличение кредитования экономики.

Вице-премьер-министр информировал, что в правительство поступали предложения относительно возможности использования остатка средств на НДС-счетах для погашения кредитов предприятий соответствующим банкам, однако кабмин посчитал, что это делать нецелесообразно. «Мы выдвинули другую идею — накапливать на этом счете средства, чтобы потом автоматически возмещать НДС», — отметил Н. Азаров. Он добавил, что в течение 2 мес. после введения НДС-счетов правительство проанализирует — хватает ли на них средств для возврата НДС и каков будет размер отвлекаемых оборотных средств предприятий в связи с введением спецсчетов. Одновременно Н.Азаров поставил под сомнение, что предприятия будут терять 15% оборотных средств.

— По мнению директора НИИ финансов при минфине Украины Т.Ефименко, одновременно с изменением способа администрирования НДС (введение НДС-счетов) должны быть введены другие составляющие механизма регулирования. По ее словам, такими механизмами являются введение кассового метода уплаты НДС, а также снижение ставки этого налога.

Директор Департамента налоговой и таможенной политики минфина Украины П.Андреев отмечает, что если в результате введения спецсчетов

будут получены результаты, которые ожидает правительство (сокращение потерь бюджета на 4 млрд.грн.), то при поэтапном проведении реформы можно будет снизить ставку НДС в первый год – до 17%, а во второй год – до 15%. Он подчеркнул, что сразу в один год снизить ставку проблематично, так как в идеале сложно отработать весь механизм за это время, чтобы он заработал в полной мере. «Мы будем его корректировать и улучшать в зависимости от появляющихся проблем», – сказал П.Андреев.

НДС-счета вводятся в Украине с 1 апр. 2004г. согласно совместному постановлению кабмина и НБУ от 23 марта 2003г. Сейчас ставка НДС составляет 20%.

– По сообщению информационных агентств Украины (31 марта 2004г.) со ссылкой на встречу Л.Кучмы с первым вице-премьер-министром Украины Н.Азаровым, президент Украины намерен перенести введение специальных счетов плательщиков налога на добавленную стоимость (НДС-счетов) – с 1 апр. на 1 мая 2003г. Такое решение принято из-за того, что введение НДС-счетов требует масштабной разъяснительной работы. В связи с этим, президент Украины поручил Государственной налоговой администрации активизировать работу по подготовке к введению НДС-счетов.

– Наиболее заметным событием марта стало решение президента Украины о введении специальных текущих счетов по НДС (Указ от 1 марта 2004г. №259 «об отдельных текущих счетах для уплаты налога на добавленную стоимость и обороте средств налога»). Этим указом было предписано ввести с 1 июля 2004г. новый порядок взимания в государственный бюджет Украины НДС, предполагающий поступление этого налога через отдельные текущие счета плательщиков в учреждениях банков.

В этой связи кабинету министров было поручено разработать и утвердить совместно с Нацбанком до 1 апр. 2004г. порядок реализации этой идеи и организовать разъяснительную работу о порядке взимания НДС и обеспечить оперативное реагирование на предложения плательщиков по усовершенствованию данного порядка.

Однако уже 5 марта Л.Кучмой в упомянутый Указ было внесено изменение, предусматривающее перенесение сроков разработки и введения нового порядка соответственно с 1 апр. на 20 марта и с 1 июля на 1 апр. 2004г.

Очевидная поспешность введения нового порядка уплаты столь важного для бюджета налога вызвало некоторое замешательство в среде предпринимателей и сомнения в качестве этого документа, выразившиеся в волне критики самой идеи. Особо отмечается, что изучение зарубежного опыта в данной области показало, что нигде, кроме Болгарии такой практики нет и что Россия, ранее планировавшая подобные меры, от их введения отказалась. Следует также отметить, что упомянутые специальные счета Законом Украины «О налоге на добавленную стоимость» не предусмотрены.

Касаясь наиболее болезненного аспекта этой темы – возмещения НДС, замминистра финансов Украины В.Копылов заявил, что с 1 апр. автоматическое возмещение будет введено лишь для крупнейших экспортеров с объемом экспорта по прямым договорам в минувшем году больше 250 млн.грн. и объемом активов 100 млн.грн., а соответствующий закон может быть принят в течение 2 мес.

Причины упомянутых действий украинских властей. по-видимому, коренятся в итогах сбора этого налога в течение прошлого и первых 2 мес. текущего года, когда, как следует из некоторых источников, собиралось НДС вдвое меньше, чем было выплачено.

1 марта 2004г. Л.Кучма на совещании по проблемным вопросам НДС с участием представителей министерств и ведомств, имеющих прямое отношение к формированию бюджета страны, в частности отметил, что за 5 лет роста заявленного экспортерами к возмещению НДС в 2 раза выше, чем темпы роста экспорта. На экспортеров приходится 36% льгот и 20% заявленных к возмещению сумм НДС. По его словам, в 2003г. было выявлено 5 тыс. попыток безосновательно получить НДС из бюджета на 1,3 млрд.грн.

Преобладающая сумма (80%) заявленного к возмещению НДС приходится на внутренний рынок. Свыше трети заявила торговля, которая дает менее 10% ВВП. «С этим тяжело согласиться», – отметил президент, добавив, что «бизнес так манипулирует, что государство ему всегда должно», что, по его мнению, это не что иное, как отмывание НДС через манипуляции с торговыми оборотами. Особенно этим грешат, по его словам, в оптовой торговле, «где 60% оборота – перепродажа и преимущественно с целью компенсации НДС. Посреднические структуры, которые перебрали на себя большую половину экспорта, требуют возмещения НДС, нередко не рассчитавшись с производителями. Из-за этого НДС не платят поставщики, и бюджет несет двойные потери.

Много злоупотреблений, по его словам, и с нулевой ставкой НДС, «что дает право на возмещение при экспорте, в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития».

Анализ нынешнего состояния с уплатой НДС Л.Кучмой поручен вновь созданной Специальной комиссии под председательством Т.В.Корняковой – председателем Координационного комитета по борьбе с коррупцией и организованной преступностью. (Указ президента Украины Л.Кучмы от 5 марта 2004г. «О специальной комиссии по проверке исполнения законодательства по вопросам администрирования и взимания налога на добавленную стоимость»). О результатах своей работы данной Комиссии поручено доложить до 1 июня 2004г.

– В Украине сложилось неопределенное положение с принятым Верховной Радой в фев. 2004г. Законом №1444-IV «О внесении изменений в некоторые законы Украины по вопросам налогообложения в связи с принятием Закона Украины «О госбюджете на 2004г. (Его проект рассматривался Верховной Радой под №4000-1).

Согласно официальным сообщениям, Л.Кучма наложил вето на данный Закон. В качестве основной причины, по его словам, стало противоречие этого документа четырем статьям конституции и законодательству Украины. Президентом Украины было отмечено, что этот Закон является «классическим примером правовой безграмотности в налоговом законодательстве. Им планируются изменения в 33 закона, в т.ч. практически во все налоговые», а также указано кабмину на плохой анализ последствий принятия такого закона и недопустимость отсутствия единой позиции ключевых ведомств (минфина и налоговой администрации) по столь важному вопросу.

Л.Кучма заметил, что по принципиальным вопросам, которые существуют в Законе и заслуживают поддержки, можно разработать и внести отдельные законопроекты.

26 фев. 2004г. кабмин обратился в Л.Кучме с предложением подписать данный Закон, а незадолго до этого Налоговая администрация просила его ветировать. По мнению налоговиков, при введении Закона налоговая система может быть разбалансирована, что затруднит обеспечение требуемых поступлений в бюджет.

Этот закон должен был быть принят еще до принятия госбюджета Украины на 2004г. 27 нояб. 2003г., но из-за противоречий между депутатскими группами, лоббирующими различные экономические интересы, был отправлен на доработку.

БАНКИ

— По сообщению Нацбанка Украины, в фев. 2004г. золотовалютные резервы Национального банка выросли на 10,5%, или на 749 млн.долл., составив на 1 марта 2003г. 7868 млн.долл. Чистые международные резервы НБУ за фев. 2003г. выросли на 12,5%, или на 657 млн.долл. с 5244 до 5901 млн.долл.

В фев. Нацбанк пополнял свои резервы, в основном, за счет покупки валюты на межбанковском рынке (сальдо интервенций НБУ в фев. было положительным и превысило 500 млн.долл.). При том, что НБУ в фев. в основном продавал доллары на межбанке, он достиг положительного сальдо интервенций за счет покупки в значительных объемах евро и других валют.

В янв. 2004г. золотовалютные резервы НБУ выросли на 2,6%, или на 182 млн.долл., составив на 2 фев. 2003г. 7119 млн.долл. Чистые международные резервы НБУ за янв. выросли на 2,7%, или на 136 млн.долл. с 5108 млн. до 5244 млн.долл., а сальдо интервенций на межбанке было положительным и составило +235 млн.долл.

За 2003г. золотовалютные резервы Нацбанка выросли на 57,7%, или на 2538 млн.долл. с 4399 до 6937 млн.долл. Чистые международные резервы НБУ в 2003г. увеличились на 97,8%, или на 2526 млн.долл. с 2582 до 5108 млн.долл.

— По сообщению информационных агентств Украины (2 марта 2004г.), 52% государственных еврооблигаций Украины, проданных в конце фев. 2003г. в объеме 600 млн.долл., купили инвесторы из США, 46% — европейские и 2% — азиатские инвесторы.

По условиям выпуска еврооблигаций, согласно постановлению Кабинета министров Украины от 26 фев. 2004г. №211 «Об осуществлении внешних заимствований в 2004г.», номинал одной облигации составляет 100 тыс.долл., но может быть больше этой суммы в случае кратности 1 тыс.долл.

Доход по этим бумагам из расчета 6,875% годовых будет выплачиваться ежегодно 4 марта и 4 сент., начиная с 4 сент. 2004г.

26 фев. 2004г. Украина продала западным инвесторам свои еврооблигации на сумму 600 млн.долл. со ставкой доходности 6,875% годовых. Евробонды номинированы в долларах и имеют срок обращения 7 лет (с 4 марта 2004г. по 4 марта 2011г.).

В конце фев. 2004г. международное рейтинговое агентство Fitch присвоило этим бондам рейтинг «В+» со стабильным прогнозом, а агентство Standard & Poor's — рейтинг «В» с позитивным прогнозом. В 2003г. Украина разместила еврооблигации на 1 млрд.долл. под 7,65% годовых.

— По сообщению Нацбанка Украины, в фев. 2004г.: денежная масса, включающая в себя наличные деньги в обращении и средства на текущих и срочных счетах в коммерческих банках, увеличилась на 3,7%, или 3,4 млрд. гривен — с 92,6 млрд. гривен до 96 млрд. гривен. С начала года денежная масса увеличилась на 1,1%.

Денежная база, включающая в себя безналичные деньги на счетах коммерческих банков в НБУ и наличные деньги в обращении, за фев. увеличилась на 3,9%, или на 1,5 млрд. гривен — с 38,8 млрд. до 40,3 млрд. гривен. С начала года денежная база увеличилась на 0,5%.

Наличные деньги в обращении, по данным НБУ, в фев. 2003г. увеличились на 1,2 млрд. гривен или 3,8% — с 31,5 млрд. до 32,7 млрд. гривен, с начала года уменьшились на 1,3%.

В янв. 2003г. денежная масса уменьшилась на 2,5%, или 2,4 млрд. гривен — с 95 млрд. гривен до 92,6 млрд. Денежная база за янв. понизилась на 3,2%, или на 1,3 млрд. гривен — с 40,1 млрд. гривен до 38,8 млрд. гривен. За весь 2003г. денежная масса выросла на 46,5%, база — на 30,1%.

Национальный банк в фев. 2004г. выдал банкам кредиты на 283 млн.грн. С начала 2004г. НБУ выдал банкам кредиты на 493 млн.грн. По уточненным данным, в янв. 2003г. НБУ выдал банкам 209,2 млн.грн. По данным НБУ, за весь 2003г. он выдал банкам кредитов на 26,3 млрд. гривен.

— Объем кредитов, выданных в фев. 2004г. коммерческими банками субъектам хозяйствования, увеличились на 2,7 млрд. гривен, или 4% — с 67 млрд. гривен до 69,7 млрд. гривен. В т.ч., гривневые кредиты за фев. увеличились на 1,4 млрд. гривен, или 3,6% — с 38,6 млрд. гривен до 40 млрд. гривен, кредиты в инвалюте, пересчитанные НБУ в гривневый эквивалент, увеличились на 1,3 млрд. гривен, или 4,6% — с 28,4 млрд. гривен до 29,7 млрд. гривен.

С начала 2004г. объем кредитов, выданных коммерческими банками субъектам хозяйствования увеличился на 2,7%. Средняя процентная ставка по кредитам в нацвалюте составляла 18%, в инвалюте — 12,3%.

В янв. 2003г. кредиты банков экономике уменьшились на 0,8 млрд. гривен, или на 1,2% — до 67 млрд. гривен. За весь 2003г. кредиты банков экономике выросли на 61,4%.

— Средства, размещенные физическими лицами на счетах в банках в гривнах и иностранной валюте, увеличились на 1,4 млрд. гривен, или в фев. 2004г. на 4,2% — с 33,5 млрд. гривен до 34,9 млрд. гривен. В т.ч., гривневые вклады в банках в фев. увеличились на 1 млрд. гривен, или 5,1% — с 19,5 млрд. гривен до 20,5 млрд. гривен.

С начала 2004г. вклады населения увеличились на 7,9%. Средняя процентная ставка по срочным гривневым депозитам в фев. повысилась на 0,7 п.п. — с 9,7% до 10,4%. Депозиты юрлиц (гривневые и валютные) в фев. увеличились на 0,8 млрд. гривен, или на 3% — с 27 млрд. гривен до 27,8 млрд. гривен, с начала 2004г. уменьшились на 4%.

В янв. 2003г. вклады населения в банках выросли на 1,2 млрд. гривен, или на 3,7% — до 33,5 млрд. гривен. За 2003г. депозиты физлиц в банках выросли на 67,2%. Депозиты юрлиц за 2003г. выросли на 55,7%.

— По заявлению директора Департамента валютного регулирования Нацбанка Украины С.Яременко, Национальный банк связывает сам-

ое значительное за период независимости Украины сальдо интервенций на межбанковском валютном рынке в фев. (+569 млн.долл.) с выгодной для украинских экспортеров конъюнктурой, сложившейся на внешних рынках. По его словам, формированию такого сальдо также способствовала ситуация, сложившаяся на рынке наличной валюты, когда население продало в 1,5 раза больше валюты, чем купило (в фев. 2004г. население купило 353 млн.долл., продало 516,1 млн.).

Председатель НБУ С. Тигипко отмечает, что Нацбанк не ожидал столь значительного сальдо интервенций в фев. Благодаря выгодной конъюнктуре на внешних рынках объем поступления валюты от экспортных операций в фев. увеличился на 50%. «Только за фев. превышение (объема) валюты, которая заходила на текущие счета банков, по сравнению с таким же периодом предг. составило 50%. За 2 мес. (январь-фев. 2004) по сравнению с 2 мес. 2003г. — 35%», — подчеркнул он.

С.Тигипко отметил, что рост сальдо интервенций на межбанк способствовал значительному увеличению золотовалютных резервов НБУ, которые на 10 марта 2003г. (с учетом 600 млн.долл., поступивших от продажи Украиной в конце фев. государственных еврооблигаций) составили 8,65 млрд.долл., в т.ч. чистые резервы — 6,6 млрд.долл.

В фев. 2003г. золотовалютные резервы НБУ выросли на 10,5%, или на 749 млн.долл., составив на 1 марта 7,868 млрд.долл.

В январь 2003г. золотовалютные резервы Нацбанка выросли на 2,6%, или на 182 млн.долл., составив на 2 фев. 7,119 млрд., а сальдо интервенций на межбанковском рынке в январь составило +235 млн.долл. За 2003г. золотовалютные резервы Нацбанка выросли на 57,7%, или на 2,538 млрд.долл. — с 4,399 млрд. до 6,937 млрд.долл.

— По сообщению информационных агентств Украины (17 марта 2004г.), Международное рейтинговое агентство Fitch отмечает слабость украинской банковской системы, а именно ее низкую капитализацию, доходность и высокую концентрацию, несмотря на то, что операционная банковская среда, по оценке агентства, несколько улучшается.

Fitch отмечает значительный рост банковского сектора Украины за последние 3г. и связывает это с растущим общественным доверием к банковской системе. Рейтинговое агентство подчеркивает, что украинский банковский сектор мал по размерам, а уровень его взаимодействия с экономикой довольно низок. Fitch считает, что украинский банковский сектор регулируется недостаточно, а операционная среда, несмотря на некоторый прогресс, требует улучшений.

Быстрый рост банковских активов, по оценкам Агентства, вызывает определенную обеспокоенность с точки зрения их качества, причем также отмечается, что даже небольшой процент проблемных кредитов оказывает существенное влияние на доходы банков. В этой связи, считает Fitch, банкам необходима диверсификация потоков поступлений и диверсификация клиентуры.

Рейтинговое агентство отмечает прогресс в плане внедрения за последние 3г. нового банковского законодательства и создание основ для формирования более эффективной регулятивной системы. «Эффективность этих мер покажет время, и еще многое предстоит сделать, чтобы заполнить

законодательные пробелы и ужесточить ряд экономических нормативов», — говорится в сообщении Fitch.

— По сообщению Управления связей с общественностью и СМИ НБУ, Национальный банк Украины разрабатывает пакет нормативно-правовых документов, которыми будет разрешено банкам-нерезидентам, которые имеют открытые в уполномоченных банках корреспондентские счета в гривнах, проводить валютно-обменные операции с гривной на территории тех стран, где они расположены.

Вопрос об экспорте гривны за рубеж поднимался неоднократно. По мнению банкиров, прибыль, которую могли бы получить бюджет и банки, оседает в теневых структурах.

Несколько российских банков подали заявки на приобретение наличной гривны и обмена ее на территории России в сумме от 3 млн.грн. зимой до 10 млн.грн. летом (в неделю). По данным российской стороны, в Украину с целью туризма приезжает до 5 млн. человек в год.

— По сообщению информационных агентств Украины (19 марта 2004г.) со ссылкой на ежегодное послание президента к Верховной Раде Украины, Л.Кучма поручил Национальному банку Украины обеспечить защиту украинской банковской системы и ограничить негативные последствия для отечественных банков после вступления Украины в ВТО.

В своем послании Л.Кучма подчеркнул, что после вступления Украины в ВТО иностранные банки получают право открывать филиалы в Украине, что может привести к поглощению западным капиталом нескольких крупных украинских банков. Президент призвал НБУ корректно ограничить возможные негативные последствия от вступления в ВТО для украинской банковской системы, защищать национальные интересы и проводить политику взвешенного протекционизма в данной сфере.

Л.Кучма отметил, что хотя в украинской банковской системе и наблюдался рост по всем основным показателям (капитал, активы, обязательства) в 2000-03гг., она все же значительно уступает по уровню развития иностранному банковскому бизнесу и является недостаточно конкурентоспособной. Он также отметил, что нынешний уровень риска украинской банковской системы является высоким.

На начало 2004г. в Государственном реестре банков Украины находилось 179 банков, из них 158 имели лицензию на осуществление банковских операций. Из общего числа банков 20 — с инокапиталом, в т.ч., 7 — со 100% инокапиталом. Украина рассчитывает до конца 2004г. вступить в ВТО.

— Президент Украины Л.Кучма в своем ежегодном послании к Верховной Раде Украины поручил Национальному банку Украины нарастить золотовалютные резервы до 8,6 млрд.долл. до конца 2004г. и до 10,1 млрд.долл. — до конца 2005г. (информация от 19 марта 2004г.).

Л.Кучма отмечает, что по объему золотовалютных резервов Украина существенно уступает странам Центральной и Восточной Европы: по состоянию на конец 2002г. резервы Польши составили 28,6 млрд.долл., Чехии — 23,7 млрд.долл., Венгрии — 10,3 млрд.долл., Румынии — 8,2 млрд.долл.

Президент подчеркнул, что НБУ должен сформировать и поддерживать резервы в объеме, достаточном для обеспечения финансирования, как

минимум, трехмесячного импорта товаров и услуг (на конец 2003г. резервы были сформированы в объеме равном величине импорта за 2,8 мес.).

17 марта 2003г., председатель НБУ С. Тигипко сказал, что после мартовских выплат по внешнему долгу золотовалютные резервы Нацбанка Украины составили около 8,1 млрд.долл. За 2003г. золотовалютные резервы Нацбанка выросли на 57,7%, или на 2538 млн.долл. — с 4399 млн. до 6937 млн.долл. В конце дек. 2003 глава Совета НБУ А. Гальчинский заявил, что Совет прогнозирует рост золотовалютных резервов Нацбанка — с 6,9 до 9,5 млрд.долл. в 2004г.

— По сообщению минфина Украины, за янв.-фев. 2004г.: расходы общего фонда госбюджета осуществлены в 6787,1 млн.грн., что на 37,3% больше чем в янв.-фев. 2003г.

Имеющиеся ресурсы госбюджета, в первую очередь, направлялись на заработную плату с начислениями, денежное обеспечение, пенсии, стипендии, другие социальные выплаты, отнесенные к защищенным статьям бюджета.

На социальные выплаты по общему фонду госбюджета выделено 2953 млн.грн., что составляет 100% от плановых назначений на янв.-фев.

На оплату коммунальных услуг и энергоносителей за месяц выделено 179,8 млн.грн., что так же составило 100% от запланированных.

Стопроцентно перечислены субвенции на предоставление льгот и субсидий населению на оплату электроэнергии, природного газа, услуг тепло-, водоснабжения, квартирной платы в сумме 392,4 млн.грн., на выплату помощи семьям и инвалидам — 299,1 млн.грн., на предоставление льгот населению для приобретения твердого и жидкого бытового топлива и сжиженного газа — 108,7 млн.грн., на предоставление льгот на услуги связи — 35,4 млн.грн., на строительство и приобретение жилья военнослужащим — 27,7 млн.грн.

По данным Госказначейства Украины, расходы государственного бюджета в 2003г. осуществлены в сумме 56010,903 млн.грн., в т.ч. расходы общего фонда госбюджета — 43788,171 млн.грн., специального фонда — 12222,732 млн.грн.

— Правительство Украины за янв.-фев. 2004г. направило на обслуживание и погашение государственного долга суммарно 988,8 млн.грн.

Расходы на погашение госдолга произведены на 100% и составили 733,3 млн.грн., в т.ч. внешнего долга — 278,9 млн.грн., внутреннего — 454,4 млн.грн. Затраты на обслуживание госдолга за 2 мес. 2003г. составили 255,5 млн.грн.

В 2004г. минфин Украины планирует осуществить выплат по государственному долгу на 2428,29 млн.долл. Основные суммы выплат придутся на март и сент. В т.ч. на янв.-фев. 2003г. были запланированы выплаты на 182,4 млн.долл. В 2003г. по данным минфина Украины, правительство направило на обслуживание и погашение госдолга суммарно 9610,8 млн.грн. Сумма общего госдолга Украины 1 фев. 2004г. составила 14561,3 млн.долл. или 77627,5 млн.грн.

— По информации председателя НБУ С. Тигипко (информация от 4 марта 2004г.), Национальный банк Украины выбрал официальным символьным обозначением гривны перечеркнутую по середине двумя параллельными горизонтальными линиями прописную букву «Г». По его словам, комиссия в составе специалистов НБУ на

основе консультаций с историками и дизайнерами на первом этапе получила более 1 тыс. эскизов такого графического изображения знака гривны.

В дальнейшем из общего числа было отобрано 12 вариантов, и, наконец, 1 марта 2004г. правление НБУ решило выбрать в качестве официального символьного обозначения гривны вышеописанный знак. По словам С.Тигипко, знак может размещаться как перед, так и после номинала, изменения дизайна денег в связи с введением знака не предусматривается.

В начале фев. 2003г. Тигипко заявил, что Нацбанк планирует в ближайшее время выбрать один из двух знаков в качестве символьного обозначения гривны. Сейчас гривна имеет международное буквенное обозначение — UAH, однако не имеет символа подобно USD — \$ или EUR — €.

— По сообщению информационных агентств Украины (5 марта 2004г.), Верховная Рада Украины отклонила законопроект «О внесении изменений в закон Украины «О банках и банковской деятельности», предложенный Нацбанком Украины, относительно открытия в Украине филиалов иностранных банков. Проект закона предлагал разрешить открытие и функционирование филиалов иностранных банков в Украине, а также расширить полномочия общего собрания участников банка и его наблюдательного совета.

Предлагалось изменить составляющие банковской системы, включив в нее кроме банков и НБУ, филиалы иностранных банков. В Украине могут функционировать только представительства иностранных банков.

Ассоциация украинских банков (АУБ) поддерживает решение Верховной Рады относительно отклонения законопроекта, предусматривающего открытие филиалов иностранных банков в Украине.

По мнению экспертов АУБ, принятие законопроекта могло бы привести к приходу в Украину филиалов иностранных банков из стран с невысоким суверенным рейтингом и недостаточным уровнем банковского надзора. «Это, в сущности, появление «финансовых анклавов», операции которых будут контролироваться иностранными финансовыми учреждениями и регулироваться законодательными нормами иностранных государств», — отмечает президент Ассоциации А.Сугоняко.

Недостаточная отработка многих положений законопроекта, по мнению АУБ, могла привести к увеличению рисков на финансовом рынке Украины и незащищенности клиентов (в т.ч. физлиц), которые обслуживались бы в филиалах инобанков.

— По сообщению пресс-службы президента Украины (22 марта 2004г.), Л.Кучма встретился с председателем Национального банка Украины С.Тигипко. В ходе беседы Л.Кучма поднимал вопросы открытия филиалов иностранных банков в Украине, отметив: «Я знаю, что через парламент не прошло решение относительно возможности работать филиалам иностранных банков в Украине, я думаю, что для нас это крайне необходимо было, ведь это и проблема дешевых кредитов».

С.Тигипко отметил: «Безусловно, это дополнительная конкуренция, которая нам необходима. Это один из серьезных шагов приближения к ЕС. Мы внесем этот закон и будем просить Верховную Раду и большинство, чтобы поддержали. Здесь должны быть все заинтересованы — это напрямую улучшит ситуацию, прежде всего, для людей».

Верховная Рада Украины 4 марта 2003г. отклонила законопроект «О внесении изменений в Закон Украины «О банках и банковской деятельности» относительно открытия в Украине филиалов иностранных банков, предложенный Нацбанком. Проект закона предлагал разрешить открытие и функционирование филиалов иностранных банков в Украине. Ассоциация украинских банков поддержала это решение Верховной Рады.

По мнению экспертов АУБ, принятие законопроекта могло бы привести к приходу в Украину филиалов иностранных банков из стран с невысоким суверенным рейтингом и недостаточным уровнем банковского надзора. «Это, в сущности, появление «финансовых анклавов», операции которых будут контролироваться иностранными финансовыми учреждениями и регулироваться законодательными нормами иностранных государств», — отмечает президент Ассоциации А.Сугоняк.

По мнению экспертов АУБ, недостаточная отработка многих положений законопроекта могла привести к увеличению рисков на финансовом рынке Украины и незащищенности клиентов (в т.ч. физлиц), которые обслуживались бы в филиалах иностранных банков.

— При пересчете национальной валюты Украины — гривны — на доллары США применяются следующие курсы: в 2000г. — 5,44 грн/долл; в 2001г. — 5,37 грн/долл; в 2002г. — 5,33 грн/долл; в 2003г. 5,33 грн/долл (прогнозный среднегодовой курс в 2003г. 5,35 грн/долл); в 2004г. — 5,33 грн/долл, прогнозный среднегодовой курс в 2004г. 5,4 грн/долл (от 5,37 до 5,42 грн/долл).

КУРС ВАЛЮТ

— Национальный банк Украины 1 марта 2004г. сохранил официальный курс гривны, соответствующий средневзвешенному курсу сделок на межбанковских торгах, на уровне 5,3299 UAH/USD.

Официальные курсы гривны к иностранным валютам

Валюта	Официальный курс
100 английских фунтов стерлингов	995,6378
100 долларов США	532,9900
100 швейцарских франков	421,5832
1000 японских иен	48,8248
10 российских рублей.....	1,8691
100 евро	665,3847

— Курс продажи наличного доллара в обменных пунктах киевских банков 1 марта 2004г. повысился по сравнению с 27 фев. на 0,04 коп. до 5,3409 UAH/USD, курс покупки — понизился на 0,31 коп. до 5,2915 UAH/USD. Средний курс покупки евро понизился на 2,39 коп. до 6,5625 UAH/EUR, курс продажи — на 1,58 коп. до 6,7638 UAH/EUR.

Курсы наличной иностранной валюты

	Долл. США		Евро		10 рос.руб.	
	Пок.	Прод.	Пок.	Прод.	Пок.	Прод.
Средний	5,2915	5,3409	6,5625	6,7638	1,79	1,90
Максимальный	5,3300	5,3800	6,7500	6,9000	1,87	1,98
Минимальный	5,2500	5,3250	6,4000	6,6900	1,67	1,87

— Национальный банк Украины 31 марта 2004г. сохранил официальный курс гривны, соответствующий средневзвешенному курсу сделок на межбанковских торгах, устанавливаемый им на среду, на уровне 5,3293 UAH/USD.

Официальные курсы гривны к иностранным валютам

Валюта	Официальный курс
100 английских фунтов стерлингов	972,1326
100 долларов США	532,9300
100 швейцарских франков	416,7085
1000 японских иен	50,3513
10 российских рублей.....	1,8709
100 евро	649,4818

— Курс продажи наличного доллара в обменных пунктах киевских банков на 31 марта 2004г. понизился по сравнению с 30 марта 2004г. на 0,15 коп. — до 5,3486 UAH/USD, курс покупки — на 0,31 коп. — до 5,3106 UAH/USD.

Средний курс покупки евро повысился на 0,74 коп. — до 6,4131 UAH/EUR, курс продажи — на 1,83 коп. — до 6,6063 UAH/EUR.

Курсы наличной инвалюты 31 марта 2004г.

	Долл. США		Евро		10 рос.руб.	
	Пок.	Прод.	Пок.	Прод.	Пок.	Прод.
Средний	5,3106	5,3486	6,4131	6,6063	1,78	1,89
Максимальный	5,3300	5,3700	6,5000	6,7000	1,86	1,98
Минимальный	5,2800	5,3375	6,2000	6,5300	1,67	1,87

— По сообщению информационного агентства Украины (1 марта 2004г.), средний наличный курс доллара в коммерческих банках Украины за фев. 2004г. снизился на 2 коп. (0,3%) до 5,29/5,34 грн/долл. Официальный курс доллара, установленный Национальным банком Украины, за месяц снизился с 5,3311 до 5,3299 грн./доллар.

Курс наличного евро в коммерческих банках Украины первые две декады фев. 2003г. повышался и, достигнув максимума 18 фев. 6,72/6,90 грн./евро, пошел вниз. В последний рабочий день фев. курс евро составил 6,58/6,78 грн./евро, что, по сравнению с курсом на начало месяца, больше на 4 коп. Официальный курс за месяц повысился с 6,6020 до 6,6325 грн./евро.

Курс российского рубля в украинских банках за фев. 2004г. практически не изменился и составил на конец фев. 0,181/189 грн./рубль, официальный несколько снизился с 0,1871 до 0,1869 грн./рубль.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— По сообщению Госкомстата Украины, положительное сальдо торгового баланса товарами Украины в янв. 2004г. составило 393,8 млн.долл., что по сравнению с янв. 2003г. больше в 2,8 раза (в янв. 2003г. — 140,9 млн.долл.). Экспорт товаров из Украины вырос по сравнению с аналогичным периодом 2003г. на 43% и достиг 2127 млн.долл. Импорт товаров увеличился на 28,7% и составил 1733,2 млн.долл. Коэффициент покрытия импорта экспортом составлял 1,23 (в янв. 2003г. — 1,10).

Внешнеторговые сделки проводились с партнерами из 151 страны мира. Наибольшие объемы экспортных поставок осуществлялись в Россию — 13,7% общего объема экспорта, Германию — 11%, Турцию — 6,2%, Литву — 6%, Италию — 4,9%, Китай — 4,6%, Венгрию — 3,3%, Алжир — 2,7%. Наибольшие импортные поступления осуществлялись из России — 42,3%, Туркменистана — 11,1%, Германии — 7,8%, Польши — 3,1%, Соединенного Королевства и Китая — по 2,4%, США — 2,2% и Франции — 1,9%.

Общий объем внешней торговли товарами Украины вырос за 2003г. почти на треть по сравнению с 2002г. — до 46101 млн.долл., при этом положительное сальдо торгового баланса сократилось в 16,5 раза и составило 59,4 млн.долл.

Торговые операции с основными партнерами в янв. 2004г., в млн.долл.		Экспорт		Импорт	
	янв. % от общ.	янв.	% от общ.	янв.	% от общ.
Всего	2 127,004	100		1 733,232	100
Россия	290,852	13,7		733,477	42,3
Германия	233,967	11		192,116	11,1
Турция	132,105	6,2		135,478	7,8
Литва	128,673	6		53,717	3,1
Италия	105,206	4,9		41,997	2,4
Китай	98,082	4,6		41,296	2,4
Венгрия	70,757	3,3		38,000	2,2
Алжир	57,914	2,7		33,501	1,9
Польша	53,647	2,5		33,088	1,9
ОАЭ	52,482	2,5		32,992	1,9
Экспорт-импорт товаров в янв., в млн.долл.					
		Экспорт		Импорт	
		янв.	янв.	янв.	янв.
		2004	2003	2004	2003
Всего		2127	1487	1733	1346
Живые животные и прод. животнов.		25,343	25,675	15,947	11,104
- живые животные		0,349	0,580	0,581	2,518
- мясо и субпродукты пищевые		4,216	11,692	6,965	1,073
- рыба и рыбопродукты		0,675	1,314	5,755	5,555
- молоко, молочные продукты, яйца		18,765	11,218	2,426	1,813
- продукты животного происхождения		1,339	0,870	0,220	0,145
Продукты растительного происх.		47,447	100,49	58,669	22,656
- саженцы и другие деревья		-	-	0,869	0,738
- овощи, корнеплоды		0,214	0,605	0,391	0,862
- съедобные плоды и орехи, цитрусовые		2,956	2,276	7,582	8,099
- кофе, чай, пряности		0,100	0,098	4,232	7,340
- зерновые культуры		25,025	81,397	38,966	1,308
- продукция мукомольного производства		1,535	1,110	2,438	0,854
- масличные семена и плоды		17,434	14,872	3,583	2,839
- камеди, смолы		0,004	0,017	0,592	0,609
- материалы растительного происх.		0,178	0,114	0,015	0,006
Жиры и масла		41,098	46,921	9,261	5,207
Продукция пищевой промышленности		62,733	51,971	59,476	57,085
- изделия из мяса, рыбы		1,729	0,932	1,968	1,936
- сахар и кондитерские изделия из сахара		7,455	13,441	16,405	13,509
- какао и продукты из него		14,043	10,806	7,539	8,898
- изделия из хлебных злаков		4,403	2,698	1,252	1,109
- продукты переработки плодов, овощей		4,610	3,161	2,485	2,438
- различные пищевые продукты		1,257	1,001	9,541	6,422
- напитки алког. и безалког., уксус		11,269	7,244	2,751	2,914
- остатки и отходы		15,564	9,939	4,674	4,624
- табак		2,402	2,749	12,862	15,235
Минеральные продукты		320,309	259,533	795,09	681,474
- соль, сера, шпугат. мат., цемент		10,245	7,846	9,452	7,903
- руды, шлаки и зола		38,19	34,501	33,394	20,63
- минтопливо, нефть и прод. пер., всего		271,874	217,186	752,245	652,941
Продукция химической пром.		229,476	136,611	98,266	81,312
- продукты неорганической химии		88,794	47,638	6,233	8,044
- органические химические соединения		33,256	23,382	15,484	14,971
- фармацевт. прод., вкл. медикаменты		3,998	2,085	34,282	23,153
- удобрения		57,646	45,352	3,555	3,486
- экстракты дубильные, красители		10,485	5,736	6,109	5,144
- эфирные масла и эссенции		25,99	1,289	13,613	11,526
- мыло, моющие средства		1,564	1,126	4,330	4,607
- белковые вещества		1,543	2,206	2,252	2,149
- порох и взрывчатые вещества		0,092	0,024	0,753	0,507
- фото- или кинематограф. товары		0,007	0,105	1,321	0,646
- другие химические продукты		6,102	7,667	10,334	7,078
Полимеры, пластмассы и каучук		34,443	15,825	72,27	51,118
- полимерные материалы, пластмассы		27,362	11,83	57,391	40,371
- каучук и резиновые изделия		7,081	3,995	14,879	10,747
Кожаное и меховое сырье и изделия		11,348	12,776	4,329	4,068
- кожаное сырье		9,010	11,122	2,461	2,273
- изделия из кожи		1,470	1,024	1,074	0,679
- меховое сырье		0,869	0,631	0,794	1,116
Древесина и изделия из нее		29,282	22,984	9,208	5,912
- древесина и изделия из нее		29,279	22,98	8,910	5,710
- пробка и изделия из нее		-	-	0,255	0,183
- изделия из соломы		0,003	0,003	0,043	0,019
Бумажная масса из древесины, или других волокнистых		35,452	21,697	40,868	34,387
- древесная масса		0,060	0,020	3,712	3,642
- бумага и картон		21,866	20,315	33,809	27,365
- печатная продукция		13,526	1,362	3,346	3,380
Текстиль и текстильные изделия		66,867	54,451	54,68	42,537
- шелк		-	-	0,025	0,006
- шерсть		0,441	0,910	2,564	2,661
- хлопок и хлопчатобумажные ткани		0,464	0,177	11,689	6,723
- другие растительные волокна		0,419	0,560	1,268	0,740
- нити синтет. или искусственные		5,007	3,809	6,922	5,940
- химические штапельные волокна		0,097	0,047	9,099	8,168
- вата		2,559	1,848	2,425	2,031
- ковры		0,769	0,475	1,081	0,567
- специальные ткани		0,329	0,426	1,992	1,700
- текстильные материалы		0,717	0,257	2,879	2,455
- трикотажное полотно		0,087	0,038	4,134	2,812
- одежда трикотажная		7,952	6,113	1,709	2,236
- одежда текстильная		42,327	36,769	3,367	2,852
- другие готовые текстильные изделия		5,701	3,022	5,524	3,645
Обувь, головные уборы, зонтики		6,862	6,863	2,652	4,048
- обувь		6,670	6,737	2,441	3,803
- головные уборы		0,175	0,116	0,028	0,072
- зонтики		-	-	0,004	0,070
- обработанные перо и пух		0,017	0,010	0,179	0,103
Изделия из камня, гипса, цемента, керамики, стекла		38,433	10,398	16,692	13,786
- изделия из камня, гипса, цемента		1,836	2,661	3,214	2,651
- керамические изделия		5,297	3,457	8,352	6,988
- стекло и изделия из него		31,30	4,279	5,126	4,147
Неблагородные металлы и изделия		687,87	561,561	84,972	60,179
- черные металлы		545,237	487,827	42,397	26,018
- изделия из черных металлов		52,702	39,181	12,901	10,343
- медь и изделия из нее		47,502	7,315	5,133	3,482
- никель и изделия из него		0,286	0,031	4,404	40000
- алюминий и изделия из него		34,845	21,525	7,969	7,324
- свинец и изделия из него		0,474	0,494	0,117	0,082
- цинк и изделия из него		00000	0,012	1,380	1,234
- олово и изделия из него		-	-	0,273	0,112
- другие цветные металлы		3,698	2,742	2,042	1,659
- инструмент, ножевые изделия		1,841	1,423	4,399	3,561
- другие изделия из неблагор. металлов		1,284	1,012	3,955	2,365
Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; звукозаписывающая и воспроизв. аппаратура; телеаппаратура		166,282	88,311	227,867	156,781
- котлы, машины, аппараты		83,984	63,544	149,346	108,4
- электромашин и оборудование		82,299	24,768	78,521	48,381
Транспорт, дорожное оборудование		126,933	42,383	146,216	86,564
- ж/д или трамвайные локомотивы		72,688	32,072	20,869	10,31
- средства наземного транспорта, кроме железнодорожного		10,316	7,952	124,853	74,13
- аэронавиг. или космич. аппараты		42,127	1,605	0,494	2,023
- плавучие средства морские или речные		1,801	0,755	-	0,101
Приборы оптич., фото-, кинематограф., мел. и хирургические; часы; муз. инструм.		125,75	6,860	21,213	15,411
- приборы и аппараты		125,741	6,851	20,787	15,044
- часы		0,001	-	0,297	0,252
- музыкальные инструменты		0,009	0,009	0,129	0,115
Различные товары и изделия		9,132	7,510	9,911	8,725
- мебель		6,477	5,695	5,450	4,507
- игрушки, игры		2,629	1,680	1,691	2,126
- различные готовые изделия		0,026	0,135	2,771	2,092
Произведения искусства		61,945	14,849	5,646	4,368
- произведения искусства		0,001	0,001	0,017	0,004
- разное		61,944	14,848	5,629	4,364

— По данным Госкомстата Украины, экспорт товаров из Украины в страны СНГ вырос в янв. 2004г. на 42,2% по сравнению с аналог. периодом 2003г. и составил 427,2 млн.долл. Импортировано товаров из стран Содружества на 993,9 млн.долл., что на 23,5% больше, чем за янв. 2003г. Отрицательное сальдо торгового баланса составило 566,7 млн.долл.

Наибольшее положительное сальдо торгового баланса сложилось у Украины с Молдовой — 27,85 млн.долл., при этом экспорт товаров в указанную страну вырос на 47,7% — до 31,3 млн.долл., а импорт — сократился на 22,1% и составил 3,4 млн.долл.

Увеличились объемы экспортных поставок товаров за янв. 2003г. в Казахстан — в 4,2 раза — до 46,3 млн.долл., Армению — в 2,8 раза — до 4,4 млн.долл., Киргизстан — в 1,6 раза — до 0,64 млн.долл., Азербайджан — в 1,6 раза — до 9,7 млн.долл.

Наибольшее отрицательное сальдо торгового баланса Украина имеет с Россией — 442,6 млн.долл., при этом экспорт товаров в Россию увеличился на 31% — до 290,85 млн.долл., импорт — на 30% — до 733,5 млн.долл. Также отрицательное сальдо сложилось с Туркменистаном — 184,5 млн.долл. и Узбекистаном — 1,9 млн.долл.

— Экспорт давальческого сырья из Украины за янв. 2004г. составил 4,579 млн.долл., что в 2,9 раза больше чем в янв. 2003г. Поставки давальческого сырья осуществлялись в Германию (3,772 млн.долл.), Соединенное Королевство (0,793 млн.долл.) и Румынию (0,014 млн.долл.).

В янв. экспортировались изделия из черных металлов (0,014 млн.долл.) и другие разные товары (4,565 млн.долл.). Объем импортируемой в Украину готовой продукции, изготовленной из давальческого сырья, сократился по сравнению с объемами янв. 2003г. на 21,7% и составил 0,874 млн.долл.

Поставщиками в Украину товаров, изготовленных из давальческого сырья, были: Германия — 0,847 млн.долл., Чешская Республика — 0,018 млн.долл., Румыния — 0,008 млн.долл. В товарной структуре импорта продукции, изготовленной из давальческого сырья, были химические штапельные волокна (0,008 млн.долл.) и другие разные товары (0,866 млн.долл.).

— За янв. 2004г. в Украину импортировано давальческого сырья на 120,952 млн.долл., по сравнению с янв. 2003г. поставки выросли на 38,3%. Основные поставки давальческого сырья осуществлялись из Соединенного Королевства (20,202 млн.долл.), Германии (16,099 млн.долл.), России (12,718 млн.долл.), Бразилии (11,248 млн.долл.), Австрии (7,355 млн.долл.), Италии (7,075 млн.долл.), Ганы (4,365 млн.долл.) и Венгрии (4,118 млн.долл.).

В товарной структуре импорта давальческого сырья преобладали энергетические материалы, нефть и продукты ее переработки (28,974 млн.долл.), сахар и кондитерские изделия из сахара (14,617 млн.долл.), руды, шлаки и зола (9,506 млн.долл.), хлопок-ткани (6,374 млн.долл.), электрические машины и оборудование (5,870 млн.долл.), нитки синтетические или натуральные (5,663 млн.долл.), химические штапельные волокна (4,862 млн.долл.), полимерные материалы, пластмассы (4,763 млн.долл.).

Объем экспорта готовой продукции, изготовленной из давальческого сырья, вырос по сравнению с янв. 2003г. на 15,1% и составил 171,167

млн.долл. Наибольший удельный вес приходится на одежду текстильную (41,590 млн.долл.), органические химсоединения (23,732 млн.долл.), черные металлы (19,760 млн.долл.), энергетические материалы, нефть и продукты ее переработки (15,695 млн.долл.), бумагу и картон (8,353 млн.долл.), одежду трикотажную (7,862 млн.долл.), электрические машины и оборудование (6,865 млн.долл.).

— По сообщению украинской компании «Инфор-Металл», экспорт цветных металлов и изделий из них из Украины в янв. 2004г. составил 19,5 тыс.т. на 86,8 млн.долл. В общем количестве экспортируемых цветных металлов доля медной и алюминиевой продукции составила 91,3%, а доля валютных поступлений от экспорта данной продукции составляет 94,9%.

Экспорт товаров алюминиевой группы составил 14,2 тыс.т. на 34,9 млн.долл., медной — 3,6 тыс.т. на 47,5 млн.долл. В течение первого месяца 2004г. из Украины было экспортировано также 0,9 тыс.т. товаров свинцовой группы на 0,5 млн.долл. Экспорт никеля и изделий из него составил 0,3 млн.долл. В янв. 2004г. цинк за пределы Украины практически не экспортировался.

За 2003г. Украина сократила экспорт цветных металлов и изделий из них на 31,2% по сравнению с 2002г. — до 260 тыс.т.

— По сообщению агентства «Госвнешинформ», Украина сократила экспорт нефтепродуктов в 2003г. на 9,6% по сравнению с 2002г. до 1 951 тыс.т. Экспорт бензина сократился по сравнению с 2002г. на 13,5% и составил 351 тыс.т. Экспорт дизтоплива увеличился на 16% — до 1600 тыс.т.

Импорт бензинов в Украину сократился за 2003г. в 4,4 раза по сравнению с 2002г. и составил 111 тыс.т. Дизтоплива импортировано за 2003г. 70 тыс.т., что в 2,6 раза меньше, чем в 2002г. Всего за 2003г. в Украину поставлено порядка 181 тыс.т. нефтепродуктов.

В 2002г. из Украины на экспорт было поставлено около 1780 тыс.т. нефтепродуктов, при этом экспортные объемы бензинов увеличились по сравнению с 2001г. в 5,6 раза, дизтоплива — в 1,4 раза. По данным госкомстата Украины, производство автомобильного бензина в Украине сократилось в 2003г. на 17,2% и составило 3800 тыс.т., дизтоплива — увеличилось на 9,3% — до 6325 тыс.т., производство автомобильного бензина в Украине сократилось в 2003г. на 17,2% и составило 3800 тыс.т.

— По сообщению информационных агентств Украины (15 марта 2004г.), группа депутатов Верховной Рады Украины предлагает парламенту исключить сахарный сироп (коды УКТВЭД 1702, 2106) из режима свободной торговли с Россией и Грузией для стабилизации и развития внутреннего рынка сахара.

ВР намерена рассмотреть этот проект постановления 16 марта 2003г. Одновременно депутаты предлагают исключить сахар белый (код ВЭД 1701) из режима свободной торговли с Грузией.

По мнению депутатов, активный импорт сахарного сиропа из России и Грузии, а также импорт сахара в режиме свободной торговли отрицательно влияет на внутренний рынок. Депутаты предлагают ВР поручить кабмину принять в течение месяца постановление о временном изъятии сахара и сахарного сиропа из режима свободной торговли с Грузией и сиропа из режима свободной торговли с Россией.

Украина заключила соглашение о свободной торговле с Россией в 1993г., с Грузией – в 1996г.; режим свободной торговли предусматривает невзимание таможенных пошлин при экспорте-импорте продукции. Емкость украинского внутреннего рынка сахара составляет 1,8-2 млн.т. в год.

– По сообщению информационных агентств Украины (15 марта 2004г.), кабинет министров Украины постановлением от 11 марта 2004г. №300 утвердил состав Межведомственной комиссии по международной торговле: Николай Деркач – министр экономики и по вопросам европейской интеграции, председатель Комиссии; Валерий Пятницкий – первый замминистра экономики и по вопросам европейской интеграции, первый заместитель председателя Комиссии; Николай Иващенко – первый замминистра промышленной политики, заместитель председателя Комиссии; Андрей Березной – замминистра экономики и по вопросам европейской интеграции; Александр Данильчук – заместитель начальника департамента Службы безопасности; Леонид Ефименко – замминистра юстиции; Михаил Иванюк – первый зампред Гостаможслужбы; Иван Кулеба – замминистра иностранных дел; Григорий Омеляненко – замминистра аграрной политики; Василий Парфенов – директор департамента минфина; Сергей Черненко – зампред государственный уполномоченный Антимонопольного комитета; Виктор Шапоренко – начальник департамента МВД.

– По сообщению информационных агентств Украины (19 марта 2004г.) со ссылкой на ежегодное послание президента к Верховной Раде Украины о внутренней и внешней ситуации в разделе «Макроэкономический прогноз на 2004-05гг.», Л.Кучма прогнозирует в 2004-05гг. постепенное уменьшение позитивного сальдо платежного баланса Украины – с 2,9 млрд.долл. (или 6% ВВП) в 2003г. до 1,8 млрд.долл. (или 3,3% ВВП) в 2005г. По его мнению, развитию такой динамики будет содействовать наращивание объемов импорта.

По прогнозам президента, в 2004-05гг. увеличение объемов внешней торговли товарами и услугами по экспортным поставкам составит, в среднем, 5,9%, по импортным – 8,1%.

За 2003г. экспорт товаров превысил импорт на 59,4 млн.долл., сальдо торговли товарами ухудшилось на 920,9 млн.долл. по сравнению с 2002г. Экспорт товаров в 2003г. составил 23080,2 млн.долл., увеличившись на 28,5% по сравнению с 2002г., импорт товаров составил 23020,8 млн.долл., увеличившись на 35,6%.

В 2003г. экспорт услуг превысил импорт на 2859,6 млн.долл. Экспорт услуг в 2003г. составил 4248 млн.долл., увеличившись на 4,8% по сравнению с 2002г., импорт услуг составил 1388,4 млн.долл., увеличившись на 16,5% по сравнению с 2002г.

ТАМОЖНЯ

– По заявлению вице-премьер-министра Украины И.Кириленко (информация от 24 марта 2004г.), кабинет министров просит президента Украины воспользоваться правом вето к закону, который предусматривает восстановление льгот при экспорте-импорте продовольствия. «Будем просить ветировать в связи с тем, что в проекте было одно, а озвучено другое», – сказал он. И.Кириленко отметил, что Кабмин уже подготовил новый

проект закона, который в достаточной мере учтет интересы участников аграрного рынка.

Ранее Украинская зерновая ассоциация заявила, что принятый закон №4667 не учитывает в полной мере интересов аграрного рынка.

В начале марта 2003г. Верховная Рада восстановила возмещение налога на добавленную стоимость при экспорте продовольствия (группы товаров 01-24), а также вексельную оплату НДС при импорте продовольствия, приняв изменения в Закон о госбюджете на 2004г.

По данным Госкомстата Украины, объем внешней торговли продовольствием в 2003г. увеличился на 40% – до 4,906 млрд.долл. по сравнению с 2002г., в т.ч. экспорт продовольствия составил 2732,3 млрд.долл., увеличившись на 14% по сравнению с 2002, а импорт – 2173,7 млрд.долл., что на 95% больше, чем в 2002г. Положительное сальдо продовольствием в 2003г. составило 558,6 млн.долл. против 1274,6 млн.долл. в 2002г.

– По сообщению Госкомстата Украины, в Киев в янв. 2004г. поступило импортных товаров на 657,8 млн.долл. (38% общего объема импорта в Украину), что по сравнению с янв. пред.г. больше в 2,9 раза. Далее следуют Днепропетровская – 125,4 млн.долл. (7,2%) и Донецкая – 116,8 млн.долл. (6,7%) обл., импорт товаров в указанные регионы вырос по сравнению с янв. пред.г. в 1,6 раза.

Затем: Запорожская (3,5% общего объема импорта), Одесская (3,3%), Киевская (2,7%), Харьковская (2,5%), и Львовская (2,3%) обл. По сравнению с янв. 2003г. импортные поставки в Запорожскую область выросли на 1,7 раза – до 61,4 млн.долл., Одесскую – на 12,7% – до 56,5 млн.долл., Киевскую – на 21,5% – до 46,5 млн.долл., Львовскую – на 46% – до 39,6 млн.долл., и сократились в Харьковскую – на 2,9% – до 43 млн.долл.

Значительный рост импорта отмечен в Волынскую и Закарпатскую области – в 2,6 раза – до 16,5 млн.долл. и 45,1 млн.долл., Полтавскую – в 2,3 раза – до 21,7 млн.долл., Херсонскую – в 2 раза – до 4,4 млн.долл., Кировоградскую – в 2 раза – до 4,1 млн.долл. Наименьшие объемы импорта поступили в Тернопольскую (0,1% общего объема импорта) и Севастополь (0,1%).

Объем всего импорта в Украину в янв. 2004г. по сравнению с аналог. периодом 2003г. увеличился на 28,7% и составил 1733,2 млн.долл.

– По сообщению Информационного управления Верховной Рады Украины (30 марта 2004г.), Комитет ВР по вопросам аграрной политики и земельных отношений рекомендует парламенту ввести экспортную таможенную пошлину на аммиачную селитру в 10% от таможенной стоимости до 2008г. Комитет считает, что такая мера расширит возможности аграриев в покупке удобрений.

Члены Комитета отмечают, что возможности украинских предприятий-производителей минудобрений позволяют полностью удовлетворить потребности аграриев, но, при этом, 90% минудобрений идут на экспорт.

Комитет предлагает использовать поступления от пошлины на частичную компенсацию аграриям минудобрений и считает, что дополнительные поступления от пошлины составят 200-250 млн.грн.

Депутат ВР А.Шкляр предложил парламенту сроком до 31 дек. 2007г. ввести экспортную пошлину в размере 10% от таможенной стоимости на

аммиачную селитру. Ранее группа депутатов ВР предложила ввести на экспорт аммиачной селитры таможенную пошлину в 25 евро/т.

Химики неохотно продают удобрения аграриям, предпочитая их экспортировать, считая цены на внешних рынках более привлекательными по сравнению с внутренним рынком. Правительство Украины заявило, что намерено ужесточить экспорт удобрений. Потребность сельхозпроизводителей в минудобрениях специалисты оценивают в 1 млн.т. в год в перерасчете на питательные вещества.

— По сообщению информационных агентств Украины (10 марта 2004г.), минэкономики Украины утвердило индикативные цены на экспортируемую продукцию в марте 2004г.

Индикативные цены на март 2004г., (долл/т, FOB/порты Украины)
март фев.

Арматура стандарта ASTM при поставках в страны Ближнего Востока	
Поз. 7214 УКТ ВЭД	
- диаметром не более 10 мм	320280
- диаметром более 10 мм	310270
Поз. 7213 УКТ ВЭД:	310270
Поз. 7228 УКТ ВЭД	
- диаметром не более 10 мм	320280
- диаметром более 10 мм	310270
Арматура при поставках в США	
- тов. позиции 7213, 7214, 7228	320280
Арматура других стандартов при поставках в страны Ближнего Востока.	
Поз. 7214 УКТ ВЭД	
- диаметром не более 10 мм	300260
- диаметром более 10 мм	295255
Поз. 7213 УКТ ВЭД	295255
Поз. 7228 УКТ ВЭД	
- диаметром не более 10 мм	300260
- диаметром более 10 мм	295255
Катанка при поставках в США	
- диаметром 5,5 мм	320280
- диаметром более 5,5 мм	320280
Заготовка квадратная	295255
- при поставках в Египет	305265
Горячекатаный рулон	330290
- для Канады, Мексики, Аргентины, Индии, Египта	330290
- при поставках в США	345305
Горячекатаный лист толщиной 8-50 мм	320290
- для Латинской Америки и Индии	320290
- при поставках в США	
- А 36	293,2-
- А 572	316,05-
- А 516	318,49-
- АР1-2Н	432,84-
- А283	290,95-
- АВС А/В	295,03-
- А 515	316,08-
Трубы бесшовные из черных мет. (кр. литейного чугуна), для стран ЕС	
- для нефте- и газопров. вн. диам. не более 168,3 мм	278278
- для нефте- и газопров. вн. диам. более 168,3 мм	
но не более 406,4 мм	296296
- трубы другие круглого сечения из железа и нелегированной стали внешним диаметром не более 168,3 мм	296296
- трубы другие круглого сечения из железа и нелегированной стали внешним диам. более 168,3 мм, но не более 406,4 мм	282282
Ферросилиций-65	400380
Ферросилиций-75	490470
Ферросиликомарганец	
- Р-0,35%	400390
- Р-0,50%	390380
- Р-0,35% БТ	415355
- Р-0,50% БТ	395335
- Р-0,60% БТ	390330

- для стран ЕС, СІF	
- С>0.5%	€ 490€ 490
- С	€ 630€ 630
- С	€ 750€ 750
Карбамид	120-125140-145
Аммиак	193-197265-275
- при поставках в США	200-205270-280
Живой крупный рогатый скот	
- весом до 350 кг	1200-13001200-1300
- весом более 350 кг	1000-11001000-1100
Бараны и овцы живые	
- весом до 30 кг	1050-12001050-1200
- весом более 30 кг	1000-11001000-1100
Шкуры крупного рогатого скота	
- I сорт	1500-16501500-1650
- II сорт	1400-15001400-1500
- III сорт	1265-13501265-1350
- IV сорт	1150-12501150-1250
- I сорт весом до 10 кг	2400-28502400-2850
Шкуры овечьи	
- I сорт	5,0-65,0-6
- II сорт	4,0-54,0-5
- III сорт	3,0-43,0-4
- IV сорт	1,7-31,7-3
Шкуры свиней мочросоленые и консервированные другим способом неконтурированные, машинного съема	
- I сорт	750-850750-850
- II сорт	700-750700-750
- III сорт	630-670630-670
- IV сорт	570-620570-620
Семена льна	280280
Семена подсолнечника	320295
Семена рыжя	150150
Электрoэнергия (USD/кВт-час) при поставках в Болгарию, Молдову, Польшу, Румынию, Словакию, Чехию и Венгрию.0,0205.....0,0205	

— Президентом Украины также наложено вето на принятый Верховной Радой 5 фев. 2004г. Закон Украины «О развитии автомобильной промышленности в Украине». Этим законом предлагалось остановить действие Закона «О стимулировании производства автомобилей в Украине», которым регулируется вопрос льготного налогообложения предприятий автомобильной отрасли для всех автомобилестроительных предприятий, кроме тех, которые имеют инвестиционные программы, утвержденные кабинетом министров до 1 июля 2003г.

Законом также предполагается внести изменения в законы «О налогообложении прибыли предприятий», «О едином таможенном тарифе Украины» и «О таможенном тарифе Украины».

— 23 марта 2004г. вступил в силу Закон Украины «О рентных платежах за нефть, природный газ и газовый конденсат», содержащий помимо понятий, размеров и порядка уплаты рентных платежей за добытые в Украине указанные товары, порядка контроля за их исчислением, уплаты и ответственности плательщиков таких платежей, также и указания на плательщиков, объекты, базу налогообложения, ставки, сроки, и порядок и уплаты данных платежей и вводимые льготы.

— Вступил в силу Закон Украины «О внесении изменений в статью 6 Закона Украины от 23.09.1994г. №185/97-ВР «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте», подписанный президентом Украины 5 фев. 2004г. Указанным изменением осуществлено законодательное закрепление правила, освобождающее сторону, нарушившую сроки выполнения договора, как от

договорных санкций, так и от публично-правовых санкций, предусмотренных Законом вследствие форс-мажорных обстоятельств.

Подтверждением форс-мажорных обстоятельств, как следует из Закона, является соответствующая справка торгово-промышленной палаты или другой уполномоченной организации (органа) страны расположения стороны договора (контракта) или третьей страны в соответствии с условиями договора. Издание этого закона обусловлено помимо прочего тем, что ранее возникали проблемы, связанные с нарушением правила «90 дней» из-за форс-мажорных обстоятельств, которые судебными органами зачастую в учет не принимались. ВЭД-пеня применялась независимо от причин, по которым было нарушено данное правило.

Для руководства в практической деятельности в настоящее время используется перечень форс-мажорных обстоятельств, представленный в Порядке списания безнадежного налогового долга налогоплательщиков (приказ ГНАУ от 14.03.2001г. №103). К ним относятся стихии, действие общественного врага, объявленная и необъявленная война, угроза войны, террористический акт, блокада, революция, мятеж, восстание, массовые волнения, общественная демонстрация, молния, пожар, буря, наводнение, землетрясение, нагромождение снега или гололед, взрыв и др.

УКРАИНА – ВТО и ЕС

– По сообщению руководителя украинской делегации – первого замминистра экономики и по вопросам европейской интеграции Украины В.Пятницкого (29 марта 2004г.), во время проведения неофициального заседания Рабочей группы по рассмотрению заявки Украины о вступлении в ВТО, прошедшего 25 марта 2003г. в Женеве, проект Отчета группы принят как базовый для дальнейшей работы. По его словам, достижение консенсуса среди стран-членов Рабочей группы относительно принятия проекта Отчета как базового документа облегчит и ускорит многосторонний переговорный процесс и завершение Украиной процедуры обретения членства в ВТО.

Как сказал В.Пятницкий, в ходе заседания стороны договорились, что Украина доработает отдельные разделы проекта Отчета, посвященные действующему режиму санитарных, фитосанитарных, ветеринарных и технических мероприятий, а также методике расчета государственной поддержки сельского хозяйства, режима предоставления субсидий несельскохозяйственному сектору экономики, доступа к отдельным секторам рынка услуг.

По данным замминистра, в ходе заседания было обсуждено более 60 разделов документа. При этом, наиболее активное участие в обсуждении проекта Отчета Рабочей группы приняли представители Австралии, США, ЕС, Канады, Швейцарии и некоторых других стран-членов группы.

По мнению В.Пятницкого, Украине в рамках переговоров по вступлению в ВТО нужно сформулировать конкретный план действий относительно обеспечения доступа к рынку банковских и страховых услуг иностранных финансовых структур.

Он отмечает, что если в отношении филиалов иностранных банков правительство Украины определилось положительно – подготовлен проект соответствующего закона, то по поводу страхо-

вых компаний пока нет единой, четкой позиции. В.Пятницкий считает, что на данном этапе переговоров с разными странами по вступлению в ВТО целесообразно выбрать такой компромиссный вариант: иностранным банкам разрешить открывать филиалы в Украине, а для страховых компаний определить – когда это будет возможно: «Скажем, через 3г., или 5-10 лет. Если мы не будем иметь конкретную позицию, то нас на переговорах будут воспринимать как несерьезного партнера».

Обеспечение доступа к украинскому рынку банковских и страховых услуг иностранных финансовых структур является одними из требований, предъявляемых США, Японией и Норвегией к Украине на пути вступления ее в ВТО.

– По заявлению первого замминистра экономики и по вопросам европейской интеграции Украины В.Пятницкого (30 марта 2004г.), на сегодняшний день Украиной, в рамках двусторонних переговоров со странами – членами ВТО, согласовано более 95% тарифных позиций. Вместе с тем, он подчеркнул, что вступление Украины в ВТО зависит не только от усилий украинской стороны, но и от желания стран-членов ВТО видеть Украину в своем круге.

Как отметил замминистра, в ближайшее время Украина надеется подписать несколько протоколов по доступу к рынкам товаров и услуг в рамках ВТО. По его словам, уже достигнута договоренность о подписании двустороннего протокола с Эквадором. Оно состоится во время визита министра иностранных дел Эквадора в Украину в мае 2003г.

Замминистра также отметил, что сегодня есть все предпосылки говорить о возможности подписания двустороннего протокола с Аргентиной. На завершающем этапе также находятся переговоры с Норвегией, Панамой, Исландией, Литвой и Шри-Ланкой. Однако, проблемными странами остаются Австралия, США, Япония, Молдова, Кыргызстан, Тайвань и Китай.

В.Пятницкий высказал мнение о том, что для увеличения присутствия украинских экспортеров на внешних рынках в стране нужно создать действующую систему банковских и страховых гарантий для них. Он заявил, что этот процесс может создать для Украины определенные риски. Входя в ЕС, страны десятки присоединяются к ограничению поставок металлопродукции из Украины. Кабмин Украины ведет переговоры о возможности расширения квоты на поставку названных товаров в этот регион, чтобы не потерять рынки. Доступ на рынки стран десятки усложнится и в связи с возможностью применения ими антидемпинговых мер в отношении украинской продукции, а также благодаря преференциям этим странам от ЕС.

Ранее некоторые украинские предприятия, в частности, ОАО «Турбоатом» (Харьков) высказывались об отсутствии в Украине первоклассного банка, который бы мог гарантировать иностранным партнерам предприятия выполнение им заказа. В качестве мер, способствующих улучшению позиций украинских экспортеров на европейских рынках, В.Пятницкий называет, кроме создания системы банковских и страховых гарантий, также и упрощение таможенных процедур и гармонизацию украинских стандартов с европейскими нормами. В 2003г. Украина гармонизировала 500 стандартов, а еще осталось несколько тысяч.

В 2003г. Украиной было подписано 11 двусторонних протоколов со странами – членами ВТО, в т.ч. с ЕС. В фев. 2004г. в Женеве подписаны двусторонние протоколы по доступу к рынкам товаров и услуг со Швейцарией, Малайзией и Республикой Парагвай. Общее количество подписанных Украиной двусторонних протоколов составляет 23.

– По сообщению Управления информационных связей минпромполитики Украины, после обретения странами-кандидатами членства в ЕС антидемпинговые мероприятия и количественные ограничения, внедренные ЕС, будут автоматически распространены на импорт в новые страны-члены, что может привести к полной потере украинскими производителями-экспортерами рынков соответствующих стран-членов.

Сейчас, по его информации, в ЕС действуют антидемпинговые меры на такие виды продукции металлургической и химической промышленности, как стальные жгуты, канаты и тросы, бесшовные трубы, сварные трубы, карбамид, нитрат аммония, карбамидо-аммиачная смесь, хлорид калия, карбид кремния.

Учитывая существенные размеры антидемпинговых таможенных пошлин на импорт украинской продукции, автоматическое распространение антидемпинговых мер, внедренных ЕС ранее по отношению к украинской продукции, после вступления 10 стран-кандидатов может привести к полному закрытию рынков этих стран для украинских товаропроизводителей и уменьшению общего объема экспорта этих товаров из-за невозможности быстро переориентировать такие значительные объемы поставок в другие страны, считают эксперты минпромполитики.

Поставки указанных 8 видов украинской продукции в 10 стран-кандидатов за последние 3г., в среднем, составляли 36,5млн.долл. Удельный вес некоторых из указанных видов продукции, а именно нитрата аммония, карбида кремния, труб сварных и бесшовных превышает 10% объема экспорта соответствующей продукции, что свидетельствует о высокой чувствительности украинских экспортеров к закрытию рынков этой продукции.

Значительную долю украинского экспорта в страны ЕС составляют сейчас поставки неблагородных металлов и изделий из них – 24% от экспорта товаров в страны ЕС, минеральных продуктов – 24,2%, продукции легкой промышленности – 12,5%, машин, оборудования и механизмов – 7,2%. В структуру экспорта входит, в основном, сырье и продукция с малой добавленной стоимостью и низкой степенью обработки.

– По сообщению руководителя пресс-службы МИД Украины М.Лубкивского (информация от 27 фев. 2004г.), со ссылкой на премьер-министра Литвы А.Бразаускаса, Литва предлагает Украине возобновить сотрудничество в сборке телевизоров. Ранее Украина на заводе «Электрон» (Львов) собирала телевизоры «Электрон» на базе кинескопов производства литовского завода в городе Паневежис.

По информации главного специалиста по рекламе и связям с общественностью «Концерн Электрон» А.Булата, в последнее время завод не обращался к литовским предприятиям-производителям за деталями для сборки телевизоров. По его словам, такое сотрудничество существовало в 80-90гг. По информации А.Булата, осенью 2003г. «Концерн Электрон» обращался к литовским про-

изводителям с просьбой о поиске поставщиков трансформаторов для бытовой техники, которую сейчас производит завод.

В фев. 2003г. «Концерн Электрон» (Львов) высказал намерение закрыть свое дочернее предприятие – завод телевизионных узлов «Электрон», начав против него процедуру банкротства. Завод телевизионных узлов «Электрон» специализировался на выпуске комплектующих и телевизоров. Сейчас «Концерн Электрон» занимается выпуском специальной техники, в т.ч. для военной и медаппаратуры.

– По сообщению пресс-службы минэкономики и по вопросам европейской интеграции Украины (информация от 3 марта 2004г.) со ссылкой на встречу министра экономики Украины Н.Деркача с послом Японии в Украине К.Амаэ и делегацией японской торговой компании Itochu, Япония заинтересована в инвестиционном сотрудничестве с Украиной и хочет развивать его.

«Амаэ отметил заинтересованность Японии в инвестиционном сотрудничестве с Украиной. Посол проинформировал о желании японских бизнесменов получить больше информации об украинских инвестиционных проектах», – сообщила пресс-служба.

На встрече Н.Деркач выразил надежду на то, что Itochu будет активно содействовать привлечению японских инвестиций и японских промышленных компаний к приватизации в Украине и развитию торговли между двумя странами.

По данным минэкономики Украины, в 2003г. объем инвестиций Японии в Украине составил 10 млн.долл. из 1,2 млрд.долл. общего объема иноинвестиций. 11 марта 2003г. группа специальной помощи по формированию проектов Японского банка международного сотрудничества намерена завершить изучение проекта реконструкции международного аэропорта «Борисполь», после чего Япония примет решение об участии в этом проекте.

Япония предложила Украине совместно с ней участвовать в проекте по восстановлению Ирака, выразив готовность привлечь свои средства для поставки из Украины товаров и оплаты строительных работ. Правительство Японии выделяет 5 млрд.долл. для восстановления Ирака.

В 2003г. товароборот Украины и Японии составил 465,6 млн.долл., в т.ч. импорт из Японии – 377,7 млн.долл. Украина, в основном, экспортировала в Японию конвертеры и литейные ковши (47% от объема экспорта) и импортировала транспортные средства (79%).

Финляндия

Экономика

Финляндия относится к числу высокоразвитых индустриальных стран. Ее доли в мировом производстве и мировой торговле относительно невелики – 0,4% и 0,8%. Однако, она входит в передовую группу стран мира по показателю ВВП на душу населения (26210 евро в 2001г.), занимает одно из ведущих мест в мире по средней продолжительности жизни у мужчин – 69,6, у женщин – 78,8г.

Финляндия входит в число самых конкурентоспособных стран мира. В 2001г. Финляндия по этому показателю занимала 1 место, а в 2002г., согласно докладу независимой международной организации – Всемирного экономического форума, 2

место после США. Бесспорными преимуществами Финляндии являются политическая стабильность, открытость экономики, высокоразвитая инфраструктура и надежность телекоммуникаций, а также высокий уровень взаимодействия между предприятиями, научно-техническими центрами и университетами. В обеспечении конкурентоспособности Финляндии важны такие факторы, как быстрота в освоении новых технологий, высокий образовательный уровень рабочей силы и управленческого аппарата, благоприятный для бизнеса деловой климат.

Согласно докладу Всемирного экономического форума, опубликованного в фев. 2003г., Финляндия заняла 1 место в мире по применению информационных технологий, опередив такие страны как США, Сингапур и Швецию.

По данным исследования «Транспаренси Интернешнл» Финляндия также является наименее коррумпированной страной мира.

Слабыми чертами Финляндии в международной конкуренции являются высокий уровень налогообложения (до 36% на доходы частных лиц и 29% – корпоративный налог), высокая государственная задолженность (43% от объема ВВП в 2002г.) и высокий уровень безработицы (9,1% в конце 2002г.).

Согласно последнему докладу исследовательской организации «Хьюман Девелопмент», Финляндия находится на 8 месте в списке стран мира, наиболее удобных для проживания. Основными факторами в этом сравнении являлись: средняя продолжительность жизни населения, уровень образования и уровень жизни. Возглавляют этот список Канада, Франция, Норвегия, США, Исландия, Голландия и Япония.

По оценке Всемирного союза защиты природы и Международного исследовательского центра развития, Финляндия занимает 2 место в мире после Швеции по уровню благосостояния и защиты окружающей среды. В сравнении учитывались такие показатели, как здоровье, экономика, воспитание, права граждан, миролюбие общества, состояние земли, воды, воздуха, использование природных ресурсов.

С 1995 до 2002гг. темпы роста ВВП Финляндии являлись одними из самых высоких среди стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Как свидетельствуют результаты исследования, проведенного ОЭСР, в 2002г. Финляндия оказалась самой дорогой по стоимости жизни страной из государств Евросоюза. Цены в Финляндии были на 16-17% выше, чем во Франции и Германии и на 38-39% выше, чем в Италии и Испании. По сравнению с США, цены в Финляндии были выше на 9%. По мнению экспертов КЕС, дороговизна жизни в Финляндии объясняется высоким уровнем налогообложения и отдаленным, с европейской точки зрения, местонахождением страны.

Работа для иностранца

С вступлением Финляндии в Европейские Сообщества (1995г.) физические и юридические лица государств, входящих в Европейское экономическое пространство (ЕЭП), получили равные права в области предпринимательства с финскими физ. и юрлицами. На практике это означает, что организации и граждане государств ЕЭП не зави-

симо от организационно правовой формы для начала своей коммерческой деятельности больше не нуждаются в получении специального разрешения министерства торговли и промышленности (МТП), а лишь должны зарегистрироваться, представив уведомление по соответствующей форме в Нацуправление патентов и регистрации, который ведет Торговый реестр.

Исключением из этого правила составляет деятельность в ряде специфических сфер, таких как банковское и страховое дело, горнодобыча, изготовление и реализация лекарственных препаратов, взрывчатых и токсичных веществ, грузовые и пассажирские перевозки, ресторанное хозяйство и снабжение продуктами питания, а также риэлтерские услуги, для осуществления которой любым иностранным также как и финским физ. и юрлицам в соответствии с параграфом 3 Закона о торговле необходимо получить специальное разрешение.

Что касается физ. и юрлиц государств, не входящих в ЕЭП, то для осуществления любой коммерческой деятельности на территории Финляндии им необходимо получить разрешение Министерства торговли и промышленности.

Ниже, на основе официальных публикаций Национального управления патентов и регистрации, рассматривается порядок создания на территории Финляндии иностранными физ. и юрлицами коммерческих образований или структур всех предусмотренных финляндским законодательством организационно правовых форм.

1. Индивидуальный предприниматель. Иностранец, проживающий в одном из государств, входящих в ЕЭП, может свободно заниматься торговой деятельностью на территории Финляндии. Для физлиц, проживающих в иных странах, для осуществления торговой деятельности требуется получение разрешения министерства торговли и промышленности. Предприниматель также вправе пользоваться фирменным наименованием, которое может быть занесено в Торговый реестр.

Предприниматель действует и заключает сделки от своего имени. Для начала своей деятельности ему не надо подписывать какие-либо учредительные документы, как то Устав или Учредительный договор.

Разрешение на осуществление коммерческой деятельности. Министерство торговли и промышленности выдает разрешения на осуществление торговой деятельности на основании заявления, в котором следует указать: вид намечаемой иностранцем торговой деятельности; название муниципалитета, на территории которого планируется осуществление торговой деятельности; имя, национальность и почтовый адрес иностранного заявителя. К заявлению прилагается копия паспорта иностранца. За подачу заявления взимается сбор в размере 100 евро наличными. Решение по заявлению направляется по почте его составителю после осуществления вышеуказанного платежа. Иностранец – частный предприниматель обязан иметь представителя, проживающего в Финляндии и имеющего полномочия на получение повесток для вызова в судебные органы, а также на получение других уведомлений. Данные представителя должны быть занесены в Торговый реестр. Частному предпринимателю, постоянно проживающему в Финляндии, нет необходимости иметь представителя.

Регистрация предпринимателя. В соответствии со ст. 3 Закона о торговле физлицо, которое имеет разрешение на торговую деятельность, или имеет постоянное место деятельности, или нанимает персонал кроме супруги/супруга или своих ближайших родственников по нисходящей (детей) или по восходящей (родителей) обязан перед тем, как начать заниматься бизнесом зарегистрироваться в Торговом реестре. Предприниматель, не проживающий постоянно в Финляндии, обязан зарегистрировать своего представителя, которым может быть только лицо, постоянно проживающее в Финляндии.

Частный предприниматель может к своему имени приписывать аббревиатуру Tmi, однако это не обязательно. Фирменное наименование предпринимателя не обязательно должно дополняться какими-либо иными названиями. Фирменное наименование предпринимателя может быть зарегистрировано на двух или нескольких иностранных языках, если выражение на разных языках соответствуют друг другу по значению.

Уведомление о регистрации заполняется по специальной форме и представляется в Национальное управление патентов и регистрации в двух идентичных экземплярах на финском или шведском языке. В уведомлении необходимо указать: фирменное наименование и адрес предпринимателя; имя и фамилию, национальность, место регистрации, адрес и персональный идентификационный номер, если предприниматель проживает в Финляндии, или при отсутствии идентификационного номера — дату рождения его представителя; предмет деятельности; муниципалитет, на территории которого будет находиться его офис; почтовый адрес и место осуществления деятельности.

За сведения, представленные в уведомлении, предприниматель несет индивидуальную ответственность.

Если предприниматель не проживает на территории стран ЕЭП — к уведомлению прилагаются в двух заверенных копиях разрешение на осуществление торговой деятельности, выданное министерством торговли и промышленности.

При подаче уведомления взимается сбор в размере 60 евро, который оплачивается авансом. Деньги переводятся на счет Нацуправления патентов и регистрации по платежному поручению, бланк которого можно получить вместе с бланком уведомления о регистрации в Национальном управлении патентов и регистрации, местных регистрационных конторах, торговых палатах либо агентствах по делам предпринимательства министерства торговли и промышленности. Если для осуществления торговых операций требуется специальное разрешение властей, то перед тем, как начать свою деятельность предприниматель об этом разрешении должен сделать уведомление в Торговый реестр.

2. Полное и командитное товарищество. В соответствии с Законом о товариществах полное товарищество должно иметь как минимум два учредителя. Участники полного товарищества несут совместную солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. В командитном товариществе должно быть не менее одного полного товарища и одного

командитиста. Ответственность полного товарища аналогична ответственности участника полного товарищества, ответственность командитиста ограничивается суммой вклада, указанного в Учредительном договоре.

Участниками полного товарищества, а также полные товарищи и командитисты командитного товарищества без какого-либо разрешения министерства торговли и промышленности могут быть: физлица, проживающие в одном из государств, входящем в ЕЭП; финские юрлица (организации и учреждения); иностранные юрлица, образованные в соответствии с законодательством государства, входящего в ЕЭП; юрлица, главный офис или материнская компания которых расположена в государстве, входящем в ЕЭП. Остальные, не вошедшие в вышеприведенный перечень граждане, организации и учреждения, для того, чтобы стать участником товарищества обязаны получить разрешение министерства торговли и промышленности.

Если в полном или командитном товариществе отсутствует лицо, которое бы постоянно проживало в Финляндии и было бы правомочно подписывать от имени товарищества документы, то такое товарищество обязано назначить своего представителя — гражданина постоянно проживающего в Финляндии, наделив его полномочиями принимать от имени товарищества судебные и иные уведомления. О таком представителе необходимо сделать уведомление в Торговом реестре.

Для получения разрешения на учреждение и деятельность как полного, так и командитного товарищества необходимо направить в министерство торговли и промышленности заявление, в котором следует указать: название заявителя; место учреждения заявителя; его национальность. В заявлении должно быть также указано имя, почтовый адрес и номер телефона его составителя. К заявлению прилагаются: копия паспорта — для физлиц; выписка из Торгового реестра и устав в переводе на финский или шведский язык — для иностранных юрлиц. Кроме того, к заявлению необходимо приложить: нотариально удостоверенную копию учредительного договора полного или командитного товарищества — при создании нового товарищества; дополнение, касающееся нового участника, к учредительному договору товарищества — для уже зарегистрированных товариществ.

Уведомление о регистрации полного товарищества должно быть оформлено в двух идентичных экземплярах на финском или шведском языках и включать следующие данные: фирменное наименование товарищества; дату подписания учредительного договора товарищества; для физлиц: имена и фамилии, национальность, адреса и идентификационные номера (для лиц, не проживающих в Финляндии, — даты рождения) всех учредителей; для юрлиц: их наименования, регистрационные номера и места регистрации; предмет деятельности товарищества; муниципалитет, на территории которого учреждается товарищество; почтовый адрес товарищества; учредитель или учредители, уполномоченные подписывать документы от имени товарищества; если товарищество возглавляет директор-распорядитель — имя и фамилию, национальность, адрес и идентификационный номер лиц, не проживающих в Финляндии, — дату рождения).

Фирменное наименование полного товарищества должно включать слова *avoin yhtiö* (полное товарищество) для указания организационно правовой формы. В него нет необходимости включать наименования самих участников. Фирменное наименование полного товарищества может быть зарегистрировано на двух или нескольких иностранных языках, если выражения на различных иностранных языках соответствуют друг другу по значению.

Уведомление о регистрации подписывается всеми учредителями товарищества, и все они несут ответственность за предъявление уведомления.

Полное товарищество создается с подписанием его учредительного договора. Договор должен включать, как минимум, следующее: наименование товарищества; место учреждения товарищества (муниципалитет, на территории которого оно учреждено); предмет деятельности товарищества; имена и фамилии учредителей, их национальность и место жительства; учредитель или учредители, полномочные подписывать документы от имени товарищества; если товарищество имеет директора-распорядителя — порядок его избрания; финансовый год товарищества; дата подписания учредительного договора; подписи всех учредителей товарищества.

Полное товарищество считается созданным, когда все его участники согласились об учреждении товарищества, о чем свидетельствует дата подписания учредительного договора. Включение в Торговый реестр не определяет момент его учреждения, а носит лишь публично информационный характер со дня занесения товарищества в Торговый реестр.

Уведомление о регистрации командитного товарищества должно представляться в двух копиях на финском или шведском языках. В уведомлении указывается: название товарищества; дата заключения учредительного договора; имена и фамилии, национальность, адреса, персональные идентификационные номера (при отсутствии финского персонального идентификационного номера — дату рождения) всех учредителей; размер вкладов командитистов; предмет деятельности товарищества; муниципалитет, на территории которого находится главный офис товарищества; почтовый адрес товарищества; полный товарищ, который может подписывать документы от имени товарищества; если товарищество возглавляет директор-распорядитель — его имя и фамилию, национальность, адрес и персональный идентификационный номер (при отсутствии финского персонального идентификационного номера — дату рождения).

Фирменное наименование командитного товарищества должно включать слова *kommandiittiyhtiö* (командитное товарищество) или их известную аббревиатуру. В фирменном наименовании не обязательно указывать другие наименования включая наименования полных товарищей. Фирменное наименование может быть зарегистрировано на двух или нескольких иностранных языках, если выражения на различных языках соответствуют друг-другу по значению.

Уведомление подписывается всеми полными товарищами командитного товарищества, которые несут ответственность за представление уведомления. В учредительном договоре, который всегда заключается в письменной форме и подписывается всеми учредителями (полными товари-

щами и командитистами), как минимум, следует указать: название товарищества; место учреждения (муниципалитет) товарищества; предмет деятельности; имена и фамилии всех учредителей, их национальность и место жительства; размер вкладов командитистов; полный товарищ или товарищи, уполномоченные от имени товарищества подписывать документы; при наличии директора-распорядителя — порядок его избрания; финансовый год товарищества; число аудиторов; дату подписания учредительного договора.

Командитное товарищество считается созданным с момента подписания учредительного договора. Включение его в Торговый реестр не определяет момент его учреждения, а носит лишь информационно публичный характер со дня занесения товарищества в этот реестр. К уведомлению о регистрации полного и командитного товарищества необходимо приложить: оригинал и нотариально удостоверенную копию учредительного договора; две нотариально удостоверенные копии разрешения министерства торговли и промышленности, если такое разрешение требуется, как это было изложено выше.

Если лицо, не проживающее или не зарегистрированное в одном из государств, входящим в ЕЭП, становится участником полного или командитного товарищества, которое было ранее включено в Торговый реестр, к дополнительному уведомлению необходимо приложить два экземпляра следующих документов: оригинала и нотариально удостоверенной копии дополнения к учредительному договору; две нотариально удостоверенной копии разрешения министерства торговли и промышленности, если один из учредителей выбыл из товарищества — две нотариально удостоверенные копии купчей или иного документа, удостоверяющего его выбытие из товарищества.

За подачу уведомления о регистрации взимается сбор в 120 евро. За подачу уведомления об изменении участника товарищества сбор составляет 50 евро. Платежи указанных сумм осуществляются либо наличными в кассу Департамента Торгового реестра, либо банковским переводом по платежному поручению, бланк которого можно получить вместе с бланком уведомления в Нацуправлении патентов и регистрации, местных регистрационных конторах, торговых палатах либо Агентстве предпринимательства министерства торговли и промышленности.

3. Акционерное общество. Может быть учреждено одним или несколькими физ. и/или юрлицами. По крайней мере, половина учредителей должны быть резидентами, либо, если учредителем является юрлицо, оно должно быть зарегистрированным в одном из государств ЕЭП, если только министерство торговли и промышленности не сделает исключения из этого правила. Национальность учредителя, таким образом, не имеет значения. Юрлицо должно находиться на территории Европейского экономического пространства, где оно должно быть учреждено в соответствии с законодательством государства, принадлежащего к ЕЭП, и иметь зарегистрированный офис либо головную контору. Учредителем не может быть лицо, официально признанное неплатежеспособным или банкротом.

Новый Закон об акционерных обществах вступил в силу с 1 сент. 1997г. В соответствии с этим Законом акционерные общества стали подразде-

ляться на закрытые и открытые общества. Основное отличие между этими двумя типами акционерных обществ заключается в том, что акции закрытых обществ не подлежат открытой подписке, как это предусмотрено Законом о рынке ценных бумаг или другими соответствующими регламентами.

Акционеры акционерного общества несут ответственность по убыткам, причиненным обществом, в размере стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества, как было упомянуто выше, бывают закрытого типа (закрытые акционерные общества) и открытого типа (открытые акционерные общества). Уставный капитал закрытых акционерных обществ должен составлять не менее 8 тыс. евро, открытых – не менее 80 тыс. евро. Уставный капитал делится на определенное количество равных по номиналу акций.

Для получения разрешения об учреждении акционерного общества, как было упомянуто в п.3.1., следует подать в министерство торговли и промышленности заявление, составленное в произвольной форме на финском или шведском языках, в котором следует указать: имя и фамилию, национальность и почтовый адрес (включая название государства) заявителя в случае, если он является физлицом; наименование и место регистрации для случаев, когда заявителем является иностранное юрлицо; имя и фамилию, почтовый адрес и номер телефона, лица подавшего заявление.

К заявлению прикладываются нотариально удостоверенные копии следующих документов: меморандума об ассоциации акционерного общества (учредительный договор); устава акционерного общества; протокола учредительного собрания акционеров; паспорта физлица; выписки из Торгового реестра, в котором зарегистрировано иностранное юрлицо, и его устав на финском или шведском языках.

Учреждение акционерного общества осуществляется в следующем порядке: составляется меморандум об ассоциации (учредительный договор); подготавливается устав акционерного общества; осуществляется подписка на акции; проводится учредительное собрание акционеров; принимается устав акционерного общества; оплачивается уставный капитал; осуществляется регистрация акционерного общества.

Учреждение акционерного общества должно быть зафиксировано в меморандуме об ассоциации (учредительном договоре), датированном и подписанном учредителями. Меморандум об ассоциации должен иметь ссылку на устав акционерного общества.

В меморандуме должны быть упомянуты: имя, фамилия и адрес каждого учредителя, постоянное место жительства каждого физического лица с указанием персонального идентификационного номера или, если такового не имеется, даты рождения, а в случае, когда учредителем является юридическое(ие) лицо(а) – почтовый адрес, регистрационный номер с указанием реестра, в котором произведена регистрация; стоимость каждой акции; период времени, в течение которого должна быть осуществлена подписка и оплата за акции; число и порядок созыва учредительного собрания акционеров, если только собрание не было созвано без уведомления в случае, когда на все акции подписка состоялась и все акционеры единогласно согласны с датой и местом проведения

учредительного собрания; расходы, понесенные в связи с созданием общества или оценка максимального размера этих расходов.

В уставе акционерного общества должно быть указано как минимум следующее: фирменное наименование общества; муниципалитет Финляндии, на территории которого будет находиться зарегистрированный офис общества; предмет деятельности общества; размер уставного капитала или, в случаях, когда размер уставного капитала может быть уменьшен или увеличен без внесения изменений в устав, минимальный и максимальный размеры уставного капитала, при этом минимальный размер уставного капитала не может быть меньше четверти максимального размера уставного капитала; номинальная стоимость одной акции; количество или минимальное и максимальное количество, а также срок полномочий членов правления общества, а равно аудиторов и заместителей членов правления; порядок созыва очередных собраний акционеров; финансовый год общества.

Порядок подписки на акции закреплен в Меморандуме об ассоциации (Учредительном договоре) или в подписном списке, который содержит копию Меморандума об ассоциации.

Учредительное собрание обычно созывается в день подписания меморандума об ассоциации (учредительного договора). Собрание отмечает осуществленные этапы, предшествующие созданию общества, принимает устав общества и решение об учреждении общества, избирает членов правления общества и аудиторов.

Каждый учредитель АО, в т.ч. иностранное физ. или юрлицо, имеет право, а не обязанность, без какого бы то ни было разрешения министерства торговли и промышленности подписаться на акции общества. Иностранное физ. или юрлицо может без какого бы то ни было разрешения владеть до 100% акций финских АО. Практика пошла по пути, когда учредителями акционерных обществ являются финские резиденты, а владельцами акций – любые лица не зависимо от места жительства или регистрации.

По крайней мере, половина членов правления и их заместителей в акционерных обществах должны быть резидентами государств ЕЭП, если только не будет сделано министерством торговли и промышленности исключение из этого правила. Национальная принадлежность членов правления акционерного общества, таким образом, не имеет значения.

Если лицо, не являющееся резидентом государства ЕЭП, было избрано членом правления акционерного общества не зависимо от того, имелось ли разрешение министерства торговли и промышленности, оно может без какого бы то ни было разрешения быть избранным председателем правления этого общества.

Если члены правления, директор-распорядитель либо лица, уполномоченные от имени общества подписывать документы не являются финскими резидентами, общество обязано назначить лицо, постоянно проживающее в Финляндии, в качестве своего представителя.

Директор-распорядитель АО должен быть резидентом государства, принадлежащего к ЕЭП. Его национальность не имеет значения. Также по

разрешению министерства торговли и промышленности директором-распорядителем акционерного общества может быть гражданин государства, не входящего в ЕЭП.

Как указано выше разрешение на замещение должностей члена правления либо директора-распорядителя акционерного общества выдается министерством торговли и промышленности на основании поданного заявления, которое должно быть составлено на финском или шведском языках. В заявлении должно быть указано: фамилия, национальность и почтовый адрес (с указанием страны) заявителя; название акционерного общества; фамилия, почтовый адрес и номер телефона составителя заявления. К заявлению прилагаются: меморандум об ассоциации (учредительный договор) АО; устав акционерного общества; протокол учредительного собрания акционеров; протокол заседания правления АО; копия паспорта соответствующего физлица.

За получение разрешений министерство торговли и промышленности установило сборы: разрешение стать учредителем АО — 100 евро; разрешение на замещение должности члена правления либо директора-распорядителя АО — 100 евро. Разрешение направляется министерством торговли и промышленности составителю заявления почтой после уплаты наличными соответствующего из вышеуказанных платежей.

Перед началом деятельности акционерное общество всегда обязано зарегистрироваться в Торговом реестре. Для этого оно должно направить в Национальное бюро патентов и регистрации в двух экземплярах уведомление, которое должно быть составлено на специальном бланке на финском или шведском языке. Законом установлено, что АО считается учрежденным после его включения в Торговый реестр, что на практике означает, что общество приобретает статус юрлица лишь после его официальной регистрации.

Уведомление о регистрации должно быть направлено в течение 6 мес. после подписания меморандума об ассоциации (учредительного договора). Чтобы общество было зарегистрировано, его уставный капитал, как минимум, должен быть оплачен в размере суммы, равной установленному Законом минимальному размеру уставного капитала для АО. Денежная сумма, полученная за акции, должна быть в собственности и распоряжении АО до уведомления о регистрации. Суммы в наличных должны быть оплачены путем перевода на депозитный счет общества в финском банке либо в иностранное кредитное учреждение, имеющее право зачислять деньги на депозитные счета. Суммы, полученные за акции, не могут быть использованы до избрания правления акционерного общества.

В уведомлении о регистрации акционерного общества должно быть указано: фирменное наименование общества; дата подписания меморандума об ассоциации (учредительного договора) и дата принятия учредительным собранием акционеров Устава общества; предмет деятельности общества; место нахождения головного офиса общества; официальный адрес общества; уставный капитал, количество акций и их номинал, а также минимальный и максимальный размеры уставного капитала, если такие данные предусмотрены в уставе общества; выписку из того раздела устава обще-

ства, в котором установлены различные виды акций, а также количество каждого вида акций; персональные данные председателя правления общества, а также членов и заместителей членов правления общества; персональные данные директора-распорядителя, его зама или наблюдателя, если таковые имеются; персональные данные председателя, членов и заместителей членов наблюдательного совета, если таковые имеются; персональные данные аудитора, заместителя аудитора и запасного аудитора; финансовый период общества.

Фирменное наименование закрытого акционерного общества должно включать слово *osakeyhtiö* (акционерное общество) или соответствующую аббревиатуру *oy*, фирменное наименование открытого акционерного общества должно включать слова *julkinen osakeyhtiö* (открытое акционерное общество) или соответствующую аббревиатуру *ouj*. Фирменное наименование АО может быть зарегистрировано на двух или нескольких языках, если выражения на различных языках по значению соответствуют друг другу. Наименования на каждом языке исследуются отдельно.

Правление акционерного общества правомочно представлять общество и подписывать документы от его имени. Уставом АО может быть предусмотрено, что члены правления общества или директор-распорядитель имеют право подписывать документы от имени общества или что правление правомочно передать это право своим членам, директору-распорядителю или иному лицу.

АО может иметь правление, состоящее, как минимум, из трех членов. Если уставный капитал акционерного общества больше 80 тыс. евро, число членов правления может быть больше трех. В этом случае правление акционерного общества должно иметь, как минимум, одного заместителя члена правления. Правление избирается на общем собрании акционеров общества. Уставом акционерного общества может быть предусмотрено, что не более половины членов правления акционерного общества может быть назначено в ином порядке. Решение по кандидатурам с подписями члена и заместителя члена правления и указанием даты должно быть оформлено до их избрания.

Правление, состоящее из нескольких членов, должно иметь председателя. Председатель правления избирается правлением акционерного общества, если иное не было предусмотрено уставом общества или определено при избрании правления. В АО, размер уставного капитала которых составляет как минимум 80 тыс. евро, директором-распорядителем может быть председатель правления лишь при наличии наблюдательного совета.

АО может иметь директора-распорядителя, если это предусмотрено уставом общества или решением правления. Общество, уставный капитал которого равняется, как минимум, 80 тыс. евро, должно иметь директора-распорядителя.

Директор-распорядитель назначается правлением АО или, если это предусмотрено уставом общества, наблюдательным советом. Решение по кандидатурам в письменном виде с подписями и датой должно быть оформлено до назначения директора-распорядителя и его заместителя.

Уставом АО может быть предусмотрено, что общество имеет наблюдательный совет. Для обществ, уставный капитал которых меньше 80 тыс. евро, иметь наблюдательный совет не обяза-

тельно. Наблюдательный совет должен состоять, как минимум, из пяти членов. Директор-распорядитель или члены правления общества не могут являться членами наблюдательного совета.

Число членов и возможных заместителей членов наблюдательного совета акционерного общества или их минимальное и максимальное количество, а также срок их полномочий должны быть предусмотрены в уставе общества.

Наблюдательный совет избирается на общем собрании акционеров. Уставом акционерного общества может быть предусмотрено, что не более половины членов наблюдательного совета может быть назначено в ином порядке. Решение по кандидатурам в письменном виде с подписями и датой должно быть оформлено перед избранием членов и заместителей членов наблюдательного совета.

Члены правления несут ответственность за информацию, содержащуюся в уведомлении о создании общества. Уведомление должно быть подписано всеми членами правления. Вместе с уведомлением представляются: заявление, подписанное членами правления и директором-распорядителем, о том, что общество создано в соответствии с Законом об акционерных обществах и что суммы, оплаченные акционерами, находятся во владении, пользовании и распоряжении общества; сертификат аудиторов, подтверждающий о выполнении положений Закона об акционерных обществах о полной оплате уставного капитала.

К уведомлению о регистрации в Торговом реестре АО необходимо приложить: собственно уведомление в Торговый реестр (в двух оригинальных экземплярах); меморандум об ассоциации (учредительный договор) (в оригинале и одной заверенной копии); устав акционерного общества (в двух экземплярах); протокол собрания о регистрации (в двух заверенных копиях); если правление и директор-распорядитель уже избраны — протокол об их избрании (в двух заверенных копиях); если акции оплачены в неденежной форме — заявление независимого эксперта (НТМ или КНТ) (в оригинале и заверенной копии).

Платеж осуществляется авансом путем перевода денежной суммы на счет Нацуправления патентов и регистрации, для чего необходимо заполнить платежное поручение, бланк которого можно получить там же, где и бланк уведомления о регистрации: в Нацуправлении патентов и регистрации, местных регистрационных конторах, торговых палатах и Агентстве по предпринимательству министерства торговли и промышленности. Размер платежа — 300 евро. Платеж также может быть осуществлен наличными в кассу Департамента Торгового реестра.

4. Филиал иностранной организации или предприятия. Филиалом иностранной организации или предприятия считается осуществление предпринимательской или иной профессиональной деятельности из постоянного места, расположенного на территории Финляндии, под управлением, от имени и по поручению этой иностранной организации или предприятия.

Филиал иностранной организации или предприятия должен иметь фирменное наименование, состоящее из собственно названия этой иностранной организации или предприятия и дополнения,

которое указывало бы на то, что это образование является филиалом. Фирменное наименование может быть зарегистрировано на двух или нескольких иностранных языках, если значения на каждом языке соответствуют друг другу.

Образованная по законодательству государства, входящего в Европейское экономическое пространство, и имеющая зарегистрированный офис, главную администрацию или основное место деятельности в государстве-члене ЕЭП, иностранная организация (предприятие), открывающая филиал в Финляндии, обязана всегда перед началом деятельности представить в Торговый реестр уведомление о регистрации.

Если организация или предприятие находится за пределами ЕЭП, то такая организация или предприятие должны, прежде всего, направить в министерство торговли и промышленности заявление для получения разрешения заниматься торговой деятельностью в Финляндии, а лишь затем представить уведомление о регистрации.

Ответственными лицами за представление уведомления о торговой регистрации являются лица, имеющие право подписи от имени филиала, а также представитель самой организации или предприятия. Уведомление о регистрации подписывается представителем филиала в Финляндии, имеющим право подписи, или лицами, полномочными для подписания уведомления от имени иностранной организации.

В уведомлении о регистрации филиала иностранной организации или предприятия должно быть указано: почтовый адрес филиала; предмет деятельности иностранной организации или предприятия; реестр, в котором зарегистрирована организация или предприятие (имеется в виду реестр иностранного государств), а также регистрационный номер в этом реестре; фирменное наименование и организационно правовая форма иностранной организации или предприятия, а также фирменное наименование филиала; персональные данные на каждое лицо, имеющее право подписи от имени филиала, с указанием юридической силы подписи этого лица; лица, уполномоченные представлять организацию или предприятие в качестве законного органа, или сами члены такого органа, а также их персональные данные; персональные данные на представителя филиала, которым должен быть финляндский резидент.

Если зарегистрированный офис, центральная администрация или основное место деятельности находятся за пределами государств, входящих в ЕЭП, в уведомлении о регистрации, помимо вышеуказанных сведений, необходимо указать государство, по законодательству которого учредитель филиала имеет зарегистрированный офис, центральную администрацию или основное место деятельности. Если иностранная организация или предприятие созданы в форме акционерного общества или в другой близкой к ней организационно правовой форме, в уведомлении о регистрации также должен быть указан размер уставного капитала или иного аналогичного капитала, если только это не указано в учредительном договоре, уставе или ином соответствующем документе.

Уведомление о регистрации представляется в двух экземплярах. Оба экземпляра уведомлений должны быть оформлены на финском или швед-

ском языке, а прилагаемые документы должны иметь официально сделанные переводы на любой из вышеуказанных языков.

К уведомлению должны быть приложены, по крайней мере, следующие документы: обоснование учреждения филиала; обоснование назначения представителя; лица, уполномоченные представлять организацию или предприятие в качестве законного органа, или сами члены такого органа; полномочия на подписание документов от имени филиала, а также способ подписания таких документов; разрешение, данное МТП, в случае его необходимости; другие приложения для определенных случаев.

Обычно данные, содержащиеся в пп. 1-4 настоящего раздела, упоминаются в протоколе заседания правления иностранной организации или предприятия, на котором было принято решение об учреждении филиала.

К уведомлению о регистрации прикладывается выписка из реестра по месту регистрации организации или предприятия с переводом на финский или шведский язык или легализованный перевод меморандума об ассоциации (учредительного договора) этой организации или предприятия.

Платеж за уведомление о регистрации, составляющий 300 евро, осуществляется авансом путем перевода вышеуказанной суммы на счет Нацуправления патентов и регистрации, для чего должен быть использован специальный банковский бланк платежного поручения. Платеж также может быть осуществлен наличными непосредственно в кассу Департамента Торгового реестра.

Для получения разрешения заниматься торговой деятельностью необходимо направить заявление в министерство торговли и промышленности, составленное в произвольной форме на финском или шведском языке. В заявлении следует указать с какой целью иностранная организация или предприятие создает свой филиал в Финляндии. В заявлении должно быть указано: наименование и место нахождения (с указанием страны) организации или предприятия; предмет деятельности; фамилия, почтовый адрес и номер телефона составителя заявления.

К заявлению должны быть приложены следующие документы: обоснование расширения деятельности организации или предприятия в переводе на финский или шведский языки (например: выписка из соответствующего реестра и копия устава); обоснование учреждения филиала и его перевод на финский или шведский язык.

За получение разрешения заниматься торговой деятельностью взимается плата в 100 евро наличными. Решение направляется составителю заявления после уплаты вышеуказанной суммы.

К основным нормативным актам Финляндии, регулирующим внешнюю торговлю, относятся законы: об обеспечении внешней торговли и экономического роста страны от 15.02.74г. (с поправками от 2.06.92г.); о безопасности товара от 12.12.86г.; о торговле от 27.03.87г.; об ответственности за товар от 01.09.91г.; о сокращении ограничения конкуренции от 27.05.92г.; о НДС от 30.12.93г.

Финляндия всецело следует принципу приоритетности международного договора по отношению к нормам национального законодательного регулирования.

В соответствии с валютным законодательством страны, движение капиталов между Финляндией и другими странами продолжительное время осуществ-

лялось на основании системы разрешений. Отмена валютного регулирования проходила в Финляндии поэтапно, с тем, чтобы дать возможность отечественному денежному рынку приспособиться к условиям международной конкуренции. С 1990г. была отменена система разрешений на движение капиталов за исключением случаев взятия иностранных кредитов частными лицами. С 1.10.91г. были отменены и эти ограничения, и, таким образом, валютный контроль был полностью отменен.

В Финляндии не существует госмонополии на экспорт или импорт каких-либо товаров. В Финляндии нет государственной или какой-либо иной организации, регистрирующей фирмы-экспортеры или выдающей лицензии на право осуществления внешнеэкономической деятельности.

Все юрлица, независимо от рода деятельности (отечественные и иностранные), действующие на территории Финляндии, обязаны зарегистрироваться в Управлении патентов и регистраций министерства торговли и промышленности.

Таможенный тариф

Номенклатура таможенного тарифа Финляндии с 1.01.88г. по 1.01.95г. основывалась на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, введенной вместо брюссельской таможенной номенклатуры.

Присоединившись с 1.01.1995г. к ЕС, который является таможенным союзом, Финляндия потеряла свою независимость в таможенной политике и начала применять в полном объеме торгово-политические инструменты ЕС и, в частности, таможенный тариф ЕС. Это касается применения ставок ввозных пошлин таможенного тарифа ЕС в отношении третьих стран, в т.ч. и России. Размер пошлины определяется в процентах от таможенной стоимости товара, а в некоторых случаях — в виде фиксированной суммы, исходя из количества товара или комбинации вышеуказанных способов.

Размеры пошлин соответствуют пошлинам ВТО и известно, что их средневзвешенный уровень не превышает 3-5%, исключением являются пищевые продукты, текстиль и некоторые другие товары.

При ввозе товара помимо таможенных пошлин взимается НДС (до 1.06.94 — налог с оборота), взимаемый при продаже товаров и предоставлении услуг, а также с подакцизных товаров взимаются акцизные сборы.

Ставка НДС составляет 22% от цены, без учета собственного налога. В соответствии с действующим законодательством, пониженная ставка в 17% применяется в переходный период, к продуктам питания и комбикормам за исключением ресторанов услуг, живых животных, питьевой воды, алкогольных напитков, табачных изделий.

Для выравнивания уровня доходов в различных отраслях введен дифференцированный по товарам и отраслям уравнивающий налог, размер которого соответствует среднему размеру скрытых налогов на товары отечественного производства. Размер уравнивающего налога колеблется в пределах 1-4,5% и в среднем составляет 2,1% таможенной стоимости товара. Например, для автомобилей он составляет 1% закупочной стоимости.

Взимание акцизов в Финляндии связано с исторически сложившейся монополией государства на некоторые товары (алкогольные напитки, та-

бак) и с проведением определенной торговой политики в отношении ряда товаров (бензин, легковые автомобили). В результате взимания акциза стоимость импортируемых легковых автомашин повышается в среднем на 115%.

Акцизный налог взимается с табачных изделий, сладостей, пива, спиртных и прохладительных напитков, продовольственных товаров, моторного топлива, пищевых жиров, сахара, корма в виде отходов маслосеяльной промышленности, удобрений, комбикорма, белкового корма. Размеры акцизных сборов предусмотрены в законах об акцизе.

С ввозимых в Финляндию легковых автомобилей взимается налог не менее 50% облагаемой налогом стоимости, с мотоциклов — 20-70%, в зависимости от рабочего объема цилиндров. О размере этих налогов Таможенное управление Финляндии по обращению выдает предварительную справку. По другим вопросам можно обратиться в информационную службу районной таможенной конторы.

После создания единой налоговой системы ЕС, в рамках которой взимаемые при импорте налог на добавленную стоимость и акцизы будут зачисляться в общий бюджет Евросоюза, Финляндия будет вынуждена присоединиться к ней. Это приведет к значительным потерям бюджетных поступлений, т.к., например, только торговля алкогольными напитками обеспечивает от 6% до 6,5% поступлений в госбюджет страны. Финляндия смогла договориться с КЕС о пролонгации действия национального закона об акцизах на импортные алкогольные напитки до 2004г.

На большинстве товаров, предназначенных для продажи населению (или на их упаковке), должна быть указана страна происхождения. К таким товарам относятся некоторые виды кожаных изделий, тканей и нитей, а также перчатки, головные уборы, одеяла, обувь, столовая посуда, предметы бытовой техники, радиоприемники, телевизоры и все пищевые товары.

Существуют некоторые ограничения ввоза товаров в Финляндию, обусловленные санитарными, экологическими и социальными причинами, требованиями безопасности. К таким товарам относятся некоторые виды пищевых продуктов и товаров широкого потребления, корм для скота, удобрения, спиртные напитки, радиоактивные вещества, яды, наркотики, взрывчатые вещества, оружие и снаряды, порнографические печатные издания, некоторые сосуды, работающие под давлением. Ввоз этих товаров допускается только с разрешения соответствующего министерства или ведомства.

Информационная служба таможенной конторы и таможенная лаборатория выдают по обращению справки о наименованиях товаров по таможенной номенклатуре. Таможенное управление выдает по письменной просьбе предварительную информацию, касающуюся наименования товара и размера взимаемой с него пошлины, обязательную к соблюдению таможней.

Декларирование и таможенная обработка грузов. В таможенной практике Финляндии 20 лет действует принцип декларирования, согласно которому импортер товара (владелец товара) представляет таможне все сведения, необходимые для осуществления таможенных формальностей. Таможенная декларация должна быть представлена в течение 15 дней с даты ввоза. В ней указываются

таможенная стоимость товара, наименование по таможенному тарифу, количество, а также сведения о лицензии, разрешении на ввоз и заявление о происхождении товара. Крупные фирмы-импортеры уже более 10 лет передают необходимую таможенную информацию на магнитных носителях.

Таможенная контора может предоставить зарегистрированным клиентам разрешение подавать общую таможенную декларацию на товары, ввезенные в течение 10 дней (режим периодической таможенной обработки грузов). Некоторые крупные импортеры и экспедиторские фирмы могут передавать необходимые для таможни сведения по сети передачи данных.

Система непосредственной таможенной обработки основывается на принципе прямой передачи груза. Зарегистрированным клиентам (которых большинство) таможня выдает письменное разрешение на получение товара и перевозку его на свой склад. Для получения разрешения владелец товара должен подать в таможню письменную просьбу о передаче груза. Разрешение выдается по получении от владельца товара сведений о наличии оснований для ввоза товара (лицензия, разрешение на ввоз).

Обычно импортеру предоставляется право ввезти товар в пользование одновременно с выдачей разрешения на получение товара. Однако таможня может временно запретить ввод товара в эксплуатацию, если требуется дополнительный досмотр или в целях защиты потребителей.

Владелец товара может сам выбрать место производства таможенных формальностей. Он может предъявить груз таможне на пограничном пункте или в каком-либо другом городе, где имеется таможенная контора.

До производства таможенных формальностей груз передается на склад, который находится под контролем таможни и предназначен для временного хранения вывозимого или ввезенного груза до его осмотра. Таможенные склады бывают следующих видов: склады общего пользования, индивидуальные склады зарегистрированных клиентов, продовольственные склады для снабжения судов и самолетов. Разрешение на создание таможенного склада выдает Таможенное управление Финляндии.

Без разрешения таможни нельзя начинать разгрузку транспортного средства. По прибытии товара на склад владелец склада должен проверить соответствие груза и накладной. Затем нужно проинформировать таможню о проведении учета товаров при разгрузке с указанием возможных отклонений от накладной.

На складе общего пользования и на индивидуальном складе товар можно хранить не более одного года. Срок может быть продлен Таможенным управлением. Срок хранения на продовольственном складе неограничен.

До производства таможенных формальностей груз можно также перевести в свободную зону (свободный порт или свободный склад), которая представляет собой отделенный от остальной территории страны участок общего пользования, где товар в отношении таможенного обложения считается вне территории Финляндии. Разрешение на создание свободных зон выдает Госсовет Финляндии, а размеры сборов, взимаемых с пользователей свободной зоны, утверждает минфин.

Срок хранения товаров в свободной зоне неограничен. Предполагается, что товар подлежит вывозу из страны или же подготавливается к продаже на финском рынке. Нормальная обработка товара и подготовка его к продаже разрешаются лишь в отдельных случаях. Для проведения обработки товара необходимо подать заявление в таможенную контору. Если таможенная стоимость товара вследствие обработки повысится, то на обработку следует получить предварительное разрешение Таможенного управления.

По завершении таможенной процедуры таможня принимает решение о взимаемых пошлинах и сборах. Зарегистрированным клиентам дополнительно выдается таможенный счет. За оплату счета отвечает владелец товара. Ту же ответственность с некоторыми исключениями несет и экспедитор. Счет должен быть оплачен в течение 15 дней с даты его выдачи. Если владелец товара по той или иной причине не согласен с решением таможенной конторы, он может в течение 30 дней подать письменную жалобу в Таможенное управление. Решение Таможенного управления можно обжаловать в Высшем административном суде в течение 30 дней с даты его получения.

Транзитные перевозки грузов через территорию Финляндии осуществляются под контролем таможни. Если ввоз или вывоз товара запрещен, его транзитная перевозка может осуществляться на условиях, определяемых Таможенным управлением.

В связи с тем, что торгово-политическое регулирование в ЕС в отношении третьих стран, в т.ч. и России, является более жестким, чем существовавшее до 1.01.1995г. в Финляндии и определявшееся двусторонними соглашениями, вступление Финляндии в ЕС негативно отразилось на российско-финляндских торговых отношениях в плане ухудшения условий доступа российских товаров на финский рынок.

При переходе Финляндии на таможенный тариф ЕС с 1.01.1995г., таможенные тарифы на российские энергоносители: сырую нефть, природный газ, каменный уголь и электроэнергию, которые являются основными статьями российского экспорта в Финляндию, не изменились и условия торговли для России по указанным товарным позициям не ухудшились.

Таможенный тариф ЕС начал применяться Финляндией только в отношении нефтепродуктов (ТН ВЭД 27100000 – нефтепродукты, исключая сырые, пошлина – 3,5%), нефтяных газов (ТН ВЭД 27111294 – газы нефтяные и газообразные углеводороды, пошлина – 0,7%) и ТВЭЛов (ТН ВЭД 84013000 – ТВЭЛы необлученные для ядерных реакторов, пошлина – 2,5%).

В связи с применением таможенного тарифа ЕС поставка в Финляндию ряда традиционных российских товаров после 1995г. была либо прекращена (прокат отдельных видов черных металлов, рафинированный свинец), либо заметно снижена (нефтепродукты, отдельные виды химтоваров, ряд черных и цветных металлов). Приблизительные общие потери России от прекращения или снижения объема поставок вышеперечисленных товаров составили 200 млн.долл.

В отношении России ЕС с 1993г. в одностороннем порядке применяет Общую систему преференций (ОСП), которая распространяется на

большую часть российской экспортной продукции, за исключением товаров номенклатуры ЕОУС и некоторых других. Финляндия стала применять ОСП с 1.01.1995г. после вступления в ЕС.

Однако прямой и косвенный экономический эффект от применения так называемой новой схемы ОСП ЕС не компенсирует негативные последствия повышения уровня таможенного обложения, особенно с учетом изменений, которые произошли в 1998г.:

– в новой системе преференций (с 1.01.1995) в основу положен принцип «чувствительности» товара (с отменой квотирования), то есть, наличия его производства в ЕС или степени насыщенности рынка. По «очень чувствительным» товарам уплачивается 85% от базовой ставки пошлины, по «чувствительным» – 70%, по «малочувствительным» – 35%, по остальным – ввоз беспошлинный. До 1995г. все товары, подпадавшие под преференции ЕС, экспортировались в Евросоюз беспошлинно (за исключением с/х продуктов и товаров, экспортируемых сверх установленных лимитов). С 1995г., в результате модуляции, полностью беспошлинно ввозятся только нечувствительные товары, по остальным же группам действуют сниженные по сравнению с базовой ставкой пошлины. По данным товарам разница между базовой ставкой и уплачиваемой пошлиной составляет всего 1-2%;

– с 1 янв. 1995г. из действия ОСП ЕС были полностью изъяты товары, перечисленные в приложении 9 к новому Регламенту ЕС, в частности алюминий, цинк, свинец и их сплавы, титан, магний, редкоземельные металлы. Поставки этих товаров в Финляндию не носят массовый характер;

– в отношении России и других членов СНГ не применяются преференции по металлам номенклатуры ЕОУС, но объем поставок этих товаров в Финляндию незначителен.

С 1 янв. 1998г. были полностью устранены преференциальные ставки импортных пошлин в отношении следующих важнейших статей российского экспорта в Евросоюз: удобрения (глава 31 ТН ВЭД), с одновременным проведением антидемпинговых процедур; минеральные продукты (главы 25 и 27); отдельные виды черных металлов, не входящие в номенклатуру ЕОУС, и ферросплавы; цветные металлы, в т.ч. медь, никель и другие.

Применяемые Комиссией ЕС индексы специализации и развития означают, что список российских товаров, подлежащих поэтапному изъятию из ОСП ЕС в предстоящие годы расширится.

Нетарифное регулирование ВЭД

После вступления в ЕС Финляндия начала в полном объеме применять торгово-политические инструменты ЕС, в частности антидемпинговые пошлины.

На практике это означает, что при невысоком средневзвешенном уровне таможенных импортных пошлин (3-5%) главными методами регулирования внешнеэкономической деятельности в странах-членах ЕС, в т.ч. и в Финляндии, являются нетарифные методы, такие как антидемпинговые, специальные и компенсационные пошлины и квоты на товары, поставляемые сверх определенного объема, а также различные технические барьеры, в т.ч. многочисленные сертификаты ответственности национальным и общеевропейским стандартам качества.

Сохраняют свое действие и национальные нормативно-правовые предписания, предполагающие соблюдение определенных санитарных норм, требований безопасности, экологии и защите потребителей, а также национальных стандартов.

В отношении ряда товаров российского экспорта Финляндия как член ЕС применяет антидемпинговые меры. Ежегодные потери российской стороны по оценке составляют 20 млн.долл. Наибольшее значение для России имеет экспорт хлорида калия (код товара по ТН ВЭД 3104 2000), поставки в Финляндию других товаров, подпадающих под антидемпинговые меры ЕС, весьма незначительны.

Хлоркалий импортируется финской государственной компанией «Кемира» для производства сложных удобрений, при этом на российском сырье работает один из двух заводов фирмы. Его переориентация на снабжение из других источников увеличилась, в частности, транспортные и складские расходы фирмы. В результате применения антидемпинговых пошлин поставки хлоркалия из России сократились с 250 тыс.т. в 1994г. до 100-110 тыс.т. в наст.вр. Основным поставщиком товара на финский рынок (ЗАО «Международная калийная компания», г.Москва) готов к увеличению поставок.

Финская сторона крайне заинтересована в снятии указанных ограничений, но вынуждена выполнять принятое в марте 2000г. решение Комиссии ЕС о пролонгации антидемпинговых мер по хлоркалию сроком на 5 лет.

Другими примерами ограничительных мер Финляндии при импорте российских товаров являются антидемпинговые процедуры в отношении ряда других товаров химической (карбид кремния, мочевины, прочие минудобрения) и металлообрабатывающей промышленности (прокат плоский из черных металлов, трубы бесшовные из черных металлов, стальные тросы).

В 2001г. отменены антидемпинговые меры ЕС в отношении российского ферросилиция (код ТН ВЭД 720221). Результатом этого в торговле с Финляндией отмечена первая поставка (финской фирме «Раутаруукки») во II пол. 2001г. пробной партии товара в 130 т. В 2002г. поставки данного товара не отмечены. До вступления Финляндии в ЕС поставки ферросилиция из России осуществлялись в объемах до 13 тыс.т. ежегодно.

В пред.гг. определенное место в экспорте машинно-технической продукции занимали автомобили. Однако несоответствие ряда предлагаемых на финский рынок российских легковых автомобилей требованиям ЕС по техническим параметрам снижает возможности увеличения их экспорта.

С 1 окт. 1996г. в Финляндии запрещена продажа автомашин ВАЗ 2104-2107, технические параметры которых не отвечают стандартам ЕС, в т.ч. по экологии.

Примером использования технических барьеров в ограничении российского экспорта транспортных услуг является запрет с 1 апр. 2002г. Европейского союза на взлет-посадку всех гражданских самолетов, не отвечающих экологическим требованиям Международной организации гражданской авиации (ИКАО) и Евросоюза по уровню шума.

К этой же категории ограничений можно отнести и проблемы имеющиеся у российских автоперевозчиков тяжеловесных грузов, для транспорт-

ных средств которых решением правительства Финляндии с 01.08.1997г. введены предельные весовые параметры, на основе нормативов действующих в стране их регистрации (не члене ЕС), т.е., для российского грузового транспорта предельный вес для проезда по дорогам Финляндии без спецразрешения может составлять только 38 т. (норматив России), в тоже время для финских автоперевозчиков – 60 т.

Работа по гармонизации российских стандартов с международными, вопросы стандартизации и сертификации машинотехнической продукции, предлагаемой на экспорт, в соответствии с требованиями, действующими в странах ЕС, ведется в рамках Рабочей группы по стандартизации и сертификации российско-финляндской МПК.

В Финляндии действует орган по сертификации СЖС и таможенная лаборатория Финляндии, аккредитованные в Системе сертификации ГОСТ России, а также работают российские органы по сертификации «Тест-Петербург», Мурманский ЦСМ и «Ростест-Москва», которые в сжатые сроки проводят сертификацию отечественных и иностранных товаропроизводителей.

В Финляндии существует не много обязательных для соблюдения нормативных актов, связанных с импортом. Прежде всего следует упомянуть Закон о безопасности товаров от 12 дек. 1986г., а также ряд официальных предписаний, предполагающие соблюдение определенных санитарных норм, требований по безопасности, экологии и защите потребителя.

Количество таких предписаний постоянно растет, особенно в области экологии и защиты потребителя. Они относятся прежде всего к экспорту в Финляндию пищевых продуктов, электрооборудования, транспортных средств, строительных материалов, сосудов под давлением, подъемно-перевозочных средств, станков, некоторых товаров широкого потребления.

В Финляндии существуют национальные стандарты, разработка и утверждение которых осуществляются Финляндской ассоциацией по стандартизации. ФАС, в отличие от Госстандарта РФ представляет собой не государственное ведомство, а организацию по сотрудничеству, в которой наряду с государственными властями представлены различные отрасли промышленности, профсоюзы, работодатели, рабочие и служащие, потребители. Стандарты утверждаются при условии полного согласия сторон и являются, как правило, лишь рекомендательными. Поскольку они основываются на широком согласии, соблюдение их общепринято.

В Финляндии по согласованию с ФАС имеют право действия стандарты ЕС и ряда других стран, а также общепринятые в мире и страновых регионах технические условия на некоторые виды продукции.

Власти могут принять решение и об обязательном соблюдении какого-либо определенного стандарта. 15-20% стандартов в Финляндии являются обязательными. Прежде всего они касаются продукции машиностроения, химической промышленности, а также электроэнергии, текстильных изделий, строительных материалов. Практически отсутствуют стандарты для продукции пищевой промышленности и потребительских товаров в целом.

В Финляндии действует 250 муниципальных

бюро по проверке качества поступающих товаров и продуктов питания во внутреннюю торговлю и в сеть общественного питания. Деятельность данных пунктов имеет определенное значение в обеспечении контроля качества поступающих по импорту товаров, в частности продовольствия, в т.ч. из стран ЕС, т.к. поставки товаров между государствами-членами Евросоюза не подвергаются контролю на границе.

Финский покупатель по своему усмотрению может потребовать соблюдения стандарта ФАС, какого-либо международного стандарта или национального стандарта другой страны, дополнительно предъявив и собственные требования.

Контроль импортной продукции. Контроль, проведенный продавцом или государственными организациями страны-продавца, не считается достаточным, аналогичная процедура должна быть проведена и в Финляндии. Надзор за соблюдением предписаний властей в отношении импортных товаров осуществляют на границе соответствующие государственные организации, и поставка товара в Финляндию может быть произведена лишь после их одобрения.

В зависимости от товара контроль может осуществляться в различных формах: индивидуальный контроль (автомобили, суда); по образцам продукции (пищевые продукты, химикаты, удобрения); типовой контроль (электрооборудование, стройматериалы, машины).

В Финляндии нет единого контрольного института или контрольной системы. Каждое министерство имеет свои подразделения, с помощью которых осуществляется надзор за изданными предписаниями. Если требования были выдвинуты непосредственно покупателем, он может самостоятельно произвести приемку товара на соответствие этим требованиям либо воспользоваться услугами нейтрального контрольного органа, если это оговорено в контракте.

Сертификация и стандарты

Правовое регулирование вопросов стандартизации и подтверждения соответствия в Финляндии так же как и во всех странах, прежде всего, направлено на обеспечение выпуска качественной продукции, соответствующей определенным стандартам. В Финляндии применяются стандарты системы обеспечения качества ISO 9000. В соответствии с директивой ЕС об ответственности за товар изготовитель несет основную ответственность за вред, причиненный дефектом товара.

Правом выдачи сертификатов относительно с недавних пор стал обладать Союз стандартизации Финляндии (SFS), что существенно облегчило процесс с точки зрения финской промышленности. До этого заявления финских фирм на сертификацию их продукции рассматривались в Великобритании и Норвегии, ходатайства и все его приложения (объем которых составляет сотни страниц) должны были переводиться на английский язык, что вызывало дополнительные расходы.

Процесс получения сертификата предусматривает: обмен информацией; подача заявления, к которому прилагается описание системы (документация) и оценка фирмы о функциональности системы; оценка документации, приложенной к заявлению; оценка системы обеспечения качества, которая включает встречу для согласования сроков и

методов оценки, осмотр различных частей системы, устное заключение о результатах осмотра; выдача сертификата происходит сразу или после нового осмотра, в ходе которого комиссия убеждается в устранении обнаруженных ранее недостатков.

Действует несколько законов, регулирующих вопросы безопасности товаров, которые диверсифицируются в зависимости от вида и предназначения товара. Среди таких законов: о безопасности товаров 1986г.; о продуктах питания 1991г.; о медикаментах 1978г.; о безопасности игрушек 1989г. Законы регулируют требования к безопасности товаров, а не вопросы, связанные с возмещением вреда, причиненного выпущенными на рынок товарами.

Налоги

Налоги с юрлиц. 1. Налог на добавленную стоимость. НДС уплачивается в случаях оказания услуг или поставки товаров между финскими юрлицами не зависимо от места оказания услуги или поставки товаров. Налог уплачивается государству ежемесячно до 15 числа текущего месяца на основании бухгалтерской отчетности за прошедший месяц. Юрлицо вправе вычитать из взимаемых государством сумм НДС те суммы, которые были им уплачены другим юридическим лицам в качестве НДС, включенного в стоимость товара или услуги.

НДС не взимается при экспорте товаров и услуг, однако этим налогом облагаются импортируемые в Финляндию товары и услуги. Ставка НДС составляет 22% от стоимости товаров или услуг. Всего в Финляндии собирается различных налогов на 30 млрд. евро. Доля НДС в общей сумме собираемых налогов составляет более одной трети.

2. Налог на прибыль. Уплачивается юрлицами раз в год авансом исходя из результатов деятельности за предыдущий год. Окончательная сумма налога определяется при подаче налоговой декларации по итогам финансового года. Если итоговая сумма налога не совпадает с предварительно оплаченной, то излишне уплаченные суммы плюс проценты за пользование государством этой суммой подлежат возврату налогоплательщику, а в случае недоплаты – недостающие суммы плюс проценты уплачиваются государству.

Ставка налога составляет 29% от утвержденной в бухгалтерской отчетности за финансовый год прибыли юрлица. Доля налога на прибыль от общей суммы взимаемых в Финляндии налогов составляет 13%. Государство перечисляет 24,09% от сумм взимаемого налога на прибыль коммунальщикам, а 1,7% – церкви.

3. Налог на имущество. Составляет 1% от стоимости находящегося в собственности юрлица имущества и взимается один раз после завершения финансового года.

4. Обязательные платежи, приравненные к налогам. Каждое предприятие или иная коммерческая организация в лице работодателя осуществляет следующие обязательные платежи: по социальному страхованию (на случай болезни и т.п. ситуаций), который составляет 2,95% от суммы выплачиваемой работнику зарплаты; в фонд пенсионного обеспечения, который в среднем составляет 21,5% от суммы выплачиваемой работнику зарплаты, 4,5% работодатель удерживает непосредственно из зарплаты работника; по страхованию от безработицы – 0,9-3,85% от суммы выплачиваемой работнику зарплаты, до 1,35% работода-

тель удерживает непосредственно из зарплаты работника; по страхованию от несчастного случая — 0,44-8,43% от суммы выплачиваемой работнику зарплаты; по групповому страхованию жизни работников — 0,02% от суммы выплачиваемой работнику зарплаты.

Указанные платежи уплачиваются работодателем авансом на основании представленной работником работодателю личной налоговой карточки, в которой указана процентная ставка, установленная налоговым органом на основании данных за предыдущий налоговый год. Работодатель обязан по этому проценту удержать соответствующую сумму из общей суммы зарплаты работника.

Удержанная из зарплаты сумма в качестве платежа по социальному страхованию выплачивается работодателем государству до 10 числа каждого месяца, следующего за месяцем выплаты зарплаты.

Удержанные из зарплаты суммы в качестве платежей по страхованию от безработицы, от несчастного случая и по групповому страхованию выплачиваются работодателем страховой компании 1-4 раза в год. Удержанные из зарплаты суммы в качестве платежей в фонд пенсионного страхования также выплачиваются работодателем 1-4 раза в год.

5. Акцизы и иные налоги. Выплачиваются государству предприятия, производящие табачную и алкогольную продукцию, прохладительные напитки и электроэнергию. Доля акцизов от общей суммы собираемых в Финляндии налогов составляет 15 процентов. Доля иных налогов (на лотерейные и иные игры, автотранспорт) составляет 7%.

Налоги, взимаемые с физлиц. 1. Подоходный налог. Уплачивается физлицами с зарплаты и иных заработков по прогрессивной системе в следующем порядке: государству в зависимости от получаемой суммы от 14 до 37%, коммуне в зависимости от конкретной коммуне от 15 до 19,5% и церкви, если налогоплательщик является членом прихода, 1,5% от суммы заработка.

Работодатель удерживает из зарплаты работника сумму в соответствии с утвержденной ставкой т.н. авансового налога. Окончательный размер налога определяется в конце текущего — начале следующего года на основе ежегодной налоговой декларации. В результате излишне уплаченные суммы плюс проценты за пользование этой суммой подлежат возврату налогоплательщику, а, в случае недоплаты налогоплательщиком суммы налога, недостающие суммы плюс проценты уплачиваются им государству. Доля подоходного налога с физлиц составляет 20% от общей суммы взимаемых в Финляндии налогов.

2. Налог на имущество. Если стоимость имущества не превышает 185 тыс. евро, то физлицо платит налог на это имущество в сумме 80 евро, если стоимость имущества превышает 185 тыс. евро, то размер налога увеличивается еще на 0,9% от части, превышающей сумму в 185 тыс. евро.

3. Налог на доходы от капитала. Физлица уплачивают по всем полученным от капитала доходам (дивиденды, проценты, доходы от сдачи в аренду недвижимости, прибыль от продажи имущества) по единой ставке 29% от размера дохода.

4. Налог на наследование и дарение. Размер налога при наследовании или получении в качестве дара имущества варьируется в зависимости от степени родства по отношению к наследодателю или лицу, сделавшему дар. Дети, супруг/супруга и родители уплачивают 10-16% от утвержденной при налоговом учете стоимости имущества, братья и сестры — 20-32%, остальные физлица — 30-48%. Применяемая налоговая ставка определяется в зависимости от стоимости имущества. Доля налога на наследование или дарение составляет 1% от общей суммы собираемых в Финляндии налогов.

Налоги со всех. 1. Налог на недвижимое имущество, используемое в коммерческих целях. Ставка этого налога варьируется в зависимости от вида недвижимого имущества и исчисляется исходя стоимости имущества, определенной специально для налогового учета. Для постоянного жилья она определена от 0,22 до 0,5%, для жилья, используемого в свободное время, — от 0,82 до 1,1%, для недвижимого имущества иного назначения — от 0,5 до 1%. Стоимость имущества, определенная для налогового учета, как правило, на 20-30% ниже рыночной стоимости того же имущества. Налог на недвижимое имущество уплачивается раз в год. Налог с имущества сельскохозяйственного и лесохозяйственного назначения взимается лишь исходя из полученных от них доходов.

2. Налог на доходы от акций. При выплате дивидендов по акциям юрлиц физическому лицу акционерное общество удерживает налог на доходы от акций в 29%. Получатель дохода в последующем никакие налоги с этой суммы не платит.

3. Налоги на операции купли-продажи акций. Разница между продажной и покупной ценами акций подлежит налогообложению по ставке 29%. Налог уплачивается после осуществления сделки купли-продажи акций. Если иное не оговорено, покупатель уплачивает в связи с операцией купли-продажи акций налог на перемещение средств в размере 1,6% от стоимости акций. Этот налог уплачивается в течение 2 мес. после даты заключения сделки. Положения по налогу на перемещение средств не относятся к акциям, котирующимся на бирже.

4. Налог на доходы от банковских депозитов, налог на доходы от процентов по ссудам. Доходы от банковских депозитов (проценты) подлежат налогообложению по ставке 29%, т.н. налог у источника. Этот налог удерживается банком, если владелец депозита не представит справку от налоговых органов об освобождении от уплаты налога у источника.

Равно подлежат налогообложению доходы, полученные юридическим лицом в виде процентов за предоставленную физическому или юридическому лицу ссуду. Такие доходы будут облагаться налогом в 29%, однако этот налог не будет считаться налогом у источника, а рассматривается в качестве налога на прибыль.

5. Налоги от сделок с недвижимым имуществом. Также как и при сделках с куплей-продажей акций разница между продажной и покупной ценами недвижимого имущества (за вычетом расходов по продаже) подлежит налогообложению по ставке 29%. Налог уплачивается после осуществления сделки купли-продажи. Если не оговорено иное, покупатель уплачивает в связи с сделкой купли-продажи недвижимого имущества налог на перемещение средств, который составляет 4% от стоимости имущества. Этот налог оплачивается не позднее 6 месяцев после совершения сделки.

Изменения в налоговом законодательстве Финляндии. В апр. 2003г. в Финляндии после парламентских выборов произошла смена правительства. Одной из задач, которую ставит перед собой новое правительство, является уменьшение налогов с целью стимулирования роста экономики. Планируется снизить размер налога на прибыль предприятий, уменьшить налог на добавленную стоимость малых предприятий. Одновременно намечено удвоение размера налога на доходы от акций.

Обзор прессы-2003

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

— По данным Статистического центра Финляндии, объем промпроизводства в июне снизился в сравнении с маем на 0,3%. В мае в сравнении с апр. рост составил 0,2%. В июне 2003г. объем промышленного производства был на 3,8% ниже, чем в июне пред.г. Наибольшее сокращение производства произошло в электронной и электротехнической промышленности — на 14%. Объем производства в металлообрабатывающей промышленности сократился на 3% и в лесной и бумажной промышленности — на 1%. «Кауппалехти», 1.8.2003г.

— Рост валового производства Финляндии составит в 2003г. 1,2%, прогнозирует гендиректор Банка Финляндии Матти Ванхала в интервью агентству «Рейтерс». По мнению Ванхалы, сообщения из-за рубежа говорят о том, что Банк Финляндии должен снизить прогнозы экономического роста в 2003г. «Кауппалехти», 8.8.2003г.

— Согласно конъюнктурному барометру Центрального союза промышленности и работодателей, перспективы финской промышленности не радужные и не улучшатся в конце года. Конъюнктурный показатель промышленности был в июле «-1», в апр. он был еще «5». Три четверти руководителей промпредприятий считают, что ситуация не улучшится в ближайшие месяцы. За год число работающих на промпредприятиях сократилось на 25 тыс. Продолжается сокращение инвестиций. По оценке экспертов объем инвестиций будет через год меньше, чем в апр.-мае. В начале лета сократились как объем экспорта, так и объем производства. «Хельсингин саномат», 8.8.2003г.

— Премьер-министр Финляндии Матти Ванханен считает, что правительство должно будет в скором времени ответить на два серьезных вызова. Первый — это падающая конъюнктура, и второй — старение населения, когда большое количество работников в ближайшее время уйдет на пенсию. Основной задачей Ванханен считает повышение степени занятости в стране, что возможно, например, путем сокращения времени на обучение, а также задержки выхода на пенсию. В связи с этой задачей правительство будет продолжать хорошо начавшееся трехстороннее сотрудничество с представителями организаций рынков труда. По мнению премьера, в стране необходимо начать проведение особой демографической политики, в которую входило бы как стимулирование увеличения рождаемости, так и иммиграционная политика. Служба новостей «Юле», 10.8.2003г.

— Общий торговый оборот промышленных предприятий в марте-мае был на 1% ниже, чем в соответствующий период годом раньше. По данным Статистического центра внутренний торговый оборот вырос за данный период на 3%, а

объем экспорта сократился на 5% по сравнению с прошлым годом. Общий объем торгового оборота за I пол. года вырос на 1% по сравнению с пред.г. «Кауппалехти», 18.8.2003г.

— Темпы роста розничной торговли замедлились в I пол. 2003г. по сравнению с пред.г. За янв.-июнь объем розничных продаж увеличился на 3,8%, а в соответствующий период пред.г. — на 5,2%. «Кауппалехти», 19.8.2003г.

— Конъюнктурные ожидания в сфере частных услуг в этом году заметно ухудшились. По опросу Федерации работодателей сферы услуг (ФРСУ), проведенному в июне-июле, были получены самые пессимистичные результаты за прошедшие 10 лет. Директор ФРСУ Арто Ояла все же выразил некоторую надежду на улучшение ситуации. «До дна, вероятно, уже опустились, значит дальше можно двигаться только вверх, поворот конъюнктуры уже не за горами». «Хельсингин саномат», 20.8.2003г.

— В Финляндии проведено два опроса по малым и средним предприятиям (МСП): один — по поручению Центрального союза промышленности и работодателей (ТТ), другой — Организацией предпринимателей Финляндии (ОПФ) с помощью Статистического центра. Некоторые выводы в опросах кажутся несколько противоречивыми. По барометру ТТ рентабельность МСП снизилась, а по опросу ОПФ их рентабельность рекордная. Эксперт Пекка Цупари из ТТ объясняет это так: «Наш опрос касался будущего года, а в опрос ОПФ речь идет о прошлом годе. Еще одним объяснением является размер выборок, т.е. представители каких предприятий отвечали на вопросы». Согласно барометру ТТ в МСП намерены увеличить увольнения, а по опросу ОПФ — нанять больше людей. По мнению Цупари, это объясняется тем, что барометр ТТ охватывает и предприятия, работающие на экспорт, а опрос ОПФ был сделан среди МСП, ориентированных на внутренний рынок. По исследованию ТТ конъюнктурные перспективы в секторе МСП слабые и становятся слабее. Зато согласно опросу ОПФ в МСП ожидают, что рост продолжится и во II пол. т.г. «Опрос ТТ отражает также перспективы предприятий средних размеров, которые сейчас испытывают затруднения. И у нас перспективы лучше у малых предприятий со штатами до 50 чел., чем у средних», — разъясняет Цупари. Кому верить, ТТ или ОПФ? «Поверить можно и нам и им. Результаты двух опросов отражают положение в двух различных группах предприятий», — делает вывод Цупари. «Хельсингин саномат», 20.8.2003г.

— В частном секторе экономики Финляндии за год число рабочих мест сократилось на 50 тыс. По данным Статцентра, наиболее резкое сокращение штатов произошло в металлообрабатывающей промышленности. В промпроизводстве было ликвидировано 37 тыс. рабочих мест. В частном секторе численность рабочих мест по сравнению с прошлым годом увеличилось только в строительстве. В 2002г. увольнениям часто подвергались служащие, число которых уменьшилось на 30 тыс. Количество рабочих даже несколько увеличилось. На статистике безработицы реальное уменьшение количества рабочих мест еще не отражается. Сезонно адаптированный уровень безработицы составляет 7,9%, что на одну десятую выше, чем в пред.г. Сокращение рабочих мест в частном секто-

ре компенсирует их увеличение в общественном секторе. Число уволенных или увольняемых в скором времени работников составляет 5 тыс. О наибольших сокращениях объявили компании «Нюкиа Нэтуоркс», «Финнэйр» и «Сампо». «Хельсингин саномат», 20.8.2003г.

— Хотя Исследовательский институт зарплатополучателей (ПТ) снизил оценку экономического роста в 2003г., руководитель ПТ по прогнозированию экономики Пекка Саурамо говорит, что самое худшее уже позади. С развитием международной экономики связаны определенные риски, но их вероятность снизилась и появились признаки восстановления экономики Финляндии. Институт оценивает, что рост экономики Финляндии в 2003г. составит 1,5% против 2% в марте месяце. В 2004г., по мнению института, рост экономики составит 2,8%. Согласно прогнозам ПТ занятость в ближайшие месяцы ухудшится, безработица увеличится до 9,2%. «Калева», 22.8.2003г.

— Министр юстиции Йоханнес Коскинен предлагает создать рабочую группу, которая занялась бы разработкой поправки к закону о декларировании ввозимых из Эстонии спиртных напитков. Коскинен привел бы импортные ограничения на алкоголь в соответствие с правилами ЕС. В статье, опубликованной в газетах «Аамулехти» и «Турун Саномат», Коскинен предлагает в будущем добровольное декларирование соответствующим властям ввозимого из Эстонии алкоголя, даже если его количество не превышает установленных ЕС импортных ограничений. С помощью этой законодательной поправки можно было бы сократить ввоз дешевого алкоголя из Эстонии. «Юле», 23.8.2003г.

— По сравнению с июлем 2002г. объем продаж универмагов вырос в июле на 2,8% и составил 372,5 млн.евро. Если из этой цифры вычесть продажи построенных в течение года новых магазинов, объем продаж составил 364,4 млн. евро, что на 1,1% больше, чем в июле 2002г. «Кауппалехти», 27.8.2003г.

— Валовое производство Финляндии выросло в начале года на 1,2% по сравнению с соответствующим периодом пред.г. ВВП вырастет в 2003г. почти на 1%, если объемы производства будут такими же, как в июне месяце. Специалисты Исследовательского института экономики деловой жизни и Статистического центра считают темп рост финской экономики неплохим. В Еврозоне немного таких стран, которые могут показать такие результаты. По данным Статистического центра на июнь, ВВП вырос с прошлого года на 1%. Летом производство сократилось, а объем продаж торговли увеличился в июне на 7% в сравнении с аналогичным периодом пред.г. Продажа автомобилей выросла на 20%, а оптовая торговля — на 5%. «Хельсингин саномат», 28.8.2003г.

— Новый гендиректор Центрального союза промышленности и работодателей (ТТ) Калеви Хемия отвергает предложение об улучшении защиты работников при увольнениях. По мнению Хемия, ужесточение условий расторжения трудовых договоров является совершенно неприемлемым для предприятий. Ведущие профсоюзные объединения предложили провести трехсторонние переговоры между работниками, работодателями и правительством об улучшении защиты работников при увольнениях. Профсоюзы хотят вы-

работать общую стратегию для избежания дальнейших сокращений рабочей силы. По словам Хемия, ТТ будет участвовать в этих переговорах, но не желает обсуждать вопрос о защите при увольнениях. «Юле», 5.8.2003г.

— Отечественный портфель заказов крупных финских предприятий продолжал расти в июле месяце. Согласно индексу менеджеров по закупкам «Фисмо», в июле по сравнению с июнем увеличилась также рентабельность и количество экспортных заказов. Общий индекс «Фисмо» поднялся в июле до 50,5 пункта. Показатель выше 50 пунктов означает рост, ниже 50 — спад. Количество персонала на предприятиях сократилось, цены на товары по сравнению с маем снизились. Респондентами индекса «Фисмо» в июльском опросе явились 268 менеджеров по закупкам крупных промпредприятий Финляндии. «Кауппалехти», 7.8.2003

— Минфин начал двусторонние бюджетные переговоры с отдельными министерствами. За стол переговоров сели представители министерств социального обеспечения и здравоохранения, внутренних дел, транспорта и связи. Позиции министерств достаточно близки к позициям минфина. Министерства соблюдают согласованные ранее весной бюджетные рамки, и их пожелания превышают предложение минфина лишь на 90 млн. евро. Окончательная сумма бюджета составляет 37 млрд. евро. Правительство соберется в полном составе для обсуждения проекта бюджета 2004г. через две недели. «Юле», 6.8.2003г.

— Номинальный размер зарплаты повысился за апр.-июнь на 4,1% по сравнению с соответствующим периодом пред.г. Доля предусмотренных коллективными договорами повышений составила три четверти всего увеличения зарплаты. Средняя месячная зарплата мужчин составила 2520 евро, а женщин — 2060 евро. «Кауппалехти», 18.8.2003г.

— Общий объем оплаты труда вырос за период апр.-июнь на 3,6% по сравнению с соответствующим периодом пред.г. Рост этого показателя был несколько стремительнее, чем за янв.-апр. — 3%. Суммарный объем зарплаты, выплаченной промпредприятиями, вырос за период апр.-июнь на 2% по сравнению с пред.г. Сумма зарплаты сотрудников общественного сектора выросла на 5%. «Кауппалехти», 19.8.2003г.

— Лидеры оппозиционных партий критикуют проект бюджета за то, что он не содержит никаких мер по реализации структурных реформ с целью снижения уровня безработицы. Председатель крупнейшей оппозиционной партии — консервативной «Национальной Коалиции» Вилле Итяля хвалит проект бюджета за снижение налогов, однако разочарован тем, что правительство не снижает сумму соцвыплат работодателей в отраслях, где зарплаты низкие, с тем, чтобы создавать новые рабочие места. Председатель парламентской фракции «Союза левых сил» Оути Ояла упрекает правительство в том, что оно не уделяет достаточного внимания улучшению покупательной способности людей с низкими доходами. Более половины пенсионеров не получит никакой пользы от планируемых снижений налогов. Председатель «Союза Зеленых» Осмо Сойнинваара опасается сокращения рабочих мест в муниципальном секторе. «Юле», 21.8.2003г.

ПОЛИТИКА В ЕС

– Премьер-министр Матти Ванханен посетил с рабочим визитом Норвегию. Во время переговоров в Осло Ванханен и его норвежский коллега Бондевик отметили, что единственной проблемой финско-норвежских отношений является охрана дикого лосося в приграничной р.Тенойоки. Норвежский премьер сообщил своему финскому коллеге, что в Норвегии будет выделен дополнительно 1 млн.евро для обучения финскому языку в школах северной Норвегии. Премьер-министры обсудили совместную финско-норвежскую партнерскую программу по улучшению здоровья людей в близлежащих северных регионах России. Цель программы – улучшение состояния системы здравоохранения в Мурманской обл. с тем, чтобы предотвратить распространение инфекционных заболеваний в Финляндию и Норвегию. Программу планируется утвердить на заседании Совета северных стран, которое пройдет в Осло в окт. В ходе визита Ванханен ознакомился также с деятельностью норвежского парламента и встретился с королем Норвегии Харальдом V. «Юле», 11.8.2003г.

– Комиссар ЕС Дэвид Бэрн, отвечающий за продовольственную безопасность, выразил желание, чтобы европейское Агентство по продовольствию размещалось и в дальнейшем в Брюсселе. Бэрн встретился с премьер-министром Финляндии Матти Ванханеном в Хельсинки. Спор между Финляндией и Италией о месте размещения Агентства лишь вскользь был затронут в ходе переговоров. Премьер-министр Ванханен заявил Бэрну, что новое правительство Финляндии продолжает настаивать на том, чтобы Агентство было размещено в Финляндии. «Юле», 4.8.2003г.

– По мнению министра окружающей среды Яна-Эрика Энестамы, в Финляндии необходимо создать Центр по борьбе с нефтекатастрофами. Действия по предотвращению нефтекатастроф в Балтийском море необходимо усилить, как в плане профилактических мер, так и в плане эффективности контроля. Энестам, выступивший в г.Порвоо на семинаре по данной тематике, напомнил, что Балтийское море является основным морским сообщением между Россией и ЕС, и поэтому его значение велико. Предотвращение нефтекатастроф отвечает интересам всех стран Балтийского региона. Поэтому нежелание России сотрудничать с остальными странами вызывает удивление, заявил Энестам. Финляндия должна попытаться повлиять в этом отношении на Россию совместно с остальными странами Балтийского региона и ЕС. «Юле», 12.8.2003г.

– По данным газеты «Хельсингин Саномат», угрожающую Финляндии нехватку рабочей силы планируется предотвратить облегчением получения разрешения на работу. Парламент будет решать вопрос о новом законе об иностранцах этой осенью. Новые положения закона вступят в силу в мае 2004г. Целью данной реформы является облегчение размещения иностранцев на финском рынке труда и предоставление работодателям в отраслях, страдающих от нехватки рабочей силы, больше возможностей привлекать ее из-за границы. «Юле», 13.8.2003г.

– Лидер Социал-демократической партии, спикер парламента Финляндии Пааво Липпонен призывает развернуть общественную дискуссию о

реформе ЕС. По мнению Липпонена, следует обсудить, в интересах ли Финляндии развивать межправительственный аспект работы ЕС или усилить функции совместных органов ЕС. Липпонен призывает также к определению позиции Финляндии в вопросах развития европейской обороны. В этом вопросе, по мнению Липпонена, необходимо учесть геополитическое положение Финляндии в соседстве с Россией. Липпонен критикует исследователей за отсутствие достаточно глубоких знаний в вопросах ЕС. Липпонен недавно обвинил исследователей в некомпетентности в вопросах ЕС, поскольку они не в состоянии предложить новых альтернатив. «Юле», 18.8.2003г.

– Крупнейшая оппозиционная партия «Национальная Коалиция» критикует правительство за отсутствие единой линии в вопросах ЕС. По словам председателя партии Вилле Итяля, у правительства нет единой позиции по вопросу о новой европейской конституции, о чем свидетельствует то, что в течение лета министры высказывали самые разные мнения по данному вопросу. В «Национальной Коалиции» считают также, что центристы, желая «искупить свою вину» в «иракском скандале», подчиняются воле социал-демократов как в вопросах ЕС, так и составления бюджета. «Юле», 18.8.2003г.

– Министр иностранных дел Германии Йошка Фишер, находившийся в Финляндии с двухдневным визитом и выступивший на торжествах по случаю 85-летия финского МИД, призывает Финляндию одобрить проект конституции ЕС в его нынешнем виде. Фишер заявил, что предложенный Конвентом вариант будущей европейской конституции следует одобрить на межправительственной конференции ЕС, которая состоится в окт. Позиция Фишера резко отличается от позиции премьер-министра Финляндии Матти Ванханена, который считает, что данный проект содержит ряд невыгодных для малых стран положений. Ванханен заявил, что проект конституции следует подвергнуть доработке на межправительственной конференции ЕС. Финляндия обеспокоена, в частности, планами создания института президентства ЕС и особого оборонного ядра внутри Евросоюза. «Юле», 25.8.2003г.

– В Финляндию с госвизитом прибыли король Швеции Карл Густав XVI, королева Сильвия и принцесса Виктория. Официальная церемония приема по случаю госвизита состоялась во дворе президентского дворца. Король возложил цветы к могиле маршала Маннергейма и шведских добровольцев в Финляндии во время Второй мировой войны на кладбище Хиетаниemi. После этого королевская чета посетила парламент. В программе предусмотрено посещение королевской семьей г.г.Хамина, Порвоо и Ювяскюля. «Юле», 26.8.2003г.

– Согласно заявлению министра сельского и лесного хозяйства Юхи Коркеаоя, не стоит делать слишком большой акцент на высказывании председателя Еврокомиссии Романо Проди относительно сельскохозяйственных субсидий. В интервью газете «Суоменмаа» Коркеаоя подчеркивает, что спор о субсидиях будет решаться на переговорах с Комиссаром ЕС по сельскому хозяйству Францем Фишлером. Министр по региональным и муниципальным делам Ханнес Маннинен считает, что предоставляемые Финляндии Евросою-

зом субсидии можно сохранить на нынешнем уровне. В Лапландии же опасаются, что произойдет снижение субсидий вследствие расширения ЕС. Маннинен пишет в местной газете Лапландии «Лапин Канса», что у Финляндии имеются благоприятные возможности сохранить региональные субсидии первой категории при расширении Евросоюза. «Юле», 27.8.2003г.

— На межправительственной конференции (МПК) ЕС может произойти раскол. Об этом премьер-министр Матти Ванханен заявил представителям СМИ в Брюсселе, где встречался с председателем Комиссии ЕС Романо Проди. Многие страны-члены ЕС попытаются на МПК внести поправки в разработанный Конвентом ЕС проект нового конституционного соглашения Евросоюза. При этом их интересы пересекутся с позицией тех стран, в первую очередь Франции и Германии, которые настаивают на скорейшем принятии нового Устава ЕС в целом без внесения в его проект каких-либо изменений и без открытия дискуссии по этому поводу. Премьер-министр Финляндии склонен присоединиться к мнению председателя Конвента ЕС Валери Жискара д'Эстена, который считает, что наиболее «ершистыми» участниками МПК могут оказаться Испания и Польша. Информангентство СТТ, 26.8.2003г.

— Премьер-министр Матти Ванханен, находясь в Швеции, признал, что Финляндия вынашивает надежды на то, что ее важный торговый партнер Швеция все же вступит в Европейский экономический и валютный союз. Ванханен говорил об этом на годовом собрании шведского профсоюза лесной и бумажной отрасли, проходившем в Стокгольме. Он высказался в пользу вступления наряду с ратующим за то же премьер-министром Швеции Ераном Перссоном. Перссон уверен, что возможность влияния северных стран на решения внутри ЕС уменьшится, если северные страны придут к разным решениям в валютных вопросах. «Юле», 24.8.2003г.

НАЛОГИ

— Снижение налога в среднем на 8% увеличило продажу новых легковых автомашин с пред.г. почти на четверть. В 2003г. будет продано 140 тыс. новых автомобилей в сравнении с 120 тыс. в пред.г. Еще быстрее растет импорт подержанных автомобилей. До конца июля в Финляндию было импортировано 14 тыс. подержанных машин, что в 4,5 раза больше, чем в прошлом году. По мнению представителей автомобильной отрасли и организаций автолюбителей, налоговая реформа в начале года была успешной, но необходимо, чтобы в долгосрочном плане налогообложение автомобилей продолжали бы обновлять и постепенно отказались бы от налогообложения при приобретении автомашин. Доходов от налогообложения автомашин государство получит в этом году на 20% больше, чем в пред.г. «Турун саномат», 27.8.2003г.

— Согласно Евростату, в ЕС самое высокое налогообложение труда в Швеции. Второе место занимает Финляндия. Ставка подоходного налога, т.е. доля подоходного налога от ВВП составила в Швеции в 2001г. 49%, в Финляндии — 44%, а в среднем в ЕС — 37%. На третьем месте Бельгия, четвертом — Франция. Самые высокие налоги на капитал были во Франции, Швеции, Португалии и Дании. В Финляндии ставка налога на капитал

немного ниже, чем в среднем в ЕС. Налогообложение потребления было выше, чем в среднем в ЕС. Общая налоговая ставка в ЕС была самая высокая в Швеции, Дании, Финляндии и Бельгии. Общая налоговая ставка, т.е. доля всех налогов от ВВП, составила в Швеции в 2002г. 54%, Дании — 50%, Финляндии и Бельгии — 46%. «Кауппалехти», 6.8.2003г.

— Гендиректор Центрального союза промышленности и работодателей Калеви Хемия утверждает, что предприятиям необходимо предоставить налоговые скидки. Политика минфина в отношении налоговых скидок в будущем году правильная, однако, налоговые скидки «несколько неправильно направлены» и было бы лучше осуществить облегчение налогообложения по всем статьям доходов. «Прогрессивность налогообложения следовало бы уменьшить, а сейчас она, напротив, увеличивается», — утверждает Хемия. В проекте бюджета минфина наибольшие налоговые скидки получают низкодоходные предприятия, что увеличивает прогрессивность налогообложения. Хемия ожидает дополнительных скидок по подоходному налогу и считает, что налогообложение в Финляндии должно быть снижено минимум до уровня стран ЕС. «Хельсингин саномат», 6.8.2003г.

— Правительство решило снизить ставки налога на спиртные напитки, пиво и вино. Если правительственный проект будет принят парламентом, то с начала марта будущего года ставка налога на крепкие алкогольные напитки будет снижена на 44%, на крепкое вино — на 40%, а на вино нормальной крепости — на 10%. Наибольшие разногласия вызвал вопрос о ставке налога на пиво. В итоге было решено снизить налог на пиво на 32%. Относительное снижение цен алкогольных напитков разных категорий будет меньше указанных выше процентных показателей. Это объясняется тем, что доля алкогольного налога в розничной цене напитков разных категорий разная. Премьер-министр Матти Ванханен объявил на пресс-конференции после бюджетной сессии, что никто не знает, как снижение ставок алкогольного налога повлияет на поведение людей. Смысл принятого правительством решения заключается в том, чтобы люди привозили с собой поменьше «сувениров» из поездок в соседние страны. Проект госбюджета был на этот раз разработан с рекордной быстротой: бюджетная сессия правительства длилась всего 10 часов. «Хельсингин саномат», 21.8.2003г.

ОЦЕНКИ ЭКОНОМИКИ

— Премьер-министр Финляндии Матти Ванханен избран новым председателем партии «Центр». Внеочередной съезд решил вопрос о его избрании единогласно. Ванханен был зампредом партии «Центр» с 2000г., членом парламента он является с 1991г. В своем выступлении Ванханен сказал, что «Центр» будет и в дальнейшем решать дела в духе сотрудничества, а не противостояния. По мнению Ванханена, партии «Центр» нужно добиться такого рейтинга и таких отношений сотрудничества, с помощью которых партия могла бы отвечать за дела страны и в течение следующего выборного срока. Новыми зампредами были выбраны члены парламента Мари Кивиниemi и Антти Рантакангас. Зампредом также остается министр внешней торго-

вли и развития Паула Лехтомяки. Согласно заявлению покинувшей пост председателя партии Аннели Яяттенмяки, давление со стороны Социал-демократической партии (СДП) повлияло на то, что она ушла в отставку с поста премьер-министра в июне. По словам Яяттенмяки, от парламентской фракции СДП поступила в решающий момент информация о том, что если премьер-министр не уйдет в отставку, то министры от социал-демократической партии выйдут из правительства в тот же вечер. Социал-демократы утверждают, что Яяттенмяки представила недостоверную картину событий, связанных с ее отставкой. Председатель парламентской фракции СДП Йоуни Бакман заявляет, что партия не угрожала вывести своих министров из правительства, как утверждает Яяттенмяки. Служба новостей «Юле», 05.10.2003г.

— В 700 млн. евро. обойдется государству желание сохранить право голоса в госкомпании «Фортум» и отделяемой от нее «Фортум Ойл». Эта сумма складывается из снижения рыночной стоимости «Фортум Ойл» после принятия государством решения сохранить контроль над компанией и обязательств купить продаваемые «Фортумом» акции подразделения «Фортум Ойл». Ожидается, что потери государства от снижения рыночной стоимости «Фортум Ойл» составят 300 млн. евро. Еще 400 млн. евро государство потратит на приобретение акций новой компании, после того, как «Фортум» снизит свою долю в «Фортум Ойл» до 33%. «Турун Саномат», 16.10.2003г.

— Для Финляндии характерна структурная безработица. Согласно докладу Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), предстоящий экономический рост не повлияет на снижение уровня безработицы. По словам главного экономиста Центрального союза промышленности и работодателей Юсси Мустонена, нынешних мер не достаточно для борьбы с безработицей. ОЭСР считает причиной структурной безработицы уровень и продолжительность выплаты пособий по безработице, однако Мустонен не считает размер пособий главной проблемой. Он считает, что речь идет, скорее всего, о продолжительности безработицы. Когда человек находится в течение длительного времени без работы, это отрицательно сказывается на уровне его профессиональной квалификации. Премьер-министр Матти Ванханен организует в нояб. семинар, посвященный вопросам борьбы с безработицей, в котором будут участвовать министры, чиновники, представители организаций рынка труда и ученые. Служба новостей «Юле», 19.10.2003г.

— Согласно прогнозу МВФ, рост финской экономики составит в 2004г. 2,6%. Этот показатель будет достигнут за счет расширения экспорта и увеличения инвестиций. По оценке МВФ низкая процентная ставка и оживление мировой экономики будут способствовать укреплению положения финских экспортеров. «Кауппалехти», 20.10.2003г.

— Экономика Финляндии продолжает успешно развиваться по сравнению с др. европейскими странами. В авг. 2003г. валовое производство выросло на 0,4% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Положительное развитие экономики говорит о том, что зависимость от развития экспорта экономика Финляндии не зависит от ра-

звития экономики Германии и др. европейских стран, переживающих трудности. Рост экономики Финляндии базируется на развитии сферы обслуживания и частного потребления. Вера финнов в свою экономику сохраняется. Увеличение частного потребления отражается, в росте объема торговли на 5%. Торговля стала развиваться после того, как правительство поддержало потребителей и в июле 2003г. снизило налоги. Это повлияло на торговлю автомобилями, объем которой в авг. 2003г. вырос на 21% по сравнению с авг. 2002г. Положительные промышленности менее устойчиво. По сравнению с авг. 2002г. объем промпроизводства в авг. 2003г. сократился на 0,4%.

Янв.-фев. 2003г. оказались для промышленности успешными в отличие от периода май-июнь. В авг. производство в металлургической и электротехнической промышленности сократилось на 3-4%. Небольшой рост наблюдался в лесной и бумажной промышленности. В начале года торговый оборот промышленных предприятий вырос на 1%. Экспорт остался на прежнем уровне. В мае-июле торговый оборот снизился больше всего в области производства электротехнической и электронной продукции. Больше всего торговый оборот вырос в области энергетики и водоснабжения. Причиной этому были сухие лето и осень 2002г. Во всех Северных странах значительно сократилось производство дешевой гидроэлектроэнергии. В результате подорожавшее электричество пришлось импортировать и производить за счет угля и торфа. В авг. 2003г. было выдано разрешений на строительство на 11% больше, чем в авг. пред.г. Рост коснулся строительства как квартир, так и коммерческих и офисных зданий. В янв.-авг. было выдано 23500 разрешений на строительство новых жилых зданий, в т.ч. на 20% выросло строительство одноэтажных многоквартирных домов. «Хельсингин Саномат», 25.10.2003г.

ВАЛЮТА И ФИНАНСЫ

— В парламенте Финляндии развернулась оживленная дискуссия вокруг планируемых снижений акцизов на алкоголь. Правительство предлагает снизить акцизы на алкоголь, чтобы заблокировать ввоз дешевого спиртного из Эстонии, которая вступит в Европейский Союз в мае следующего года. Согласно предложению правительства, больше всего будут снижаться акцизы на крепкие напитки — до 44%, меньше всего на легкие вина — до 10%. Министр финансов Антти Каллиомяки подчеркнул желание правительства держать доходы от акцизов на алкоголь на максимально высоком уровне, а также важность сохранения рабочих мест, связанных с производством и продажей спиртных напитков. В ходе дискуссии мелкие оппозиционные партии выразили озабоченность угрозой ухудшения здоровья нации.

Председатель парламентской фракции христианских демократов Пяйви Рясänen предупредила об увеличении расходов на здравоохранение. Председатель «Союза зеленых» Осмо Соининваара критиковал правительство за предпочтение крепких напитков. По его словам, в Финляндии в течение 30 лет наблюдается тенденция перехода с более крепких напитков на более легкие, а теперь правительство хочет опять превратить Финляндию в водочную стра-

ну. Депутат от консервативной партии «Национальная коалиция» Киммо Саси не присоединился к взглядам др. оппозиционных партий. По его словам, пора признать, что финская алкогольная политика потерпела полную неудачу. Запреты и высокий уровень налогообложения привели к употреблению алкоголя с целью опьянения. Парламент примет окончательное решение о снижении акцизов на алкоголь в дек. в связи с принятием госбюджета на 2004г. Служба новостей «Юле», 09.10.2003г.

– Правительство договорилось о проекте второго дополнительного бюджета на текущий год. В проекте дополнительного бюджета, выделено 35 млн. евро на строительство внутренней радиосети органов власти. На приобретение новой служебной машины для президента предусмотрено 430 тыс. евро. Профицит бюджета в 44 млн. евро будет направлен на погашение госзадолженности. Служба новостей «Юле», 09.10.2003г.

– Европейский центральный банк (ЕЦБ) принял аналогичную с Банком Финляндии (БФ) отрицательную позицию в отношении инициативы министерства финансов Финляндии перенести часть фондов и прибыли БФ в госказну. В заявлении ЕЦБ отмечается, что предложения минфина нарушают принцип экономической независимости центральных банков и чреваты тем, что БФ может не справиться со своими задачами в рамках системы европейских центральных банков.

В мае рабочая группа минфина выдвинула инициативу, согласно которой всю свою прибыль и часть фондов БФ должен оприходовать в казну. По расчетам рабочей группы три четверти собственных фондов БФ, или 1млрд. евро, можно было бы перечислить в казну в единовременном порядке. Инициативу аргументировали тем, что потребность БФ в фондах сократилась, поскольку вопросы денежной политики сегодня решает ЕЦБ.

БФ категорически против этого предложения, поскольку, по мнению его руководства, национальные центральные банки отвечают за риски, связанные с денежной политикой, хотя решения и принимаются ЕЦБ в централизованном порядке.

Основное разногласие между ЕЦБ и минфином Финляндии заключается в том, что центральный банк считает выдвижение любых инициатив, касающихся деятельности БФ исключительным правом руководства банка. Минфин в свою очередь, исходит из того, что право принятия решений в БФ принадлежит парламенту и назначенному им совету банковских уполномоченных. «Кауппалехти», 17.10.2003г.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

– По данным Таможенного управления, профицит торгового баланса Финляндии уменьшился с 941 млн.евро в июне 2002г. до 810 млн.евро в июне 2003г. В мае профицит торгового баланса составил 1,29 млрд.евро. В июне месяце объем экспорта уменьшился на 4% в сравнении с показателями пред.г., до 3,61 млрд.евро. Объем импорта сократился на 1% до 2,8 млрд.евро. Объем экспорта за границы ЕС снизился на 8% до 1,67 млрд.евро. «Хельсингин саномат», 12.8.2003г.

– Экспортные цены с июля пред.г. по июль текущего снизились на 5,1%. Это объясняется подешевлением товаров электроники, электротехни-

ческой, целлюлозно-бумажной и металлургической отраслей, а также мехов. Снижение цен с июня по июль составило 0,2%. По данным Статцентра, импортные цены повысились за этот период на 0,5% вследствие подорожания нефти и нефтепродуктов. «Кауппалехти», 19.8.2003г.

– Финляндия закупила у Германии танки «Леопард» в пять раз дороже по сравнению с Польшей. Об этом сообщают газеты «Аамулахти» и «Турун Саномат». Сведения основаны на докладе по государственной экономике Германии. Бывший министр обороны Финляндии Ян-Эрик Энестам считает цену за танки вполне приемлемой, т.к. сделка между Германией и Польшей носила внутренний характер стран членов НАТО. Прошлой осенью Германия одновременно продала бывшие в употреблении танки «Леопард» Финляндии и Польше. Финляндия заплатила за 124 машины по полмиллиона евро за танк, Польша за 128 танков заплатила лишь пятую часть от данной суммы. «Юле», 26.8.2003г.

– Компания «УПМ-Кюммене» увеличивает объем импорта леса из стран Балтии. На первом этапе ежегодно в Финляндию будет ввозиться от 400 тыс. до 500 тыс.куб.м. хвойного баланса, измельченной древесины, березового баланса. В 2006г. импорт превысит 1 млн.куб.м. Ранее организованная компанией деятельность в Эстонии распространится на все страны Балтии. Председатель правления «УПМ Кюммене Форест» Пекка Раяла оценивает, что в дальнейшем Латвия и Литва будут играть значительную роль в торговле лесом. Потребность «УПМ Кюммене» в лесе в Финляндии постоянно растет, прежде всего, это будет в Пиетарсаари, где в будущем году будет установлена новая линия по обработке балансов. Цена леса в странах Балтии, по мнению Раялы, сохраняется стабильной и нет предпосылок для ее роста. «Кауппалехти», 18.8.2003г.

– Объемы инвестиций зарубежных компаний в Финляндии растут. За последние недели сразу несколько финских предприятий были приобретены зарубежными компаниями. Объемы финских инвестиций за рубежом, напротив, резко упали. Несмотря на это, доля зарубежных инвесторов и компаний во владении финскими предприятиями не превышает средний уровень малых стран ЕС. В Швеции доля зарубежного капитала выше. Эксперты видят положительные аспекты в том, что иностранцы покупают финские компании. Зарубежные инвесторы не вкладывают свои деньги в компании, которые они потом захотят закрыть. «Юле», 18.8.2003г.

ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ (ВТО)

Статья Хейкки Лехтинен из газеты «Этеля-Саймаа», 28.12.2003

Министр внешней торговли Паула Лехтомяки спокойно ждет наступления Нового года, несмотря на то, что он может принести с собой торговые войны, особенно в области продовольствия. Первый год на посту министра ознаменовал для Паулы Лехтомяки суровую школу. Переговоры по свободной мировой торговле завершились неудачей на встрече министров в сент. 2003г. и эти переговоры не удастся начать вновь. Продвижения почти не наблюдается, однако, дух умеренности все еще существует, — описывает ситуацию Лехтомяки.

На переговорах по мировой торговле в рамках ВТО стороны выдвигают друг другу требования по освобождению торговли, однако в ответ необходимо самим пойти на уступки для достижения догово-

ренностей. В области торговой политики ЕС в основном ведет переговоры от имени своих стран-членов для достижения соглашений. На нынешнем раунде переговоров развивающиеся страны впервые по-настоящему выставили собственные требования и похоже, что это смешало всю игру. Будущее переговоров связано с крупными вопросами.

В области политики безопасности перед войной в Ираке спорили о том, продвигаться ли вперед по пути коллективной безопасности под руководством ООН или по пути права сильнейшего. Подобное же положение сложилось в торговой политике: соглашения в рамках ВТО являются плодом коллективного сотрудничества и альтернативой выступают двусторонние или региональные соглашения. США начинают все больше склоняться к последнему варианту, при котором сильнейший может в значительной степени продиктовать свою волю.

По словам Лехтомяки, ЕС в принципе привязан к коллективному сотрудничеству, однако, теперь и ЕС собирается понаблюдать, что будут делать другие: «И все начнут, конечно, рассматривать другие альтернативы, если движения по колее ВТО не будет». Лехтомяки напоминает также о математике: «Если сложить вместе ЕС, США, Китай и некоторые другие страны, то в руках этой группы сосредоточится большая часть мировой торговли».

Лехтомяки боится, что тогда не понадобятся остальные более ста с лишним стран-членов ВТО. Поэтому, по ее мнению, особенно с точки зрения развивающихся стран важно продвинуться вперед в рамках ВТО, хотя многие развивающиеся страны считают систему ВТО несправедливой. Тем не менее, решения находятся в значительной степени в руках больших стран.

«Понятно, что от всех больших стран требуют новых уступок, если хотят придать данному раунду переговоров новое ускорение», — говорит Лехтомяки. Хуже всего переговоры идут по сельскохозяйственным вопросам. Лехтомяки предупреждает, что дискуссии об оказании поддержки сельскому хозяйству еще не означают конец ЕС. Особенно к экспортным субсидиям придется быстро вернуться, если захочется продвинуться на торговых переговорах.

Через три дня заканчивается перемирие в области мировой торговли сельхозпродуктами. Члены ВТО обещали в течение этого времени не обострять проблемы выплачиваемых ими сельскохозяйственных субсидий. Лехтомяки надеется, что настоящих торговых войн впереди не ожидается: «Порог для начала разногласий по этим вопросам довольно высок, поскольку все знают, что тогда начнет доминировать преисподняя, война всех против всех. Заранее никогда не знаешь ответа на этот вопрос».

Для Финляндии на торговых переговорах никакого огромного куша не ожидается, хотя для зависящей от внешней торговли страны свободная торговля имеет важное значение. Лехтомяки считает, что Финляндия выступит успешно как часть ЕС при всех вариантах, несмотря на то, что, например, рабочие места уходят в Китай, в т.ч., и из Финляндии.

По словам Лехтомяки, мы даже еще полностью не осознали того, насколько изменилась экономическая обстановка вокруг нас. В ближайшие годы будет видно, насколько масштабной будет, например, китайская система, — говорит Лехтомяки. Хотя

Китай и готовит по два миллиона инженеров ежегодно, Лехтомяки верит в финскую стратегию на базе ее «ноу-хау»: «Мы и в дальнейшем будем инвестировать в умение и исследования и развитие продукции, лишь бы об этом заботились по-настоящему. Частью этой стратегии является и наша система основных услуг. Эта стратегия поможет задействовать все ресурсы на благо народного хозяйства».

По словам Лехтомяки, вступление по сути одной страны — России — в ВТО может оказаться для Финляндии по своему значению большим событием, чем весь нынешний раунд торговых переговоров. — Здесь остается открытыми не так много вопросов, однако они принципиальные и поэтому особенно важные.

В последнее время ЕС поспешил с основным договором, однако, Лехтомяки надеется, что теперь можно будет подумать, есть ли у ЕС возможность пойти на уступки в каких-то вопросах. Членство России в ВТО может по нынешним предположениям осуществиться через год-два.

До этого Финляндия, по меньшей мере, обновит свое участие в приграничном сотрудничестве. Страны Балтии станут этой весной членами ЕС, и внимание Финляндии все больше будет сосредоточено на России. Одновременно мы постараемся позаботиться о том, чтобы «Северное измерение» осталось на севере и не отодвинулось южнее. Работа в области народного здравоохранения и вопросы окружающей среды являются для нас во многих аспектах центральными, — говорит Лехтомяки. Через членство стран Балтии в ЕС знания о России внутри ЕС расширятся.

Франция

Конкурентоспособность

По размеру ВВП Франция (1550 млрд. евро в 2003г.) занимает 5 место в мире после США, Японии, Германии и Великобритании. Франция входит в число мировых лидеров по объему внешнеторговых операций и сохраняет ведущие позиции в мировой инвестиционной деятельности. Франция обладает наиболее густой в мире и протяженной в Европе сетью автомобильных дорог. Территория — 544 тыс.кв.км. Население — 61,4 млн.чел. Экономически активное население составляет 26,5 млн.чел. Занятость среди мужчин 62%, женщин — 48%, средняя зарплата — 19900 евро в год. Франция насчитывает 96 департаментов, включая Париж, как отдельный департамент.

В 2003г. экономика Франции, как и других ведущих стран Европейского союза, продолжала переживать период стагнации: практически не рос ВВП, увеличивалась безработица и бюджетный дефицит. В течение нескольких последних месяцев 2003г. в экономике страны наблюдалось определенное оживление, однако в начале 2004г. экономический климат в стране был весьма вялым и нестабильным. Предприятия продолжали политику сокращения издержек и рентабельности. Потребление населения практически не растет.

Продолжалось активное вмешательство государства в экономику — прежде всего по направлениям стимулирования научных исследований и инноваций, создания новых предприятий, международной конкурентоспособности французских предприятий путем слияний и поглоще-

ний. Французскими фирмами реализованы крупные международные проекты в области современного транспорта (высокоскоростная железная дорога в Южной Корее), атомной энергетики (Китай). Сохранялись серьезные структурные дисбалансы в области соцобеспечения, занятости, госрасходов. Правительство пыталось проводить реформы в вышеуказанных областях, которые наталкивались на серьезное сопротивление населения и объективные макроэкономические ограничения.

В 2003г. обострились отношения Франции с руководящими органами ЕС. Хотя совместно с Германией ей удалось избежать санкций в связи с нарушением «Пакта о стабильности», основными проблемами для Франции, в т.ч. в общеевропейском контексте остаются дефицит госбюджета (в 2004г. он составит 56 млрд. евро или 3,6% ВВП), высокий уровень долгосрочной официальной задолженности, неурегулированность трудовых отношений, отсутствие либерализации электроэнергетики и газовой отрасли. Еврокомиссия поставила вопрос о возврате незаконно полученных компанией «Электриситэ де Франс» 500 млн. евро госсубсидий.

По опросам, проведенным в дек. 2003г. Еврокомиссией, 55% французского населения выступает против расширения ЕС, в отличие от всего населения стран ЕС (против выступают 36%).

От жары летом 2003г. возросла смертность: скончалось на 10 тыс.чел. больше, чем в среднем за аналогичный период. Серьезный ущерб нанесен сельскому хозяйству страны. В результате сильных пожаров на юге страны было уничтожено 50 тыс.га леса. Правительство приняло решение о выделении дополнительной дотации на сельское хозяйство в 500 млн. евро.

Продолжались изменения на корпоративном поле. Банковская группа «Креди Агриколь» приобрела контрольный пакет акций «Креди Лионэ». Крупнейшая алюминиевая компания «Пешинэ» отошла под контроль американо-канадской «Алкан». Голландская авиакомпания KLM и французская «Эр Франс» подписали соглашение об объединении в единый холдинг. Приватизация «Электриситэ де Франс» и «Газ де Франс» была перенесена на 2005г. В 2004г. планируется приватизация компании «Снекма» (производство авиационных и ракетных двигателей).

Правительству не удалось добиться одобрения своей социально-экономической политики большинством населения – о чем свидетельствуют результаты прошедших в марте 2004г. региональных и местных выборов, на которых правящая правоцентристская коалиция потерпела сокрушительное поражение.

Госбюджет и налоги-2004

В целом бюджет остался без изменений по сравнению с 2003г. Общая сумма расходов составит 280 млрд. евро. Несколько увеличиваются расходы на оборону, юстицию и обеспечение правопорядка, сокращаются – на сельское хозяйство и инфраструктуру. Очевидно, что при исполнении бюджета правительство столкнется с определенными сложностями из-за очевидно завышенных оценок экономического роста и заниженного курса евро-доллар.

Основные макроэкономические показатели, факт на 2002г. и прогноз на 2003-04гг., в% изменений к пред.г., если не указано иначе
2002г. 2003г. 2004г.

Мировая экономика

Рост ВВП в регионе ОЭСР без Франции	1,6	1,8	2,3
Рост в зоне евро без Франции	0,7	0,5	1,7
Потребительские цены в зоне евро без Франции	2,3	1,9	1,7
Цены на нефть (брент).....	25,0	28,7	26,0
Курс евро/доллар	0,94	1,11	1,10

Французская экономика

ВВП (млрд.евро).....	1521	1559	1612
Рост (пост.цены)	1,2	0,5	1,7
Рост	3,1	2,5	3,4
Располагаемые доходы	1,9	0,8	1,5
Потребительские расходы	1,2	1,3	1,8
Инвестиции предприятий.....	-2,9	-2,4	1,9
Экспорт	1,5	1,4	3,6
Импорт	0,6	1,1	4,1
Потребительские цены (без табака).....	1,7	1,7	1,5
Потребительские цены	1,9	2,0	1,8
Сальдо торгового баланса.....	8,0	0,6	2,8
Дефицит бюджета (в% ВВП)	-3,1	-4,0	-3,6

Структура расходов бюджета Франции на 2004г.

Статья расходов	в млрд. евро	в% к 2003г.
Внешняя политика.....	4,2	+3,5
Сельское хозяйство	5,1	-0,86
Ветераны.....	3,4	-3,1
Общегосударственные расходы.....	53,9	-0,07
Культура и информация	2,6	+5,38
Экология и устойчивое развитие	0,8	+0,63
Экономика, финансы и промышленность	15,0	+0,21
Инфраструктура, транспорт, жилье, туризм и море	19,9	-4,25
МВД, нацбезопасность, местные свободы	20,8	+5,09
Дотации местным органам власти	58,5	+1,23
Молодежь, образование, исследования.....	70,8	+2,71
НИОКР (гражд. отрасли),	8,9	+0,94
- из них новые технологии	6,2	+1,81
Юстиция.....	5,3	+4,88
Заморские территории.....	1,1	+3,32
Кабинет премьер-министра	1,5	+1,05
Спорт	0,4	-1,96
Занятость, здравоохранение	32,0	+0,84
Всего (без национальной обороны)	236,5	+1,12
Национальная оборона.....	41,4	+3,68
Всего.....	277,9	+1,5

Основной проблемой французского бюджета продолжает оставаться серьезный дефицит. Правительству не удалось достичь приемлемого уровня дефицита бюджета, в связи с высокими социальными обязательствами. В 2004г. он составит 56 млрд. евро или 3,6% ВВП, что превышает зафиксированные в «Пакте о стабильности» Европейского союза 3%. Правительство Франции планирует довести дефицит бюджета до 3% от ВВП лишь к 2005г.

В 2003-05гг. Франция переходит к программно-целевому методу управления госфинансами. С 1 янв. 2005г. вступит в силу принятый 1 авг. 2001г. конституционный закон о бюджетном устройстве (Loi organique 2001-692 du 1 aout 2001 relative aux lois de finances). Новый закон заменит ордонанс от 2 янв. 1959г., который рассматривался как «финансовая конституция» Франции на протяжении 42 лет. Новый закон постепенно вводится в силу с 2001 по 2005г.

С 1 янв. 2003г. вступил в силу новый принцип рассмотрения проекта бюджета, включающий: анализ экономических изменений, зарегистрированных с момента составления экономического, социального и финансового отчетов; описание основных направлений экономической и бюджет-

ной политики по отношению к европейским обязательствам Франции; среднесрочную оценку ресурсов и обязательств по основным функциям;

Основными целями указанного закона является реформирование системы государственного управления и государственного финансирования с целью организации бюджетного процесса, ориентированного на результат, повышения его эффективности и прозрачности, усиления ответственности чиновников.

Новый закон позволит устранить две слабости существующего бюджета:

– контроль эффективности госрасходов неполон, чиновники не обязаны составлять отчет о результатах, полученных от использования выделенных средств, а обсуждение в парламенте основано на количественном подходе, учитывающем только размер и динамику выделяемых по отдельным статьям средств;

– госбюджет сейчас разделен на 848 глав, что ставит жесткие рамки для управления при малой ответственности.

Новый бюджет (начиная с 2005г.) будет состоять из 100 до 150 министерских программ, объединенных по родовому признаку, в рамках которых средства могут быть перераспределены, за исключением расходов на персонал.

Согласно ст. 7 Закона «средства распределяются по программам, которые объединяют статьи расходов, предназначенные для проведения действий или ряда связанных действий, относящихся к одному министерству, и в отношении которых четко определены цели, имеющие общественную значимость, а также ожидаемые и подлежащие последующей оценке результаты».

Программы объединены в миссии. Под миссией понимается совокупность программ, относящихся к единой установленной государственной политике и к одной или нескольким службам одного или нескольких министерств. Они могут быть созданы только бюджетным законом на основе правительственной инициативы. В составе миссий, которые могут быть межминистерскими, каждая программа может находиться в ведении только одного министерства.

В рамках программы ответственное министерство располагает полной свободой для распределения выделенных средств по позициям, которые указаны в законе: дотации на госвласть; расходы на персонал; операционные расходы (за исключением персонала); обслуживание госдолга; инвестиционные расходы; расходы на интервенции; расходы на финансовые операции (статья 5 Закона определяет список расходов, которые могут фигурировать в каждой категории, в целом, существует 7 позиций и 18 подпозиций).

Министерства должны будут готовить «ежегодные целевые планы, в которых содержатся описание действий, стоимости, целей, полученных и ожидаемых результатов, рассчитанных на основе обоснованных индикаторов». Одновременно министерства будут готовить годовые отчеты о достижении поставленных целей. Правительство должно во время обсуждения основных направлений бюджета на следующий период предоставить список миссий, программ и индикаторов эффективности, связанных с каждой программой.

Во Франции существует более 100 налогов и сборов, которые подразделяются на прямые (государственные и местные) налоги, косвенные нало-

ги и регистрационные сборы и пошлины. Для расчета существует 50 видов налоговых деклараций. На 2004г. в налоговую систему Франции внесены изменения.

– Ставка подоходного налога сокращена в среднем на 3% (в 2003г. она уже была сокращена на 1%, и в 2002г. – на 5%). Максимальная ставка составит 48,09% на доходы свыше 47932 евро в год.

– Пособие для семей со средними доходами, имеющих работу (8,5 млн. семей), увеличено на 20–36 евро (общая сумма – 500 млн. евро). Введено единовременное пособие для людей, нашедших работу в 250 евро.

– Сумма вычетов из налогооблагаемой базы на содержание детей, уход за престарелыми возросла с 7400 до 10000 евро.

– 600 тыс. пожилых людей получают дополнительные налоговые вычеты в 3000 евро. В их отношении будут также действовать другие льготы.

– На 2,5 цента за литр повысились налоги на бензин. Полученные дополнительные 800 млн. евро будут направлены на уменьшение задолженности французских ж/д сетей (RFF).

– Социальные вычеты для работодателей сократятся на 1,2 млрд. евро.

– Предприятия смогут списывать свои убытки в течение неограниченного времени (сейчас – 5 лет).

Госбюджет и налоги-2003

Темпы роста ВВП Франции в 2003г. составили в среднегодовом исчислении 0,2% против 1,2% в 2002г. По итогам I пол. 2003г. отмечен очень скромный рост ВВП на 0,1% в I кв. и отрицательный – 0,4% во II кв. Вторая половина года характеризовалась постепенным ускорением экономического роста (0,4% – III кв. и 0,5% – IV кв.) в основном в результате улучшения экономического положения в США и в странах Европейского союза.

Показатели развития французской экономики, в%

	2002г.	2003г.
ВВП.....	1,2	0,2
Потребление населения.....	1,5	1,6
Инвестиции предприятий.....	-2,8	-1,8
Инвестиции частных лиц.....	0,8	1
Импорт.....	0,8	-2
Экспорт.....	1,3	-3
Уровень безработицы.....	9,0	9,6
Норма сбережений населения.....	16,6	16
Инфляция.....	1,9	2,1
Дефицит бюджета.....	-3,1	-4,1

Для поддержания внутреннего спроса и увеличения уровня потребительских расходов населения (составивших в 2003г. 54% ВВП) французское правительство продолжало реформы в налоговой сфере: после 5% снижения в 2002г., подоходный налог был уменьшен еще на 1% в 2003г., и планируется к сокращению еще на 3% в 2004г. Рост потребления (1,6% в 2003г. против 1,5% в 2002г.) происходил при снижении покупательской способности населения. Сохранилась относительно высокая норма сбережений населения (16% против 16,6% в 2002г.).

Однако роста личного потребления оказалось недостаточно для роста промпроизводства (-1,6% в 2003г. в сравнении с -1,4% в 2002г.). Спад объемов производства коснулся практически всех отраслей промышленности, за исключением авиационной. Компания EADS стала по итогам 2003г. мировым лидером по продажам гражданских самолетов

«Эйрбас», обойдя своего конкурента — «Боинг». Компания реализовала 305 самолетов в 2003г. против 303 в 2002г. и увеличила свою долю на мировом рынке с 44% до 52%. Подведены итоги работы компании «Еврокоптер» за 2003г. которая сохранила лидирующие позиции на мировом рынке гражданского и военного вертолетостроения (45% рынка). В 2003г. компанией было получено 293 заказа, оборот компании составил 2,61 млрд. евро (рост 4%). Ожидается, что в 2004г. оборот компании вырастет на 10%, а рентабельность на 20%.

Количество банкротств достигло рекордного в Европе уровня — 45 тыс. предприятий в предг. На грани банкротства оказался один из символов французской промышленности концерн «Альстом», специализирующийся на производстве, транспортировке и продаже электроэнергии, а также на строительстве морского и сухопутного транспорта. В сент. 2003г. правительство Франции разработало план по спасению «Альстом» и получило одобрение в Европейской антимонопольной комиссии.

Замедление роста промпроизводства и сокращение производственного спроса непосредственно сказались на снижении инвестиционной активности предприятий: объем инвестиций сократился на 1,8% в 2003г. Сокращение промышленного производства и инвестиций повлекло за собой уменьшение запасов готовой продукции (-0,3% в 2003г.). Инвестиции частных лиц (приобретение жилья) в 2003г. увеличились по сравнению с 2002г. на 1%.

Характерной особенностью экономики Франции в последние годы является достаточно низкий уровень инфляции. В 2003г. среднегодовой индекс роста цен составил 2,1% (в целом по ЕС — 1,9%) или 1,9% без учета роста цен на табак.

Положительное сальдо текущих операций за 2003г. составило 10,1 млрд. евро, или 1,2% ВВП (24,0 млрд. евро или 1,8% в 2002г.). По официальным оценкам дефицит бюджета Франции в 2003г. достиг 57 млрд. евро или 4,1% ВВП, преодолевая второй год подряд установленный ЕС лимит в 3%.

Численность безработных в 2003г. достигла 2,5 млн.чел., по сравнению с 2002г. уровень безработицы повысился с 9,0% до 9,6% трудоспособного населения.

2003г. был официально объявлен правительством Франции годом реформ. Основные инициативы были выдвинуты в следующих областях:

Французское правительство определило административную реформу в качестве приоритетного направления своей деятельности. Основные параметры реформы задаются президентом Франции.

В соответствии с президентским декретом от 21 фев. 2003г. во Франции существует следующая система управления административной реформой, опирающаяся на основные министерства и включающая три межминистерские структуры (ранее было семь). Основные мероприятия по административной реформе проводятся в соответствии с Министерскими стратегиями реформ (SRM), разработанными в рамках отдельных министерств.

При премьер-министре созданы представительство по модернизации государственного управления и структур государства. Представительство для пользователей и по упрощению административных процедур. Агентство по развитию электронного правительства. Эти органы находятся в оперативном подчинении у министра по делам го-

сударственной службы, реформы государства и обустройства территории. Другие министры могут прибегать к их услугам по мере необходимости.

Основные задачи включают: модернизацию госуправления и изменение структуры госорганов в связи с проводимой во Франции политикой децентрализации; постановку потребителя в центр задач госаппарата (технические аспекты доступности, качество и своевременность, упрощение процедур); расширение использования новых технологий. Одним из основных элементов реформы явилось введение принципа привязки зарплаты госслужащих к результатам. В министерстве экономики, финансов и промышленности Франции проводится соответствующий эксперимент.

Результатом компании по безопасности дорожного движения за период 2003г. явилось сохранение жизни 2000 чел. и превентивное исключение из числа пострадавших в дорожно-транспортных происшествиях 30000 чел. Компания по борьбе с употреблением алкоголя за рулем привела к снижению потребления вина французами и проблемам в винодельческой отрасли.

Мобилизация средств на научные изыскания в области раковых заболеваний, связанных с табакокурением, а также снижение на 16% потребления табачных изделий за один год, позволило спасти 8000 жизней.

Проведено самое значимое повышение уровня минимальной зарплаты за последние 20 лет. За 2003-05гг. 1 млн. самых низкооплачиваемых работников получают дополнительные средства эквивалентные 13 зарплате. С 1 июля 2003г. **минимальная зарплата повышена до 7,19 евро в час.**

В июле 2003г. парламентом Франции принят новый закон о пенсиях, в соответствии с которым увеличен стаж трудовой деятельности до достижения пенсионного возраста. Пенсионная реформа вызвала массовые забастовки, особенно со стороны госслужащих.

Правительство приняло решение об оказании помощи 50 крупным проектам по обустройству территорий на 2004-25гг. в объеме 20 млрд. евро: строительство автодорог, развитие сети высокоскоростных железных дорог, покрытие всей территории высокоскоростным доступом к интернет, строительство мостов, развитие речного транспорта, возможное сооружение объектов к Олимпиаде-2012.

Проводились реформы в здравоохранении, в частности в области управления общественными больницами (так наз. «Больница 2007») с тем, чтобы децентрализовать систему принятия решений и передать больше полномочий и финансовой ответственности руководству больниц. Будет инвестировано дополнительно 6 миллиардов евро в ремонт и модернизацию зданий и оборудования общественных больниц и частных клиник.

Госбюджет

Центральным звеном бюджетной системы Франции является Дирекция по вопросам бюджета (Direction du budget), являющаяся составной частью минэкономики, финансов и промышленности Франции (Ministere de l'Economie, des Finances et de l'Industrie de la France), находящаяся в непосредственном подчинении министра-делегата по вопросам бюджета и бюджетной реформы.

Дирекция по вопросам бюджета была создана в соответствии с постановлением правительства

Франции от 25 фев. 1992г. Позднее, 27 сент. 1994г. в постановление были внесены изменения, направленные на совершенствование ее деятельности. Постановлением от 15 мая 2001г. была введена должность генсека Дирекции по вопросам бюджета, подчиняющегося непосредственно руководителю Дирекции.

В состав дирекции входят 7 управлений (*sous-direction*), каждое из которых занимается бюджетными вопросами определенных министерств и организаций. Штатная численность Дирекции составляет 232 чел., из которых 160 являются служащими высшей категории «А». Дирекция является гарантом соблюдения конституционных сроков разработки проекта закона о финансах, в связи с чем установлен жесткий контроль за соблюдением сроков прохождения всех промежуточных документов.

Схема подготовка бюджета остается, в основном, традиционной, предусматривающей несколько стадий.

Все бюджетные министерства и организации страны обязаны в начале каждого нового бюджетного года проанализировать исполнение бюджета пред.г. и подготовить предложения по бюджетным расходам на планируемый год, т.н. «подготовительный бюджет» (*budget preparatoire*), который поступает на экспертизу в Дирекцию. Специалисты Дирекции, обладающие максимально возможной предварительной информацией о бюджетной политике французского правительства, анализируют представленные им расчеты на предмет их реалистичности в соответствии с задачами, определяемыми правительством для каждой бюджетной организации. По итогам рассмотрения «подготовительных бюджетов», определенной корректировки ряда показателей (в основном завышенных), составляются «бюджетные перспективы» (*perspectives budgétaires*) для каждой бюджетной организации страны.

Традиционная часть работы над составлением «бюджетных перспектив» получила, недавно, новое наполнение, в связи с чем министерства, включая подведомственные им департаменты, обязаны проанализировать расходную часть своего бюджета за последние три года, а также причины, влияющие на рост расходов, и разработать комплекс предложений, направленных на введение мер структурной экономии.

Подготовленные «бюджетные перспективы» направляются Дирекцией в адрес соответствующих бюджетных организаций для ориентировки и составления, в случае необходимости, обоснованных замечаний-разногласий. При наличии замечаний-разногласий, они рассматриваются в ходе проведения т.н. бюджетных конференций (*conférences budgétaires*), на которых руководство бюджетных организаций отстаивает интересы своих ведомств. Оставшиеся неурегулированными разногласия составляют основу т.н. арбитражных досье (*dossier d'arbitrage*), которые поступают министру-делегату по вопросам бюджета и бюджетной реформы. Последний приглашает к себе непосредственно министров и руководителей иных бюджетных организаций в целях разрешения сложившейся спорной ситуации. Во многих случаях разногласия удаётся снять. Если руководитель той или иной бюджетной организации продолжает настаивать на своих замечаниях-разногласиях, то соответствующее арбитражное

досье представляется премьер-министру страны, который и выносит окончательное решение по данному вопросу.

Подготовленные по итогам рассмотрения разногласий окончательные лимиты финансирования для каждой бюджетной организации официально направляются в их адрес за подписью премьер-министра в виде т.н. писем-потолков (*lettres-plafonds*). Они являются основой для формулируемого Дирекцией проекта Закона о финансах. Окончательная его доработка проходит, обычно, в авг., а в начале сент. проект передается на одобрение правительства. В середине сент., после одобрения правительством, проект Закона поступает для согласования в госсовет. Подготовка необходимых пакетов документов и соответствующих консультационных процедур при этом также находится в ведении Дирекции.

Дирекция по бюджетным вопросам совместно с Дирекцией по налоговому законодательству принимает участие в рассмотрении и обсуждении Конституционным советом вынесенного на голосование закона о финансах.

Недавно в бюджетную процедуру были введены некоторые новации. Наиболее важным новшеством стала введенная в 1999г. процедура стратегического программирования госфинансов на среднесрочный период. Это программирование позволяет на базе единой формы, передаваемой в начале текущего бюджетного года властям департаментов и регионов в рамках «пакта о стабильности» между Центром и регионами, подготовить многолетний программу эволюции госфинансов, а также первоначальный вариант проекта закона о финансах. Достигается сопряженность многолетнего и годового периодов, что дает лучшее представление о реальной динамике бюджета.

В обязанности Дирекции по бюджетным вопросам входит контроль за исполнением бюджета. Дирекция использует для этого информацию, поступающую от Дирекции общественных финансов министерства экономики, финансов и промышленности, и осуществляет совместно с ней ежемесячный анализ данной информации, а также публикацию ежемесячных статистических данных, касающихся исполнения госбюджета.

В течение нескольких лет Дирекция развивает деловые контакты со своими европейскими коллегами, не только из Евросоюза, но и теми, которые интересуются ситуацией с разработкой и исполнением бюджета во Франции.

В рамках координации бюджетной политики стран-членов ЕС, Дирекция по бюджетным вопросам постоянно анализирует, совместно с Дирекцией прогнозов и Дирекцией Казначейства, эволюцию исполнения бюджетов других стран, входящих в ЕС, а также принимает участие в деловых встречах со своими европейскими коллегами. В ходе этих встреч происходит обмен актуальной информацией по бюджетной политике, проводимой руководством этих стран, информацией, касающейся исполнения принятых бюджетов, а также намечаются конкретные предложения по координации бюджетной политики стран-членов Евросоюза.

Дирекция по бюджетным вопросам стремится к тому, чтобы на каждом этапе бюджетной процедуры имелась возможность смоделировать бюджетный прогноз на несколько лет вперед. Такие прогнозы позволяют обезопасить бюджет будущих

лет в случае появления проблемных вопросов как на уровне государства, так и на уровне органов местного самоуправления. Эта задача является весьма актуальной в условиях реализации норм и положений Европейского валютного союза, а также принимая во внимание необходимость соблюдения «пакта о стабильности».

В целях осуществления надзора за исполнением бюджета, Дирекция располагает сетью финансовых контролеров во всех регионах Франции, постоянно отслеживающих и информирующих руководство Дирекции о состоянии исполнения бюджета соответствующими организациями на местах. Контролеры оказывают содействие руководству Дирекции в его переговорах с руководством тех министерств, где исполнение бюджетов в течение года вызывает осложнения.

Дирекция систематически отчитывается о каждом этапе своей работы над бюджетом перед министром-делегатом по вопросам бюджета и бюджетной реформы, который докладывает о положении в бюджетной сфере непосредственно министру экономики, финансов и промышленности.

Руководство Дирекции придерживается принципа, согласно которому совершенствование государственного управления и, как следствие, бюджетной политики, является не только необходимым условием для качественной подготовки бюджета страны, но и гарантией оптимизации бюджетных расходов и нормального функционирования госсектора.

Банки

Развитие финансовых отношений в стране, включая появление широкой сети банковских структур, работающих не только с предприятиями и компаниями, но и с частной клиентурой, обусловило необходимость совершенствования процесса регулирования банковской деятельности, которому французское правительство уделяет повышенное внимание.

В соответствии с Законом №84-46 от 24 янв. 1984г., дополненного Законом №96-597 от 2 июля 1996г., направленным на усовершенствование банковской и финансовой деятельности, в этом процессе принимают участие две основные структуры – министерство экономики, финансов и промышленности Франции (Ministere de l'Economie, des Finances et de l'Industrie de la France) и Банк Франции (Banque de France).

Министр и Управляющий Банком через подконтрольные им структуры, действующие на банковско-финансовом рынке – Комитет по регламентации банковской и финансовой деятельности (Comite de la reglementation bancaire et financiere), Комитет по делам кредитных и инвестиционных учреждений (Comite des etablissements de credit et des entreprises d'investissement) и Банковскую комиссию (Commission bancaire), проводят политику государства по совершенствованию регламентации и регулирования банковского рынка, отвечающую насущным интересам экономики страны.

Министр экономики, финансов и промышленности назначает членов вышеуказанных Комитетов и Банковской комиссии, руководит Комитетом по регламентации банковской и финансовой деятельности, а также входит в руководящий состав Комитета по делам кредитных и инвестиционных учреждений и Банковской комиссии.

Управляющий Банком Франции руководит Комитетом по делам кредитных и инвестиционных учреждений и Банковской комиссией, являясь, одновременно, членом Комитета по регламентации банковской и финансовой деятельности.

К числу основных функций Комитета по регламентации банковской и финансовой деятельности относятся: разработка регламентационных мер по совершенствованию деятельности банковских структур и основных условий ведения банковской деятельности, в частности, определение минимального уровня банковского капитала, условий открытия банковских отделений, числа операционно-кассовых окон (guichets) в одном зале банка; определение основных критериев реализации банковских операций, условий предоставления кредитов, основных правил деловых отношений с банковской клиентурой; организация и регламентация межбанковского рынка; определение критериев «безопасности» в банковской сфере: минимальных уровней платежеспособности и ликвидности банков, порогов финансовых и других рисков; подготовка и публикация специализированной информации для руководства банковских структур; разработка процедур внутреннего контроля.

Комитет по делам кредитных и инвестиционных учреждений, отвечает за: оформление и выдачу разрешений (лицензий) на право деятельности как кредитных учреждений (банков), которые, в случае необходимости, могут предоставлять инвестиционные услуги, так и инвестиционных учреждений, за исключением учреждений по управлению биржевыми бумагами (societes de gestion de portefeuille); отзыв лицензии на деятельность того или иного банка в случае невыполнения нормативов и положений, регламентирующих банковскую деятельность; санкционирование изменений (в т.ч. и значительных) положений о деятельности банка, зафиксированных на момент начала его деятельности (изменение профиля его деятельности, модификация состава акционеров); рассмотрение, в случае необходимости, совместно с Советом по финансовым рынкам (Conseil des marches financiers), проектов создания национальными кредитными и инвестиционными учреждениями своих отделений (succursales) в других странах-членах Евросоюза; рассмотрение ходатайств национальных кредитных и инвестиционных учреждений об осуществлении своей деятельности в других странах-членах Европейской ассоциации свободной торговли (Association europeenne de libre echange), подписавших со странами-членами Евросоюза соглашение о создании европейского экономического пространства (Accord sur l'Espace economique europeen); обеспечение условий, зафиксированных в Соглашении о создании европейского экономического пространства, для деятельности во Франции аналогичных учреждений других государств-членов Евросоюза, изъявивших желание развивать свою деятельность на территории Франции.

Банковская комиссия, являющаяся правопреемницей бывшей Комиссии по банковскому контролю (Commission de controle des banques), учрежденной еще в 1941г., представляет собой коллегиальный орган из 6 чел., руководителем которой является управляющий Банком Франции. В рамках Комиссии действует генеральный секретариат, осуществляющий постоянный контроль за всеми

участками ее деятельности, включая контроль за поступлением и прохождением всех необходимых документов.

В сферу компетенции Комиссии входят все банковские учреждения континентальной Франции (France metropolitaine), заморских территорий и княжества Монако. С созданием с 1 янв. 1993г. единого банковского рынка Евросоюза (marche bancaire unique), эта сфера распространилась и на отделение французских банковских учреждений, расположенных в странах ЕС.

Банковская комиссия контролирует соблюдение банками законодательных норм и регламентов их деятельности, а также принимает меры дисциплинарного характера в отношении отдельных банковских служащих. Комиссия анализирует условия деятельности банков, их финансовые показатели, осуществляет контроль за деятельностью участников межбанковского рынка, а также мониторинг финансовой ситуации в стране. Вопросы соблюдения банковскими служащими профессиональных правил и норм также находятся в центре ее внимания.

Комиссия утверждает перечень, образцы и сроки передачи документов и информационных материалов, которые должны быть ей представлены подведомственными банковскими учреждениями, и которые обязаны, по ее требованию, предоставлять все необходимые пояснительные и оправдательные документы.

Комиссия располагает необходимыми административными и юридическими полномочиями для применения административных мер (санкций) в отношении подведомственных ей учреждений: направлять официальные предупреждения руководителям учреждений, пренебрегающих нормами и правилами профессиональной деятельности; предписывать руководству подведомственных учреждений принимать все возможные меры, способствующие совершенствованию методов управления учреждениями и оздоровлению финансовой ситуации; открывать судебные процедуры в отношении руководства подведомственных учреждений в случаях, когда они нарушают юридические или регламентационные нормы профессиональной деятельности и оставляют без внимания направленные им официальные предупреждения.

В ходе проведения этой процедуры Комиссия располагает полномочиями объявить о санкциях, которые могут повлечь за собой не только финансовые требования, но и отзыв лицензии.

Комиссия вправе назначить временного администратора, которому будут переданы все необходимые полномочия по управлению учреждением, вплоть до объявления о прекращении платежей. Она может назначать комиссии по ликвидации учреждений, лицензия на деятельность которых отозвана, или учреждений, деятельность которых противоречит первоначально зафиксированным положениям.

Принятая во Франции система регулирования банковского рынка и банковской деятельности, являющаяся одной из лучших в мире, позволяет на протяжении длительного периода времени обеспечить достаточно стабильную работу банковского сектора и обеспечивать практически бесперебойное распределение финансовых потоков в стране, а также расчетов предприятий, организаций и частной клиентуры.

Налоги

Во Франции существует 100 видов налогов и сборов, которые подразделяются на прямые (государственные и местные) налоги, косвенные налоги и регистрационные сборы и пошлины. Для расчета подлежащих уплате налогов существует 50 видов налоговых деклараций.

1. Прямые налоги. К прямым налогам относятся налог на прибыль предприятий, подоходный налог и приравненные к прямым государственным налогам различного рода налоговые сборы (налоговый сбор на профессиональное оборудование, налоговый сбор на выплачиваемые суммы зарплаты), а также местные налоги.

Налог на прибыль. Налог на прибыль предприятий, именуемый во Франции налогом на общества, представляет собой налог, взимаемый с юридических лиц с их годовой прибыли. Плательщиками налога на общества являются общества, образованные в форме объединения капиталов — акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, командитные товарищества с акционированием, кооперативные товарищества. Ставка налога составляет 33,33%.

Для юрлиц, сумма налогов которых превышает 763 000 евро, социальные взносы взимаются по ставке 3,3% ставка налога на прибыль предприятий возрастает до 35,43%. Юрлица, торговый оборот которых менее 7630 тыс. евро, более 75% долей в уставном капитале которого принадлежит физлицам, прямо или опосредованно, ставка налога равна 15% на первые 38120 евро дохода, они также освобождаются от уплаты социальных взносов.

Ежегодный установленный налог. По общему принципу налогом облагаются все юрлица, платящие налог на прибыль. От него освобождаются: некоммерческие организации; вновь созданные юрлица, уставный капитал которых состоит из взносов в деньгах минимум наполовину освобождены на первые 3г. деятельности; вновь созданные юридические лица на специальных территориях во Франции, они освобождаются от налога на тот же срок и в тех же пропорциях, что и от налога на прибыль; юрлица, осуществляющие деятельность на Корсике. Сумма налога зависит от размера торгового оборота, реализованного на 1 янв.

Размер налогообложения, в евро

Торговый оборот	Сумма налога
Менее 76 000	0
76 000-149 999	750
150 000-299 999	1 125
300 000-749 999	1 575
750 000-1 499 999	2 175
1 500 000-7 499 999	3 750
7 500 000-14 999 999	15 000
15 000 000-74 999 999	18 750
Более 75 000 000	30 000

Подоходный налог. Взимается с физлиц и носит прогрессивный характер. Налог взимается ежегодно с дохода, декларируемого в начале года по итогам предыдущего финансового года. Налогообложению подлежит фискальная единица — семья, состоящая из двух супругов и лиц, находящихся у них на иждивении. Для одиноких фискальной единицей является 1 человек. Под доходами понимаются все денежные поступления, полученные в течение

отчетного года. В это понятие входят: зарплата, премии и вознаграждения, пенсия, пожизненная рента, доходы от движимого имущества, прибыль от операций с ценными бумагами.

Некоторые виды юрлиц, например, мелкие предприятия, полные товарищества могут выбирать режим своего налогообложения и оплачивать не налог на прибыль, а подоходный налог.

Плательщиками подоходного налога являются лица, имеющие место жительства во Франции и за ее пределами. Последние являются плательщиками данного налога только с доходов, полученных из французского источника. В соответствии с Налоговым кодексом, к лицам, имеющим место жительства во Франции, относятся: лица, имеющие во Франции свое жилище или место своего основного проживания; лица наемного и ненаемного труда, которые осуществляют во Франции профессиональную деятельность; лица, имеющие во Франции центр своих экономических интересов.

Ставки подоходного налога колеблются в зависимости от размеров годового дохода и семейного положения налогоплательщика (женат, холост, вдовец, наличие иждивенцев), от 0% до 56,8%.

В 90гг. подоходный налог с физлиц дополнен социальными отчислениями, имеющими налоговый характер. Общее социальное отчисление, установленное законом о финансах в 1994г., составляет 1,1% всех доходов от движимого и недвижимого имущества.

Государственные налоговые сборы. Кроме указанных выше двух видов налогов на доходы физлиц и на прибыль юрлиц, во Франции в пользу государства взимаются многочисленные сборы, имеющие целью обеспечить участие предпринимателей в конкретных областях экономической и социальной жизни Франции или выполняющие роль экономических регуляторов. Среди таких сборов можно указать следующие:

– сбор, взимаемый с суммы выплачиваемой заработной платы (фонд зарплаты). Сбор оплачивается организациями, использующими наемный труд, которые осуществляют деятельность, не подпадающую под налог на добавленную стоимость. От оплаты этого сбора полностью или частично освобождаются с/х предприятия, а также некоторые другие виды организаций (посольства и консульства иностранных государств, использующие труд местных граждан, международные организации, организации, не преследующие цели извлечения прибыли и некоторые другие). Сбор рассчитывается с общей суммы выплаченной зарплаты и иного вознаграждения, включая вознаграждения, выплачиваемые в натуральной форме (путем предоставления служащим, например, квартиры или автомашины за счет предприятия, где этот служащий работает). Обычный размер сбора составляет 4,25% при зарплате менее 6563 евро в год, 8,5% при 6563 – 13 114 евро в год, более 13114 евро в год – 13,6%.

– сбор на профессиональное обучение. Подпадают под действие сбора физлица, осуществляющие коммерческую, промышленную или ремесленную деятельность, или юридические лица, осуществляющие эти виды деятельности, которые уплачивают подоходный налог вместо налога на прибыль; юрлица, уплачивающие налог на прибыль, за исключением организаций, созданных в форме ассоциаций, не преследующих цели извле-

чения прибыли; с/х кооперативные организации; размер сбора составляет 0,15% от размера фонда зарплаты для предприятий менее 10 чел. и 1,5% для предприятий более 10 работников;

– сбор, взимаемый с предпринимателей в целях обеспечения их физического участия в инвестициях по строительству жилья. Обязанность уплачивать этот сбор лежит на предпринимателях, имеющих более 10 наемных работников. Размер сбора составляет 0,45% фонда зарплаты;

– сбор на автомашины, принадлежащие обществам. Сбор уплачивается обществами, имеющими в своей собственности или арендуемыми служебные автомашины. Установлены фиксированные размеры сбора в зависимости от мощности двигателя автомашины.

Местные налоги. Взимаются в пользу местных органов власти, а также в пользу некоторых государственных или иных (торгово-промышленных палат) учреждений.

а) Земельный налог на застроенные участки. Налог взимается ежегодно с собственников строений, расположенных во Франции. Обычно ставка налога составляет 7%. Размер налога устанавливается на базе 1/2 от кадастровой стоимости здания, взимается с обустроенных участков. От данного налога освобождается государственная собственность, здания, находящиеся за пределами городов и предназначенные для с/х использования. Освобождены от этого налога физлица в возрасте старше 75 лет, а также лица, получающие пособия по инвалидности.

Налогоплательщики пользуются правом на снижение налога или освобождения его от уплаты, в случае не использования строения; должны быть соблюдены три условия: 1. Не использование строения должно иметь место не по вине налогоплательщика. 2. Не использование должно продолжаться не менее трех месяцев. 3. Не использование должно затрагивать строения в целом или ту часть строения, которая может быть выделена для самостоятельной эксплуатации и налогообложения.

Налог устанавливается на имя физических или юридических лиц, которые являлись собственниками зданий по состоянию на 1 янв. года, за который взимается налог.

б) Налог на земельные участки, не занятые строениями. Этот налог ежегодно взимается с собственников любых земельных участков, не занятых строениями, в т.ч. с пустырей, с участков, занятых железными дорогами, карьерами, шахтами, прудами, соляными и торфяными разработками, с оранжерей, используемых для нужд сельского хозяйства и т.п. Кадастровый доход, служащий базисом налога, установлен равным 80% от кадастровой арендной стоимости участка. От налога освобождены участки, находящиеся в госсобственности.

в) Налог на проживание. Налог на проживание взимается за меблированные помещения, предназначенные для проживания. Налог устанавливается на имя лица, которое на 1 янв. налогооблагаемого года, фактически пользовалось помещением, независимо от оснований, по которым такое пользование осуществлялось. От уплаты налога освобождаются лица, имеющие дипломатический статус.

г) Профессиональный налог. Налог взимается с юр. и физлиц, осуществляющих систематически и за свой счет профессиональную деятельность. Для расчета налога берется сумма трех элементов, ум-

ножаемая на установленную местными органами власти налоговую ставку. Эти три элемента: арендная стоимость недвижимости, которой располагает налогоплательщик для нужд своей профессиональной деятельности; 18% зарплаты, уплачиваемой налогоплательщиком своим сотрудникам, а также полученного им дохода (10%); 16% стоимости всего оборудования, используемого в производстве, независимо от того, является оно собственностью или арендовано предприятием. Рассчитанный по этим элементам размер налога не должен превышать 3,5% от произведенной добавленной стоимости. Это законодательное ограничение.

Предприятие полностью освобождается от оплаты профессионального налога за тот год, в котором оно было создано. В последующие 2г. налог взимается в половинном размере. От уплаты налога освобождаются довольно значительные категории лиц, занимающихся частной профессиональной деятельностью.

д) Сборы, приравненные к прямым местным налогам. Среди подобных сборов следует назвать в первую очередь сборы за вывоз бытового мусора, сборы за уборку улиц, сборы, взимаемые в пользу торгово-промышленных и с/х палат, а также некоторые иные.

2. Косвенные налоги. В системе косвенных налогов основное место занимает налог на добавленную стоимость (taxe sur la valeur ajoutée).

НДС имеет чрезвычайно широкую сферу применения. Этим налогом облагаются практически все товары и услуги, продаваемые и оказываемые на территории Франции, независимо от того, имеют ли они французское или иностранное происхождение.

Операции, подпадающие под действие налога, могут быть подразделены на три категории: операции экономического характера; операции, в отношении которых имеется специальное указание в законе; операции, освобожденные от налогообложения, но в отношении которых налогоплательщик имеет право выбора в пользу оплаты или неоплаты НДС.

Под обложение налогом попадают операции по продаже собственности, движимой и недвижимой, в т.ч. прав на интеллектуальную собственность, по сдаче в аренду жилых и нежилых помещений, строительные работы, услуги комиссионеров и перевозчиков, научно-исследовательские и изыскательские работы, экспертные услуги, услуги по проведению химических и биологических анализов.

Из режима налогообложения сделаны существенные исключения. От уплаты НДС освобождаются услуги, оказываемые адвокатами, врачами, некоторые виды экспертиз, проводимых государственными службами, обучение, в т.ч. частные уроки. От уплаты НДС освобождаются иностранные дипломатические представительства в отношении товаров и услуг, приобретаемых ими в официальных целях.

Обычная ставка – 19,6% (до 10.10.2000 была 20,6%) применяется ко всем операциям, в отношении которых законом не предусмотрено применение иных ставок.

Низкая ставка 5,5% применяется к различным категориям товаров и услуг, ограниченного наименования (ст.278 ГКН), но их перечень не является исчерпывающим. В него входят: некоторые

потребительские продукты и услуги (услуги по водоснабжению, основные продукты питания, услуги на пассажирском транспорте, плата за электричество и газ, медикаменты без компенсации, социального характера (юридическая помощь адвокатов, домов престарелых); некоторые товары и услуги для удовлетворения культурных потребностей (книги, входные билеты в парки, театры, музеи, кино); мебель для гостиниц или меблированных жилых помещений; с 14.09.99 (НДС был 20,6%) некоторые виды таких ремонтно-строительных работ в помещениях для жилья, как ремонт крыш, лестничных клеток, балконов, подвалов, систем отопления; эта ставка не применяется, если работы аналогичного характера производились более двух лет назад. Вместе с тем для аварийных и форс-мажорных работ, в частности таких, как предотвращение утечек в водопроводных и газопроводных системах, проведение слесарных работ для ликвидации последствий взлома дверей, применение пониженной ставки осуществляется независимо от даты постройки здания.

К налогу на добавленную стоимость тесно примыкают ряд специфических сборов, взимаемых с некоторых товаров и услуг. Среди таких сборов можно назвать: налог на свеклу, продаваемую сахарным и винокурным заводам. Взимается с продавца в размере 10% от стоимости свеклы; специальный сбор за растительные масла. Взимается с производителей или импортеров. Размер сбора установлен в виде фиксированной суммы за литр или килограмм масла; сбор на забой скота и птицы, взимается с собственников скотобоен и птицефабрик. Размер сбора установлен в виде фиксированной суммы за килограмм забитого скота и птицы; сбор за текстильную продукцию, взимается с производителей некоторых видов текстильной продукции в размере 0,22%; сбор за пользование телевизионными приемниками, взимается с владельцев телевизионных аппаратов, установлен в виде фиксированной суммы за один аппарат и взимается один раз в год.

Кроме того, установлены также сборы за производство спирта, вина, сидра, пива, за спички и зажигалки, сборы за спектакли, сборы, взимаемые с игорных домов и клубов, за табачные изделия, сборы за автомашины.

Независимо от НДС и акцизных сборов, импорт спиртов и алкогольных напитков облагается таможенными пошлинами, равными налогу на производство и потребителю налогу, которыми облагаются французские производители аналогичной продукции. Особые налоги введены на ввоз пива и безалкогольных напитков. Импорт изделий из драгоценных металлов облагается дополнительным гарантийным налогом.

Во Франции существует возможность выбора режима налогообложения в зависимости от торгового оборота юрлица.

Обычный режим для юрлиц, торговый оборот которых превышает 763 тыс. евро при продаже товаров и 230 тыс. евро при торговле услугами, декларация по НДС подается ежемесячно или ежеквартально (если размер налога менее 6 тыс. евро ежегодно). Бухгалтерский учет ведется полностью и на постоянной основе.

Упрощенный режим применяется в случае, если торговый оборот менее 230 тыс. и более 27 тыс. евро для деятельности, связанной с предоставлением

услуг; менее 763 тыс. евро более 76300 евро для деятельности, связанной с продажей товаров. Декларация НДС подается ежегодно, а перевод средств ежеквартально. Упрощенная система бухучета.

Режим малых предприятий торговый оборот которых менее 76300 евро при продаже товаров и менее 27 тыс. при предоставлении услуг. Освобождение от уплаты НДС, использование книги прихода – расхода вместо ведения бухгалтерского учета. Налогооблагаемой базой является годовой торговый оборот, уменьшенный на 70% при продаже товаров и на 50% при предоставлении услуг.

Для юрлиц, созданных в период между 1 янв. 1995г. и 31 дек. 2004г. для создания рабочих мест на определенных территориях: зона улучшения территории (zone d'aménagement du territoire); зона оживления экономической деятельности (zone redynamisation urbaine); сельские территории преимущественного развития (territoires ruraux de développement prioritaire).

Считая с даты создания доходы частично освобождаются от налогов на общий период 5 лет (период – процент освобождения): первые 2г. (23 первых месяца деятельности – 100%; 3 год (12 мес. деятельности) – 75%; 4 год (12 мес. деятельности) – 50%; 5 год (12 мес. деятельности) – 25%; далее – 0%.

В 1989г. между правительствами Российской Федерации и Французской Республики было подписано Соглашение об избежании двойного налогообложения, предотвращения уклонения от налогов и нарушения налогового законодательства в отношении налогов на доходы и имущество.

Доступ на рынок для российских компаний. По данным французской статистики российский экспорт в 2002г. составил 5238 млн. евро. Структура росэкспорта во Францию является традиционной для нашей торговли с развитыми капиталистическими странами и по-прежнему сохраняет сырьевую направленность. В 2002г. его основу – примерно 80%, составляли энергоносители: природный газ, нефть и нефтепродукты, а также черные и цветные металлы, химические товары и удобрения, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, радиоактивные материалы.

Среди российских экспортеров, работающих на французском рынке, самым крупным является ОАО «Газпром». В 2002г. во Францию в соответствии с долгосрочными контактами было поставлено 12 млрд. куб.м. российского природного газа. Среди других крупных поставщиков российских товаров следует отметить ОВАО «Техснабэкспорт» (товары ядерного топливного цикла), российские нефтяные компании «Юкос», «Роснефть», «Сибнефть», «Лукойл». Российские компании представлены также и в сфере услуг, авиакомпании «Аэрофлот» и «Пулковские авиалинии», турфирмы «Интертурс», «Эволюсион вояж», «Москва экспресс», торговли – компании «Лада-Франс» (автомобили), «Франсов» (рыбная продукция), «Экор» (химическая и фармацевтическая продукция), «Станко-Франс» (машины и оборудование).

Что касается экспорта во Францию российской машинотехнической продукции, то его объем продолжает оставаться незначительным и составляет на протяжении длительного времени в среднем 1% от общего объема экспорта. Незначительный удельный вес машинотехнической продукции в российском экспорте во Францию является следствием насыщенности французского рынка дан-

ного вида продукцией, производимой национальными компаниями и импортируемой из развитых западных стран, а также недостаточной конкурентоспособностью значительного большинства производимых в России машин и оборудования.

Экономика

Франция является одним из наиболее промышленно развитых государств мира. По размеру внутреннего валового продукта (ВВП) Франция занимает пятое место в мире после США, Японии, Германии и Великобритании. Франция – первый западноевропейский производитель с/х продукции и второй экспортер в мире после США. По ряду направлений научно-технического прогресса и промпроизводства занимает передовые позиции в мире. Франция играет заметную роль в интеграционных процессах мировой экономики. Франция сохраняет ведущие позиции в мировой инвестиционной деятельности в качестве нетто-экспортера прямых инвестиций.

Особенностью экономики Франции в 2002г. стало замедление темпов ее развития, причиной которого явились общее ухудшение мировой экономической конъюнктуры, экономический спад в США и в странах Европейского союза. Падение мировой торговли, ожидание военных действий в Ираке, террористические акты и сложная геополитическая ситуация в мире повлияли на экономику Франции и привели к ухудшению макроэкономической ситуации.

В условиях замедления экономического роста в стране французское правительство предпринимало меры по усилению контроля над государственными финансами, и оказанию поддержки внутреннему спросу (определяющий фактор роста ВВП): вместо сокращения бюджетного дефицита снижено взимание налогов. Пятипроцентное снижение подоходного налога увеличило доходы граждан Франции на 2,55 млрд. евро, а 9 млн. работников с низкими доходами получили разовые налоговые кредиты в 300 евро. Президент Франции обещал провести сокращение налогов на 30% в течение пяти лет, однако, по мнению министра экономики и финансов, программа сокращения налогов в последующие годы будет зависеть от темпов роста экономики страны.

Позитивная динамика роста ВВП (I кв. – 0,6%, II – 0,4%, III – 0,3%, IV – 0,2%) стала возможна благодаря устойчивому внутреннему спросу (возрос на 1,8% в 2002г.), преодолевшему негативное воздействие внешних факторов и обеспечившему прирост ВВП.

Первоначально, официальный прогноз был сделан правительством при подготовке бюджета на 2002г., когда за основу была принята гипотеза роста ВВП на 2,25%, однако в дальнейшем данный показатель подвергался корректировке в сторону уменьшения.

Тенденции экономического развития в 2002г. оказались во многом схожими с тенденциями пред.г. Сократился рост ВВП (1,2% в 2002г. против 1,8% в 2001г.), который в текущих ценах составил 1507 млрд. евро. Производственный спрос также сократился. Рост внутреннего спроса был обеспечен только за счет увеличения (как и в 2001г.) на 2,7% покупательной способности населения, доходы которого, возросли в результате 5%

снижения подоходного налога. Благодаря стабильному росту доходов сохранялась относительно высокая норма сбережений населения (17% против 16,1% в 2001г.).

Замедление роста производства (0,1% в 2002г. в сравнении с 0,6% в 2001г.) и сокращение производственного спроса непосредственно сказались на снижении инвестиционной активности. Сократился рост инвестиций (-1,3% в 2002г.), направляемых на расширение производства. Сокращение промпроизводства и инвестиций повлекло за собой уменьшение запасов готовой продукции (-0,6% в 2002г.).

Что касается госбюджета, то его дефицит возрос в 2002г. до 46,1 млрд. евро или 3% ВВП. Это связано с тем, что доходы бюджета возросли на 1,3%, а расходы – на 4,5%. Правительство признало, что в 2003г. дефицит госбюджета страны превысит оговоренный Евросоюзом предел в 3% ВВП. По прогнозу ЕС дефицит бюджета Франции в 2003г. может составить 3,4% ВВП.

Уровень безработицы в 2002г. составил 9% активного населения. Спад в создании новых рабочих мест, начатый в пред.г., продолжился и в 2002г.: было создано только 50 тыс. новых рабочих мест против 230 тыс. в 2001г. и 580 тыс. в 2000г. Падение занятости связано с замедлением экономической активности в промышленности и недостаточностью эффекта от сокращения рабочего времени (переход на 35-часовую рабочую неделю). Сокращая рабочие часы с 39 до 35, правительство намеревалось вынудить компании нанимать большее число работников, однако, эта мера подверглась критике как неэффективная. Французский парламент принял законопроект, смягчающий положение о сокращенной рабочей неделе. Новый закон увеличивает число сверхурочных рабочих часов со 130 до 180 в год, вводит более гибкую систему определения минимальной зарплаты. Закон вступит в действие с июля 2004г.

С учетом важной роли минимальной гарантированной зарплаты, правительство пошло на ее повышение относительно инфляции. С 1 июля 2002г. она была повышена на 2,4% (1154,27 евро в месяц) при 39-часовой рабочей неделе или 6,83 евро в час.

Социальный климат оставался относительно спокойным, несмотря на большой общественный резонанс в связи с забастовками работников энергетического сектора, сотрудников почтовой службы, представителей системы общественного транспорта Парижа, государственной ж/д компании SNCF, авиакомпании Air France. Основной целью проводимых акций являлась защита государственного сектора экономики Франции, борьба за сохранение рабочих мест, а также различных льгот.

Иноинвестиции-2003

В 2003г. чистый отток капитала из Франции составил 10,1 млрд. евро против 29,2 млрд. евро в 2002г. Событием явилось значительное уменьшение операций с прямыми иностранными инвестициями. ПИИ из Франции за рубеж уменьшились на 26%, в то время как инвестиции во Францию – на 35%.

Портфельных инвестиций было вывезено на 11,7 млрд. евро больше чем ввезено. Несмотря на значительный рост (+65%) покупка французских ценных бумаг нерезидентами уступала объему покупки иностранных ценных бумаг резидентами. Продав на 4,8 млрд. евро акций французских ком-

паний в 2002г., нерезиденты скупили их в 2003г. на 14,2 млрд. евро, выросли также продажи облигаций (102 млрд. евро против 76,3 млрд. евро).

В 2003г. французское правительство предприняло ряд дополнительных мер по привлечению иностранных инвестиций, включая введение различного рода льгот для нерезидентов, занимающих руководящие посты развитию деятельности Французского агентства по международным инвестициям. Эти меры пока не дали положительных результатов, в т.ч. на фоне общемировой тенденции сокращения ПИИ.

Иностранные инвестиции Франции, в млрд. евро

	2002г.	2003г.
Прямые иностранные инвестиции		
За рубежом	-66,0	-48,6
Во Франции	56,8	36,6
Сальдо	-9,2	-12,0
Портфельные инвестиции		
За рубежом	-92,5	-130,9
В т.ч. акции	-18,2	-25,5
облигации.....	-60,0	-80,8
Во Франции.....	72,3	119,2
В т.ч. акции	-4,8	14,2
облигации	76,3	102,1
Сальдо	-20,2	-11,7

Иноинвестиции имеют сильные позиции во французских предприятиях. Наряду с Великобританией Франция является одной из двух европейских стран, где иностранные инвесторы представлены очень широко. Средний уровень присутствия иностранного капитала во французских предприятиях стабилизировался на 29% на конец 2002г., (38% приходится на котируемые на бирже предприятия и 23% на не котируемые на бирже предприятия). 59% средств, инвестированных во Францию различными фондами в 1999-2003гг. в операции по покупке промышленных предприятий и предприятий, занимающихся внедрением новых технологий, приходится на иностранный капитал. Если же брать отдельно 2002-03гг. то пропорциональное соотношение в пользу иностранных инвестиций будет еще выше. В секторе инвестиционного капитала по итогам последних 5 лет, иностранцами финансируются 2/3 инвестиций во французские предприятия.

У французских инвесторов отсутствует интерес в участии в операциях, имеющих репутацию очень рискованных и не считающихся высоко ликвидными.

Среди проблем французского инвестиционного сектора отсутствие в стране собственных пенсионных фондов. Вторая особенность касается французских банковских учреждений и страховых компаний. Речь идет об их неизменно осторожной и сдержанной политике в отношении инвестиций в национальные предприятия, не котирующиеся на бирже, равно как и о предпочтении направления части своей деловой активности на проведение банковских операций в англо-саксонских странах и странах Северной Европы. Французские инвестиционные фонды рассматривают операции по инвестированию не котирующихся на бирже национальных предприятий, как очень рискованные.

В экономическом плане Франция придерживается открытой политики: до конца 70гг. количество привлеченных ею инвестиций превышало количество экспортированных. С 1980г. Франция превратилась в страну, проводящую политику чи-

стого инвестирования и одновременно в ней все более заметно присутствие иностранного капитала. Иностранные наниматели используют 1,7 млн. французских рабочих и служащих, в то время как французские наниматели контролируют 3,5 миллиона рабочих мест за рубежом. Согласно отчету Генерального комиссариата по планированию, французские предприятия являются более открытыми для иностранных инвестиций, чем их аналоги в наиболее развитых европейских странах за исключением Великобритании. Проникновению во Францию иностранного капитала способствует также стремительное развитие операций по акционированию крупных предприятий и мероприятий государства по приватизации.

В 1999-03гг. в французскими инвестиционными институтами было инвестировано в собственную экономику 10 млрд. евро. Если исходить из практики, существующей в англо-саксонских странах, где часть активов, ассигнованных на инвестиционные капиталы, составляет 5% от суммы всех активных капиталов, то получается, что Франция должна была бы выделять 80-90 млрд. евро от 1800 млрд. евро активных капиталов, обращающихся в стране.

Экономические позиции Франции в регионе ЦВЕ достаточно прочны и имеют тенденцию к дальнейшему укреплению. На ее долю приходится 13,3% прямых иноинвестиций в регионе (без Кипра и Мальты) против 22,1% у Германии и 16,2% у Нидерландов. Франция является абсолютным лидером по этому показателю в Польше (19,2% всех ПИИ), вместе с тем, достаточно скромными ее позиции в Чехии (6,6%) и Венгрии (5,5%).

В США Франция значительно укрепила свои позиции, перейдя с 6 на 2 место (после Великобритании) с 170 млрд.долл. накопленных ПИИ (12,5% всех ПИИ в США). **Французские фирмы имеют 2500 филиалов в США**, обеспечивая занятостью 600000 чел. и имея оборот 190 млрд.долл. в год. Особенно сильны их позиции в промышленности, в частности, в химической.

Согласно проведенному в начале 2004г. исследованию КРМГ о конкурентоспособности привлечения иностранных инвестиций с точки зрения издержек для предприятий (основные критерии — стоимость рабочей силы, налогообложение и госуслуги) по 11 развитым странам, Франция находится на пятом месте.

Положение во Франции оценивалось на основе четырех наиболее представительных городов (Нант, Тулуза, Мулюз и Гренобль). Мулюз занял второе место среди включенных в исследование 16 европейских городов. Особенно сильны французские позиции в области производства пластмасс, точной механики, деталей для авиакосмической промышленности, для автомобильной промышленности, металлообработки и пищевого прома. В рамках еврозоны, а также по сравнению с Великобританией, Франция усилила свои конкурентные позиции главным образом благодаря меньшим темпам роста заработной платы. Наиболее чувствительными для предприятий являются по важности — стоимость рабочей силы, стоимость развертывания производства и налогообложение. На долю зарплаты приходится 56-72% затрат в области промышленности и 75-85% в области услуг. По этому показателю Франция находится на 8 месте (Канада — первым).

Иноинвестиции-2002

Одним из наиболее важных показателей, характеризующих инвестиционный климат в стране являются поступающие в ее экономику объемы иноинвестиций. Их приток во Францию за последнее десятилетие характеризовался практически стабильным ростом вплоть до 2001г., достигнув объема в 58,8 млрд евро. По итогам 2002г. приток прямых инвестиций в страну сократился до 52,4 млрд. евро., что является следствием снижения деловой активности в Европе и мире, а также недостаточностью мер, принимаемых французским руководством по повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности экономики страны.

Тем не менее по результатам 2002г. Франция заняла 2 место в мире по объемам привлеченных инвестиций (после Китая), опередив таких признанных лидеров в этой области, как США, Великобританию, Голландию, Германию. Каковы бы ни были абсолютные величины объемов инвестиционных вложений, это свидетельствует о том, что зарубежные инвесторы предпочли осуществлять наибольшие капиталовложения в Европе именно во Францию, а не в другие европейские страны и даже в США, что дает основания говорить об уже имеющемся во Франции благоприятном инвестиционном климате и соответствующем деловом имидже.

Наглядным свидетельством этому является то обстоятельство, что 17% производства промпродукции в стране производится на предприятиях, частично или полностью находящихся под иностранным контролем, на которых занято 15% экономически активного населения. По этим показателям Франция находится в одном ряду с такими странами, имеющими устойчивую репутацию «открытых», как Швеция, Великобритания и Голландия.

Французское руководство весьма встревожено тем, что вполне благополучную, по его мнению, картину несколько испортило публичное признание Международным экономическим форумом (МЭФ) Франции страной, занявшей по итогам 2002г. 30 место по критерию конкурентоспособности, в то время как в 2001г. она занимала 20 место.

Правительство и французские деловые круги проявляют обеспокоенность сложившейся ситуацией, хотя внешне она не кажется столь драматичной. Действительно, возникла парадоксальная ситуация. При таком международном рейтинге конкурентоспособности экономики (по данным МЭФ) страна не может стать 2 инвестиционным реципиентом в мире. Оценки МЭФ в отношении французской экономики занижены и носят, скорее, политический оттенок, чем экономический. Они не отрицают наличие ряда серьезных проблем, негативно влияющих на инвестиционный климат в стране.

К числу наиболее заметных, по мнению экспертов, относятся ситуация с налогообложением, в частности с налогом на прибыль предприятий (Impot sur les societes), который является одним из наиболее высоких в европейских странах.

Во Франции, ставка указанного налога достигает 36%, в то время как в Великобритании — 30%, в Германии — 25%, в Ирландии — 20%. Франция, наряду с Финляндией, являются единственными странами-членами ОЭСР, увеличившими ставки этого налога по сравнению со ставками, зафиксированными в 1995г.

С учетом того, что уровень налогообложения предприятий является одним из важнейших индикаторов для инвесторов (не только зарубежных, но и национальных), правительство предполагает рассмотреть вопрос о снижении ставки данного налога до средневропейского уровня.

Имеются резервы и для совершенствования режима налогообложения Stock option — опционов акций компаний, предоставляемых ее служащим по «специальным» ценам, что также имеет важное значение для привлечения инвесторов, улучшению делового климата. Этот режим также предполагается довести до средневропейского.

Ведется проработка вопроса о совершенствовании и гармонизации с общеевропейскими налога на имущество (Impot sur la fortune), который правительство рассматривает в качестве стержневого в осуществлении экономических реформ в стране.

Поднят вопрос о совершенствовании оплаты труда иностранных специалистов и менеджеров, работающих во Франции, с целью привлечения наиболее квалифицированных кадров. Если существующие ставки подоходного налога на зарплату в сумме до 300 тыс. евро в год являются нормальными и соответствуют средневропейскому уровню, то на зарплату свыше указанной суммы ставки налога повышаются, что делает сверхвысокие зарплаты малопривлекательными в глазах высококвалифицированных специалистов.

9 из 15 стран-членов Евросоюза разработали соответствующие механизмы гармонизации подоходного налога на такие доходы. В нояб. 2002г. Министр экономики, финансов и промышленности Франции Ф.Мэр высказался за введение специального режима оплаты высокопоставленных иностранных специалистов, работающих во Франции.

Другим фактором, негативно влияющим на инвестиционный климат в стране, является недостаточность усилий властей по развитию и стимулированию высокотехнологичных производств, в частности в информационной и телекоммуникационной сферах. Если оперировать абсолютными цифрами, то Франция в 2000г. израсходовала на финансирование научно-исследовательских работ 31 млрд.долл., в то время как Германия — 52 млрд.долл., Япония — 98 млрд.долл., США — 265 млрд.долл. В стране чрезвычайно низка доля частного финансирования научно-исследовательских работ. Если во Франции она составляет 54%, то в Германии — 66%, в США — 68%, в Японии — 72%. Разрыв в этой области между Францией и ее главными партнерами увеличился еще больше после 1993г. Франция, в связи с сокращением финансирования научно-исследовательских работ в военной сфере, увеличила долю финансирования гражданского сектора этого вида работ, что улучшает ее положение по отношению к своим партнерам. В процентном отношении к ВВП, только Исландия, Финляндия, Голландия, Дания и Германия опережают Францию.

Наиболее существенное отставание Франции в области научно-исследовательских разработок и количестве зарегистрированных французскими изобретателями патентов прослеживается в информационной и телекоммуникационной сферах, которые играют важную роль в деле развития экономики и повышения ее конкурентоспособности и привлекательности. Доля финансирования НИОКР в этих областях не только несоразмерно

мала, но и неуклонно сокращается. Во Франции на эти цели расходуется 4% от объема ВВП, в то время как в Германии и Корее — по 6%, в Японии — 21%, в США — 50%. Единственная страна, которую Франция опережает в данной области, является Великобритания, выделяющая на эти цели всего 2% от объема ВВП.

В целях создания более благоприятного инвестиционного климата и увеличения притока в страну инвестиционного капитала, уже созданы определенные гарантии для зарубежных инвесторов, в частности, обеспечиваются меры по сохранению условий их деятельности в течение времени, необходимого для строительства какого-либо объекта, ввода его в эксплуатацию и вывода на проектную мощность. Иноинвесторам гарантирована свободная репатриация получаемой ими на предприятиях, в которые вложены их капиталы, прибыли в форме дивидендов. Размеры последних могут быть установлены только после окончания хозяйственного года и апробации счетов предприятия. Дивиденды, полученные на предприятии с участием иностранного капитала, не вычитаются из подлежащего обложению налогами общего результата хозяйственности предприятия. Прибыль может быть также репатрирована в виде долгов, погашаемых в определенные сроки (обязательств), процентов, а также оплаты за предоставленные ранее услуги. Благодаря серии налоговых конвенций, подписанных Францией, только к дивидендам и обязательствам предприятий с участием иностранного капитала, может быть применено льготное налогообложение, а проценты и вознаграждения вообще освобождены от уплаты налогов.

Поддержка иноинвесторов осуществляется, также, и по следующим направлениям:

— информационному — предоставление иноинвестору актуализированной информации об экономической ситуации в стране в целом, данном регионе и, в случае необходимости, даже в отдельном городе, выбранном иностранной компанией для осуществления вложений инвестиционного капитала, включая сведения по финансовому положению, сообстановке, особенностям налогового законодательства, юридическим аспектам; помощь в подборе деловых партнеров на локальном уровне, содействие в осуществлении деловых контактов с представителями региональных и городских властей в целях согласования различных процедур по внедрению на местном рынке;

— финансовому — возможное финансовое содействие, в частности, в форме участия в капитале вновь создаваемого или расширяемого предприятия, предоставление гарантий банкам, осуществляющим финансирование конкретного проекта, предоставление определенных налоговых льгот создаваемым и расширяемым предприятиям в период их становления и выхода на проектные параметры;

— страховому — предоставление гарантий иностранным инвесторам по политическим рискам. Гарантии по коммерческим рискам более не практикуются, однако инвесторы настаивают на предоставлении гарантий в случае резкого ухудшения экономической конъюнктуры в стране.

Руководство страны принимает действенные меры по повышению конкурентоспособности национальной экономики. В качестве «экономических инициатив» намечается децентрализация национальной экономики, создание новых высокотехнологичных предпри-

тий, проведение реформы налога на имущество, которая, по мнению премьера, является центральным элементом всех реформ, и принятие мер по оказанию финансовой поддержки малым и средним предприятиям. В стадии подготовки находится закон о налоговых мерах в отношении инновационных предприятий и предприятий, занимающихся научно-исследовательскими работами. Речь идет об облегчении налогового бремени для только создающихся инновационных компаний, «капитал-рисковых» компаний, а также для провиденциальных инвесторов (*investisseurs providentiels* или *business angels*). Министерство экономики, финансов и промышленности Франции объявило о подготовке закона о «цифровой экономике» (*économie numérique*), который должен дать дополнительный импульс развитию интернета в стране.

Агентство иноинвестиций

Успешно действует созданное в конце 2001г. Французское агентства международных инвестиций. Из 450 различных инвестиционных и кооперационных проектов, отслеживаемых Агентством, 150 реализуются под его непосредственным руководством. Одним из направлений деятельности Агентства является определение мотивов принятия иностранными инвесторами решений о сокращении или ликвидации инвестиций, произведенных ранее в экономику страны. В целях усиления влияния Агентства на процесс инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами и лоббирования интересов французских предпринимателей, его руководитель в большинстве случаев сопровождает президента и премьер-министра во время их зарубежных визитов.

Совмином Франции утверждена программа развития свободных городских зон (*zones franches urbaines*), вступающая в силу с 1 янв. 2004г. К уже существующим 44 зонам должны добавиться дополнительно 41 зона. В течение ближайших 5 лет в них должно быть создано 80-100 тыс. рабочих мест. В 1997-2002гг. в уже существующих 44 зонах число действующих предприятий увеличилось с 10 до 20 тыс. Это позволило увеличить за тот же период времени с 25 до 75 тыс. число рабочих мест. По мнению французского руководства внедрение этих мероприятий в жизнь позволит улучшить экономическую ситуацию в стране и повысить ее деловой имидж в глазах иностранных предпринимателей.

Государство пытается контролировать и влиять на рациональное распределение иноинвестиций по районам страны и отраслям экономики, способствуя созданию определенных льгот для иностранных компаний на региональном уровне, стимулирующих их осуществлять вложения своих капиталов в те регионы и отрасли, которые в данное время имеют приоритетное значение для экономики страны.

В реализации инвестиционной политики на госуровне непосредственное участие принимают президент и премьер-министр Франции. Во время своих зарубежных визитов в ходе переговоров с высшими должностными лицами иногосударств они лоббируют интересы национальных предпринимателей в различных отраслях экономики и регионах страны.

Руководство Франции, экономика которой теснейшим образом интегрирована в мировую, считает привлечение инвестиционного капитала в

страну приоритетной задачей. Стратегию французского руководства в этой области можно охарактеризовать как геополитическую, т.к. Франция открыта для притока в нее капиталов практически из всех стран. В 2002г. 87% от общего объема прямых инвестиций во Францию поступило из стран-членов Евросоюза, 9% — из США, 4% — из других стран мира.

Франция входит в число мировых лидеров в области привлечения прямых инвестиций (по итогам 2002г. — 5 место в мире и 2 в Европе — 49,8 млрд. евро). В основе инвестиционной политики, проводимой французским руководством, лежит принцип свободы обмена и движения капиталов с сохранением, в целом, государственного контроля за иностранными инвестициями в страну. Правовой режим для иноинвесторов, регулирующий вложение их капиталов в экономику Франции, установлен основополагающим законом №66-1008 от 28 дек. 1966г., в развитие которого впоследствии был принят ряд декретов, постановлений и дополнений. Согласно этому закону в целях обеспечения защиты национальных интересов страны, было установлено, что иноинвестиции во французскую экономику могут быть произведены только на основании т.н. декларации, подлежащей апробации в Министерстве экономики, финансов и промышленности Франции. Сначала для инвесторов-резидентов стран-членов ЕС, а затем и для остальных инвесторов, формальности, связанные с разрешением на осуществление инвестиционных вложений в экономику Франции, были предельно упрощены, в результате чего многие операции уже не требуют декларирования.

Жизненно важная потребность страны в иностранных инвестициях обусловлена разными, на определенных этапах, задачами, решаемыми французским руководством, в частности, в кризисные годы — необходимостью стабилизации экономики страны, вывода ее из кризисного состояния и оживления деловой активности. Сегодня, когда экономика Франции находится, практически, в стадии стагнации, иностранный капитал необходим для дальнейшего развития многих отраслей экономики. Решение этих задач, учитывая вая бюджетный дефицит, требует привлечения существенных объемов иноинвестиций, в связи с чем возникает настоятельная необходимость обеспечения в стране соответствующих условий для зарубежных инвесторов, создание привлекательного международного имиджа.

Французское руководство уделяет большое внимание этим факторам в своей деятельности и последовательно решает проблемы повышения инвестиционной привлекательности страны. Помимо естественных преимуществ — геостратегического положения Франции, благоприятных климатических и природных условий, необходимо отметить наличие существенных успехов в экономике, агропроме, области высоких технологий, коммуникаций, высокий общий уровень науки и культуры. Страна располагает квалифицированной рабочей силой, качественной инфраструктурой, одним из наиболее развитых в мире секторов услуг. Принимаются действенные меры по созданию в стране благоприятной деловой атмосферы, системы государственной поддержки национальных и инопредприятий, рациональной налоговой системы, системы оплаты труда.

В целях увеличения притока в страну инвестиционного капитала, созданы определенные гарантии для зарубежных инвесторов, в частности, обеспечиваются меры по сохранению условий их деятельности в течение времени, необходимого для строительства какого-либо объекта, ввода его в эксплуатацию и вывода на проектную мощность. Иноинвесторам гарантирована свободная репатриация прибыли в форме дивидендов, получаемой ими на предприятиях, в которые вложены их капиталы. Размеры последних могут быть установлены только после окончания хозяйственного года и апробации счетов предприятия. Дивиденды, полученные на предприятии с участием инокапитала, не вычитаются из подлежащего обложению налогами общего результата хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль может быть репатрирована в виде долгов, погашаемых в определенные сроки (обязательств), процентов, а также оплаты за предоставленные ранее услуги. Благодаря целой серии налоговых конвенций, подписанных Францией, только к дивидендам и обязательствам предприятий с участием инокапитала, может быть применено льготное налогообложение, а проценты и вознаграждения вообще освобождены от уплаты налогов.

Согласно данным «Банк де Франс» и МЭФП Франции приток прямых иностранных инвестиций во Францию за последнее десятилетие характеризовался стабильным ростом и увеличился с 8 млрд. евро в 1990г. до 58,8 млрд. евро в 2001г. По итогам 2002г. произошло его более чем 15% сокращение — до уровня 49,8 млрд. евро.

Это является следствием не только снижения деловой активности в мире и в Европе в частности, но и недостаточности мер, принимаемых французским руководством в этой ситуации по повышению конкурентоспособности экономики страны, что негативно сказалось на ее инвестиционном имидже. Последнее логично вписывается в рамки опубликованного в минувшем году отчета Международного экономического форума, согласно которому Франция, по критерию конкурентоспособности, деградировала с 20 места, занимаемого ею в 2001г., на 30 место в 2002г.

Главным госорганом, отвечающим за вопросы, связанные с инвестиционной политикой государства, поддержкой национальных экспортеров и реализацией внешнеэкономической политики правительства Франции, является минэкономики, финансов и промышленности. В структуру министерства входит Департамент внешних экономических связей (ДВЭС), главным направлением деятельности которого являются двусторонние и многосторонние экономические связи, а также регулирование внешней торговли. В подчинении ДВЭС находятся Экономические миссии, работающие при посольствах Франции. Экономические миссии оказывают содействие французским производителям, информируют и консультируют предприятия, заинтересованные в выходе на рынок страны пребывания, отвечают на различные запросы экспортеров по конкретному направлению, помогают в презентации французских товаров за границей, предоставляют информацию о существующих в стране экономических и юридических особенностях. Бюджетом на 2002г. было предусмотрено выделение 171,2 млн. евро на финансирование деятельности Экономических миссий.

Одной из главных задач ДВЭС является продвижение предложений французских компаний на мировые рынки. Реализацией этой задачи ДВЭС занимается совместно с недавно созданным Французским агентством по международному развитию предприятий «Юбифранс». В качестве государственной поддержки деятельности Агентства в 2002г. из бюджетных средств было выделено 19,6 млн. евро.

ДВЭС также работает в тесном взаимодействии с Французским центром внешней торговли, который занимается сбором информации, ее обработкой и дальнейшим распространением среди Экономических миссий посольств Франции. Информация собирается через частные и государственные информационные агентства и распространяется по запросам предприятий. Французский центр внешней торговли обеспечивает Экономические миссии статистической информацией, экономическими отчетами о деятельности конкретного сектора экономики или предприятия, данными о потреблении и распространении того или иного товара. Государственное финансирование Центра в 2002г. составило 20,3 млн. евро.

Французское правительство приняло решение о реформировании системы поддержки национальных производителей, о чем было объявлено в конце 2002г. министром-делегатом по внешней торговле Франсуа Лоосом. В ближайшее время произойдет слияние двух ведущих организаций, занимающихся вопросами поддержки национальных экспортеров. Речь идет о Французском центре внешней торговли и Французском агентстве по международному развитию предприятий «Юбифранс», на базе которых будет создано Национальное агентство по внешней торговле. Президентом нового агентства станет депутат Национального собрания Франции от партии Движение за президентское большинство Никола Форисье, а гендиректором, директор порта Дюнкерк Жан-Пьер Тротиньон. Персонал агентства составит 600 чел.

Правительство планирует выделить дополнительно 7 млн. евро с целью активизации участия французских предприятий в международных выставках и салонах. В 2002г., при участии 1000 французских предприятий было организовано 80 международных выставок. За аналогичный период португальские и немецкие компании провели 120 и 300 выставок. В рамках общей политики децентрализации экономики, проводимой правительством Ж.-П. Раффарена будут реорганизованы региональные дирекции внешней торговли. Руководство этими дирекциями будет осуществляться на местном уровне.

Другим направлением реформы станет модернизация системы подготовки кадров в области внешнеэкономических связей. Французская компания по страхованию внешней торговли «Кофас» участвует в разработке кредитной политики страны, предоставляя правительству соответствующие рекомендации на основе проведенного анализа. При страховании экспортного производства «Кофас» обязуется покрыть все расходы по производству экспортной продукции, если контракт на ее поставку расторгнут не по вине производителя. При страховании экспортных кредитов «Кофас» обязуется возместить до 90% невыплаченных в срок экспортных кредитов независимо от причин неуплаты (коммерческие и политические риски,

форсмажорные обстоятельства). В 2001г. общая сумма экспортных контрактов под гарантию «Кофас» составила 12,5 млрд. евро.

Для работы с Россией в 2002г. Франция установила лимит государственных гарантий по экспортным и инвестиционным операциям в 250 млн. евро. «Кофас» определила «Внешторгбанк», «Внешэкономбанк», «Сбербанк», «Московский международный банк», «Московский кредитный банк» и «МДМ банк» в качестве возможных кредитных организаций, представляющих контргарантии по указанным операциям, либо в качестве российских посредников в кредитовании российских предприятий французскими банками, что технически проще и поэтому применяется в России чаще. Установленный лимит был израсходован менее, чем на четверть и его остаток перейдет на 2003г.

Внешняя торговля-2003

Несмотря на относительное увеличение объема мировой торговли в 2003г. (рост составил 5,5% против 3,3% в 2002г.), объем внешней торговли Франции уменьшился в сравнении с 2002г. Экспорт составил 318,85 млрд. евро, (-3% к 2002г.). Импорт составил 314,84 млрд. евро (-2% к 2002г.). Положительное внешнеторговое сальдо составило 4 млрд. евро против 7,3 млрд. евро в 2002г.

Развитие товарооборота Франции, в млрд. евро

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт.....	283,9	324,4	325,5	328,8	318,9
Импорт.....	269,5	327,8	322,2	321,5	314,9
Сальдо.....	14,4	-3,4	3,3	7,3	4

В 2003г. по объему экспорта в мировой торговле Франция заняла 5 место в мире – после ФРГ, США, Японии и Китая. Доля Франции во внешнеторговом обороте стран ОЭСР составляет 8%.

Во внешнеторговом обороте Франции 62,8% (51% – на зону евро) приходится на долю партнеров по ЕС. Привилегированным партнером, который занимает первое место во внешней торговле Франции, является Германия – на нее в 2003г. приходилось 14,9% всего объема французского экспорта (47,19 млрд. евро) и 17,4% импорта (55,77 млрд. евро). Сальдо торгового баланса в 2003г. в торговле Франции с Германией оставалось отрицательным.

Данные таможи Франции о ее товарообмене, в млн. евро

	2003/02, %					
	Импорт	Экспорт	Сальдо	Импорт	Экспорт	
Европа.....	226703	231753	5050	-1,2	-1,3	
ЕС.....	192195	198626	6431	-2,2	-2,3	
Зона евро.....	163856	161429	-2428	-0,9	-0,4	
Германия.....	55777	47191	-8585	-1,4	-0,5	
Испания.....	24203	32290	8087	2,8	1,4	
Италия.....	29359	29312	-47	-1,6	-0,8	
Бел-Люкс.....	23651	26053	2402	2,6	2,3	
Нидерланды.....	14872	12422	-2450	-5,1	-5,2	
Ирландия.....	6622	2169	-4454	0,8	-17,8	
Финляндия.....	2242	1766	-476	-15,2	11,0	
Австрия.....	3176	3142	-34	-5,3	2,7	
Португалия.....	3457	4277	819	1,3	-10,8	
Греция.....	496	2807	2311	-23,9	5,5	
Швеция.....	4260	4349	89	-4,9	-7,1	
Великобритания.....	21558	30397	8839	-10,6	-10,0	
Дания.....	2521	2451	-69	-1,3	-6,6	
Америка.....	28473	31039	2566	-15,2	-14,9	
НАФТА.....	23366	25696	2330	-17,4	-14,9	

Меркосур.....	2975	1936	-1039	3,6	-37,8
США.....	20979	21964	985	-19,2	-15,7
Азия.....	40385	23951	-16435	3,9	0,9
Африка.....	14864	17597	2733	1,2	-5,2
Б.и Ср Восток.....	5470	10361	4890	-11,5	6,8

Среди внешнеторговых партнеров Франции помимо стран ЕС особое место занимают США (6,9% экспорта и 6,7% импорта); однако в 2003г. произошло сокращение объемов французского экспорта в США на 15,7%. Это коснулось поставок продукции авиационно-космического комплекса (-30,8%), а также фармацевтической промышленности (-18,8%). Значительное воздействие на торговлю Франции с США оказало повышение курса евро по отношению к доллару, что привело к снижению ценовой конкурентоспособности французских товаров.

Доля стран Азии составляет в экспорте 7,6% и 12,6% в импорте Франции, Африки – 5,6% и 4,6%, Ближний и Средний Восток – 3,3% и 1,7% соответственно. При этом баланс торговли с партнерами весьма различен. Эксперты отмечают слабое коммерческое присутствие Франции в наиболее динамично развивающихся регионах, что сказывается на динамике внешнеторгового оборота.

50% французского экспорта направляется в страны зоны евро, в которых в течение последних десяти лет наблюдались весьма слабые темпы экономического роста (не более 1,8% в год). У основного внешнеторгового партнера Франции Германии этот показатель составил всего 1,2%. С 2002г. в среднем экономика азиатских стран росла на 6,6% в год (8,5% – в Китае), 4,8% – в странах Центральной и Восточной Европы, 2,7% – в США. Присутствие Франции в этих наиболее динамично развивающихся регионах значительно слабее ее основных внешнеторговых конкурентов. Доля Франции на рынке Китая составляет 1,2% против 4,8% для Германии 7,2% для США и 16% для Японии. В странах Восточной Европе Германия занимает 18,5% рынка, Франция – 5%.

По оценкам французского минэкономики, финансов и промышленности в целом экспорт ЕС в страны ЦВЕ составляет 45% от возможного, а импорт – 30% (на основании эконометрических моделей).

Промпродукция (машины, оборудование, химпродукция, чермет, потребтовары) занимает основную часть внешнеторгового оборота Франции. В 2003г. на промышленную продукцию гражданского назначения приходилось 83,9% экспорта и 81,8% импорта. Наибольший объем внешнеторгового оборота в этой группе приходится на авиа и космическую технику, сложные машины и высокотехнологичное оборудование, продукцию автопрома, химпродукцию и потребтовары.

Помимо упомянутых товаров Франция является крупным поставщиком электротехнического оборудования, а также фармацевтической и парфюмерно-косметической продукции. Торговля продукцией сельского хозяйства и пищевого сектора является для Франции важнейшим направлением внешнеторговой политики. В 2003г. продукция агропрома составила 12,4% экспорта и 9,8% импорта. Основными продуктами во внешней торговле в данном секторе является мясо, вина, сыры, овощи и фрукты.

Во французском импорте преобладают энергоносители, продукция цветной металлургии, целлюлозно-бумажные товары, продукция авиацион-

ной, автомобильной и электронной промышленности, бытовые приборы, ткани, одежда, лесоматериалы и мебель. Следует отметить сохранение стабильного уровня показателей по энергоносителям (сальдо составило 22,6 млрд. евро против 21,6 млрд. евро в 2002г.). Импорт энергоносителей возрос на 4,2% и составил 32 млрд. евро.

В 2003г. только в экспорте автомобильной продукции удалось удержать позитивную динамику развития. Экспорт автопрома достиг рекордной цифры 48,9 млрд. евро, что на 2% больше по сравнению с 2002г. Экспорт автомобилей возрос на 3,8%. **Компания Airbus стала по итогам 2003г. мировым лидером по производству самолетов**, обойдя своего конкурента – Boeing. Экспорт гражданских самолетов составил 185 аппаратов против 166 в 2002г. и 184 в 2001г. Возрос объем экспорта судостроительной промышленности за счет продажи в Великобританию суперсовременного круизного лайнера Queen Mary 2 стоимостью 688 млн. евро. В 2003г. Франция экспортировала 5 спутников общей стоимостью 458 млн. евро.

Во внешней торговле Франции задействованы 150 тыс. операторов внешнеэкономической деятельности. Необходимо отметить высокую концентрацию внешнеторгового оборота Франции в руках крупнейших компаний страны.

Правительство Франции уделяет большое внимание внешнеторговой политике: в 2003г. начата реформа в сфере госрегулирования внешнеэкономической деятельности. Основными направлениями реформы являются:

- определение приоритетных рынков за пределами ЕС, на которых необходимо сконцентрировать основные усилия по стимулированию экспорта;

- активизация выставочно-ярмарочной деятельности; усиление информационной поддержки предприятий, объединение государственных учреждений, занимающихся выставочной деятельностью (UBI France) и информационной поддержкой (CFCE);

- разработка системы финансовой поддержки малых и средних предприятий-экспортеров; разработка плана действий по привлечению в страну иностранных инвестиций.

Лидеры в экспортно-импортных операциях

Импортёры		Экспортёры		
Назв.	Деят.	Назв.	Деят.	
Total France	Нефть	1	Renault SAS	Автопром
Renault SAS	Автопром	2	Automobiles Peugeot	Автопр.
Gaz de France	Газпром	3	Airbus France	Авиакосмос
Airbus France	Авиакосмос	4	Avsa	Опт. торговля
Peugeot Citroen automob.	Автопром	5	Automob. Citroen	Автопром
Esso SA	Нефть	6	Peugeot Citroen	Автопром
Gr. Volkswagen	Автопром	7	Electricite de France	Эл.-энерг.
Shell	Нефть	8	Atofina	Химпром
Daimler Chrysler	Автопром	9	Schneider Electric	Эл.-приб.
BP France	Нефть	10	Sanofi Winthrop	Фармацевт.
Seita	Табак	11	Microelectronics	Микроэл.
Glaxo Smith	Химпром	12	Compaq intern.	Комп. техн.
General Motors	Автопром	13	Renault VI	Автопром
Philips France	Телеком	14	Total France	Нефть
Hewlett-Packard	Опт. торговля	15	GlaxoSmith	Фармацевтика
Pfizer PGM	Фармацевтика	16	Ugine&Alz	Металлургия
BMW France	Автопром	17	Alcatel CIT	Телеком
Air France	Авиатранспорт	18	Pfizer PGM	Фармацевтика
LIDL	Торговля	19	MFP Michelin	Химпром
Lilly France	Фармацевтика	20	Sagem SA	Телеком

Одним из результатов реформы на первом этапе стала разработка 20 «Планов действий» министерства экономики, финансов и промышленности Франции, определяющих приоритетные рынки, прежде всего, в ЦВЕ, ЮВА, Латинской Америке. В числе таких приоритетов фигурирует Россия.

Значительное воздействие на экономику и внешнюю торговлю Франции оказывало повышение курса евро по отношению к доллару. Усиление евро в 2003г. уменьшило конкурентоспособность европейской продукции. Большинство французских предприятий определяют максимальный обменный курс, при котором не страдает конкурентоспособность на уровне в 1 евро–1,3 долл. Для поддержания уровня своих экспортных продаж, французские производители шли на снижение цен, уменьшая свою рентабельность. Уровень последней достиг 30,3% – наихудший показатель с 1985г. Негативные последствия «сильного» евро для Франции относительно компенсировались целым рядом факторов: 50,6% французской внешней торговли осуществляется в еврозоне, а повышение эффективного обменного курса евро значительно (почти в два раза) отстает от повышения курса евро по отношению к доллару. Евро практически стабилен по отношению к фунту стерлингов, а Великобритания является крупнейшим французским торговым партнером за пределами еврозоны.

Положительной стороной сильного евро является то, что цены на многие импортируемые товары снижаются. В 2003г. цены на сырье (кроме энергоносителей) выросли в долларовом выражении на 11,6%, снизившись в евро эквиваленте на 6,1%. Этот факт оказывает позитивное воздействие на издержки предприятий и покупательную способность населения. Повышение курса евро привело к снижению внутренних оптовых и, в ряде случаев розничных цен на энергоносители, что означало чистую экономию до 25 млрд. евро для французских потребителей в 2003г.

Внешняя торговля-2002

По объему внешней торговли Франция занимает 5 место в мире после США, Японии, ФРГ и Китая. Доля Франции в мировом экспорте составляет 5,3%, а в импорте – 5%.

Общее ухудшение мировой экономической конъюнктуры, экономический спад в США и в странах ЕС, негативно повлияли на внешнеэкономическую ситуацию Франции и привели к падению внешнеторгового оборота.

Несмотря на то, что в 2002г. положительное внешнеторговое сальдо составило 10 млрд. евро экспорт товаров и услуг сократился на 1,3% (326,18 млрд. евро), а импорт упал на 3,5% (316,19 млрд. евро).

Динамика товарооборота Франции, в млрд. евро

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Экспорт	274,7	283,9	324,4	330,6	326,18
Импорт	253,2	269,5	327,8	327,7	316,19
Сальдо	21,5	14,4	-3,4	2,9	9,98

В 2002г. на долю стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития приходилось 80% внешнеторгового оборота Франции, 61,1% – на партнеров по ЕС (49,9% – на страны зоны евро). Пять главных покупателей французских товаров – ее ближайшие европейские соседи: Германия, Великобритания, Испания, Италия, и

Бельгия. Привилегированным партнером, который с давних пор занимает первое место во внешней торговле Франции, является Германия – на нее в 2002г. приходилось 14,5% всего объема французского экспорта (46,84 млрд.евро) и 17,2% импорта (55,34 млрд.евро). В 2002г. в торговле с Германией Франция имела отрицательное сальдо торгового баланса. Среди внешнеторговых партнеров Франции помимо стран Европейского союза особое место занимают США (8,1% экспорта и 8% импорта); однако в 2002г. произошло сокращение объемов французского экспорта в США на 8,7%. Главным образом это коснулось поставок продукции авиационно-космического комплекса, а также химической и электронной промышленности.

Улучшение торговых операций в экспорте Франции отмечено по с/х и продтоварам (38,9 млрд.евро, рост 3,3%). Удалось удержать позитивную динамику экспорта автомобильной продукции (47,7 млрд.евро, рост 2,8%) и товаров широкого потребления (49,5 млрд.евро, рост 3,1%). Основной прирост экспорта в группе потребительских товаров составила продукция фармацевтической и парфюмерно-косметической промышленности.

В 2002г. товарооборот между Россией и Францией составил 7579 млн.евро и увеличился по сравнению с 2001г. на 3%. При этом экспорт составил 5238 млн.евро (прирост 3,3%), а импорт 2341 млн.евро (прирост 2,1%). Среди стран-экспортеров на французский рынок Россия занимала в 2002г. 13 место (1,63% французского импорта), а среди импортеров французских товаров Россия находилась на 27 месте (0,73% французского экспорта).

Товарооборот между Россией и Францией,

по данным французской таможенной статистики, в млн. евро

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Оборот.....	3933	4711	5358	4199	4117	6449	7366	7579
Экспорт РФ.....	2660	3149	3103	2508	2813	4699	5073	5238
Импорт РФ.....	1273	1562	2255	1691	1304	1750	2293	2341
Сальдо	1387	1587	848	817	1509	2949	2780	2897

С 2000г., происходит существенный рост как товарооборота в целом, так и рост российского экспорта и импорта. По итогам 2002г. товарооборот достиг наивысшей отметки за 10-летний период развития российско-французских торгово-экономических связей и составил 7579 млн. евро (рост 103%).

Структура росэкспорта во Францию является традиционной для нашей торговли с развитыми капиталистическими странами и сохраняет сырьевую направленность. В 2002г. его основу – 80%, составляли энергоносители: природный газ, нефть и нефтепродукты, а также черные и цветные металлы, химтовары и удобрения, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, радиоактивные материалы.

Импорт товаров из Франции носит относительно диверсифицированный характер. Основной его статьей (31%) являются потребтовары, в т.ч. фармацевтические – 13%, парфюмерно-косметические – 11%, электробытовые товары, одежда, мебель, посуда. Объем поставок в Россию промышленного оборудования и транспортных средств составляет около 33% общего импорта, компьютеров и информационного оборудования – 13%.

Франция – сторонница укрепления и развития разносторонних отношений и сотрудничества с Россией. Французское руководство поддерживает проводимые в России политические и социально-экономические реформы, оказывает значительную

финансовую и экономическую поддержку, способствует интеграции России в мировую экономику. Успешно развивается взаимодействие между Россией и Францией в международных делах, в частности в сфере ООН, ОБСЕ, региональных конфликтов, разоружения. Отношения с Францией неизменно занимают заметное место в системе российских внешнеполитических приоритетов.

Регулирование внешнеэкономических отношений во Франции соответствует нормам ЕС и ВТО. Госрегулирование внешнеэкономической деятельности практически полностью осуществляется в соответствии с регламентациями, принимаемыми Комиссией европейских сообществ (КЕС). Национальные нормы Франции в области финансового, таможенного, тарифного и нетарифного регулирования совпадают с регламентами КЕС, Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии.

В соответствии с Единым европейским актом с 1 янв. 1993г. в 12 странах Западной Европы осуществлен переход к единому рынку со свободным движением товаров, услуг, капиталов и людей, создана зона беспошлинной торговли и действует Единый таможенный тариф. Преференциальным режимом при импорте товаров в страны ЕС, в т.ч. во Францию, в разной мере пользуются большинство ассоциированных с ЕС развивающихся стран (Алжир, Тунис, Марокко, Турция). С 1 янв. 1993г. эти преференции и тарифные льготы распространены на государства-члены СНГ, в т.ч. на Россию.

Нетарифное регулирование экспорта и импорта во Франции также осуществляется в рамках единого европейского рынка в соответствии с принципами единой торговой политики. Либерализация торгового обмена внутри ЕС отменила внутреннее госрегулирование экспорта и импорта в отношениях стран-членов ЕС. В отношениях с третьими странами регулирование импорта осуществляется на основе регламентов, принимаемых КЕС.

В соответствии с этими регламентами на импорт ряда товаров из третьих стран, в т.ч. и из России, могут вводиться количественные ограничения – контингенты. Списки этих товаров и стран, на которые распространяются контингенты, определяются КЕС и публикуются в Официальном вестнике Европейских сообществ, а затем появляются в форме уведомления импортерам и экспортерам в Официальном вестнике Французской Республики.

К мерам внутреннего регулирования ввоза во Францию некоторых товаров, например, продуктов питания, можно отнести строгие требования санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля, которые в странах ЕС имеют различия. Контроль за ввозом ряда товаров осуществляется при помощи лицензий, которые выдаются Службой финансовых и торговых разрешений Генеральной дирекции таможен и косвенных налогов. Импортные лицензии обычно выдаются на срок до 6 мес.

Важным средством нетарифного регулирования импорта в страны ЕЭС, в т.ч. во Францию, являются антидемпинговые процедуры. Существующие правила, в частности антидемпинговый регламент ЕС, вступивший в силу 1 июля 1998г., предусматривают возможность обложения антидемпинговыми пошлинами любых товаров, импортируемых из третьих стран, при наличии доказательств, что их поставки в страны ЕС осуществляются по демпинговым ценам и наносят, или

угрожают нанести ущерб национальному производству стран ЕС. Расплывчатая формулировка предполагаемого ущерба, возможность широкого толкования критериев, устанавливающих факт демпинга, дают органам ЕС довольно большую свободу и позволяют использовать эти правила для выборочного ограничения или запрещения импорта из третьих стран.

В отношении ввоза основной части экспортных товаров из России количественные, нетарифные или иные ограничения не применяются. Россия признается со стороны официальных французских кругов в качестве важного торгово-экономического партнера, сотрудничество с которым оказывает существенное влияние на решении внутриэкономических проблем страны. Тем не менее, на французском рынке российские экспортеры сталкиваются с различного рода ограничениями, устанавливаемыми КЕС, что создает трудности в развитии торговли между двумя странами. Среди этих ограничений, в первую очередь, следует отметить антидемпинговые пошлины, применяемые при импорте ряда товаров российского происхождения.

Из 15 действующих антидемпинговых мер в отношении российских товаров десять инициированы при участии французских компаний, в т.ч. по карбиду кремния («Пешине»), хлоркалию («Поташ э л'Азот»), мочеvine, нитрату аммония («Гран Паруаз»), трансформаторной стали («Южин»), древесным плитам («Тарнез де Пано», «Изори»), раствору мочевины («Гидро Агри»), алюминиевой фольге («Пешине»), стальным фиттингам («Интерфит»), трансформаторной стали («Уго»).

Несмотря на предпринимаемые усилия, не удается достигнуть сближения позиций российской и французской сторон в вопросах регулирования торговли товарами ядерного топливного цикла в рамках взаимоотношений между Россией и ЕС.

Кураторы внешторга

Главным госорганом, отвечающим за вопросы, связанные с поддержкой национальных экспортеров и реализацией внешнеэкономической политики правительства Франции, является министерство экономики, финансов и промышленности.

В структуру министерства входит Дирекция внешних экономических связей (ДВЭС), главным направлением деятельности которой являются двусторонние и многосторонние экономические связи, а также регулирование внешней торговли. В подчинении ДВЭС находятся Экономические миссии (156 в 113 странах мира), работающие при посольствах Франции.

Французская компания по страхованию внешней торговли («Кофас») имеет целью предоставлять гарантии национальным компаниям и предприятиям, осуществляющим внешнеторговые операции. «Кофас» является одним из признанных мировых лидеров по кредитному страхованию как по объемам своей деятельности, так и по использованию новейших технологий в этой области. Во Франции насчитывается 21 региональная дирекция «Кофас» и 5 региональных представительств, деятельность которых полностью охватывает всю территорию страны. В 11 странах Центральной и Восточной Европы действуют отделения компании Soface Intercredit. В России и на Украине компанией созданы отделения Soface IGK. В своей политике компания ориентируется

на дальнейшее предоставление льгот и расширение объемов гарантий странам, где отмечается улучшение экономического положения.

В 2001г. правительство Франции предоставило кредит России в 250 млн. евро, предназначенный для финансирования взаимовыгодных проектов сотрудничества и обеспеченный гарантиями «Кофас». От «Кофаса» было получено согласие на прием гарантий по среднесрочным кредитам от ряда российских коммерческих банков (в т.ч., Сбербанк, Внешторгбанк, Внешэкономбанк, Московского международного банка, МДМ-банка, Московского кредитного банка).

Движение французских предприятий МЕДЕФ (до 1998г. Национальный совет французских предпринимателей). Основная задача МЕДЕФ состоит в разработке и осуществлении политики развития предприятий в условиях свободного предпринимательства и рыночной экономики. МЕДЕФ выступает представителем и проводником интересов владельцев предприятий на переговорах с правительством и профсоюзами, участвует в работе международных организаций, занимается распространением необходимой предпринимателям информации, оказывает им необходимую помощь в вопросах производства, подбора кадров.

В МЕДЕФ входят на правах полноправных членов 85 профессиональных федераций, объединяющих 600 профсоюзов и представляющих в своей совокупности промышленность, торговлю и сферу услуг, а также 165 территориальных союзов предпринимателей. В частности, интересы торговых федераций и ассоциаций в МЕДЕФ представлены Национальным советом торговли.

В работе МЕДЕФ на правах ассоциированных членов принимают участие свыше десяти различных организаций, среди которых Французский центр христианского патроната, Центр молодых руководителей предприятий и ряд других объединений. Сотрудничество МЕДЕФ с российской стороной осуществляется в различных формах: обмен визитами делегаций, состоящих из специалистов, представляющих различные отрасли экономики, проведение консультаций, семинаров, «круглых столов» и других мероприятий.

Торгово-промышленная палата Парижа. Территориально компетенция ТППП распространяется на г.Париж и три примыкающие к нему соседних департамента — От-де-Сена, Сена-Сэн-Дени и Валь-де-Марн. ТППП представляет интересы 295 тыс. торговых и промпредприятий, а также компаний, специализирующихся в области предоставления различного рода услуг. Потенциал всех этих предприятий и компаний составляет одну четвертую от совокупного национального экономического потенциала. Они создают 18% ВВП и на них занята одна шестая часть активного населения Франции.

ТППП входит в состав сети региональных торгово-промышленных палат Франции (в настоящее время их около 170), представленных на национальном уровне Ассамблеей французских ТПП, а на международном — Союзом ТПП Франции за границей. ТППП имеет свое представительство по делам региона Париж — Иль-де-Франс при Европейском союзе, Международное торговое представительство в Париже и Деловой центр в Сингапуре. С 2001г. работает московское представительство ТППП.

Защита экспортера

Вести работу по выявлению препятствий, с которыми сталкиваются французские компании при выходе на рынки третьих стран, поручено Миссии по доступу на рынки, которая занимается реализацией этой задачи в тесном контакте с Экономическими миссиями посольств Франции, а также с заинтересованными компаниями и профсоюзами. После выявления того или иного случая ущемления интересов французских компаний Миссия доводит эту информацию до сведения КЕС, а также двусторонних и многосторонних организаций. Миссия содействует подготовке и проведению заседаний, проходящих с участием стран-членов ЕС по изучению торговой политики ВТО. Для более оперативного информирования французских компаний о существующих проблемах в доступе на рынок той или иной страны Миссия по доступу на рынки открыла свой сайт www.commerceexterieur.gouv.fr. В 2002г. на этом сайте был опубликован ряд материалов, в т.ч. посвященных фитосанитарным и санитарным нормам, а также инструментам торговой защиты.

Анализ политики Франции в области госрегулирования внешней торговли показывает, что значительная часть внутреннего законодательства Франции в последние годы продолжала трансформироваться под влиянием регламентаций принятых КЕС.

В соответствии с регламентами КЕС на импорт товаров из третьих стран, в т.ч. из России введены количественные ограничения-контингенты. Списки этих товаров и стран, на которые распространяются контингенты, определяются КЕС и публикуются в Официальном вестнике Европейских сообществ и затем появляются в форме уведомления импортерам и экспортерам в Официальном вестнике Французской Республики.

Важным средством нетарифного регулирования импорта в страны ЕЭС, в т.ч. во Францию являются антидемпинговые процедуры. Существующие правила, в частности антидемпинговый регламент ЕС, вступивший в силу 1 июля 1998г., предусматривают возможность обложения антидемпинговыми пошлинами любых товаров, импортируемых из третьих стран, при наличии доказательств, что их поставки в страны ЕС осуществляются путем демпинга и наносят или угрожают нанести ущерб национальному производству ЕС.

В вопросе расширения ЕС позиция Франции определяется следующими аргументами: присоединение к ЕС стран ЦВЕ будет содействовать экономическому развитию этих стран и выравниванию дестабилизирующего неравенства между странами членами ЕС; хотя доля стран ЦВЕ в совокупном экспорте ЕС составляет в настоящее время не более 2,5%, она быстро увеличивается, поэтому вступление этих стран в ЕС даст мощный импульс расширению экспорта на Восток; конвергенция торговой политики стран ЦВЕ с торговой политикой ЕС будет способствовать снижению уровня компенсаций, которые могут запросить третьи страны в рамках ВТО.

Создав высокий уровень социальной и экологической защиты, Франция наряду с другими промышленно развитыми странами выступает за навязывание развивающимся странам обязательств по соблюдению так называемых «социальных» стандартов и экологических норм. Эта

позиция вызывает резкую отрицательную реакцию со стороны развивающихся стран на переговорах в ВТО, а также в ходе различных торгово-политических конференций, в т.ч. в рамках ОЭСР. Попытки разработки и внедрения в многостороннюю торговую систему международных норм в указанных сферах представляют собой, с учетом социально-экономической ситуации в России, определенную угрозу российским торгово-политическим интересам.

В ОЭСР Франция в 2002г. в целом следовала общему направлению развития регулирования различных областей экономической деятельности. Также, как и в ЕС, здесь имели место случаи выступлений французской стороны против позиций, занимаемых большинством ее партнеров. Французская сторона категорически возражает против либерализации движения капиталов и продукции в аудиовизуальной сфере, поскольку такая мера противоречит сложившейся в стране практике субсидирования национальной киноиндустрии и квотирования трансляций песен на иностранных языках (в стране установлено, что доля французских песен в программах радиостанций не должна быть менее 40%).

В ВТО французская дипломатия, официально поддерживая объективную необходимость проведения процесса глобализации мировой экономики, одновременно активно влияла на позицию ЕС по защите французских интересов. Одной из важнейших целей французской политики являлось противодействие усилиям стран-партнеров по ВТО по отмене субсидирования сельского хозяйства. Франция выступает за пакетный подход, который исключал бы выделение с/х субсидий в предмет отдельных переговоров. Учитывая важную роль агропромышленного комплекса в экономике страны и сильные позиции сельскохозяйственного лобби, французы будут и впредь стремиться к тому, чтобы процесс отмены субсидирования аграрного сектора носил плавный и затяжной характер.

Проблема генетически измененных продуктов и их доступа на рынок ЕС, также находилась в центре внимания французских официальных кругов. Данный вопрос затрагивает торговые отношения между ЕС и США. Ссылаясь на неизученность воздействия таких продуктов на организм, Франция продолжает оказывать сильное влияние на позицию ЕС по запрету их ввоза. Данная проблема имеет ярко выраженный торговый аспект, поскольку французские сельскохозяйственные производители в случае допуска в ЕС генетически измененных продуктов окажутся в неблагоприятной позиции перед конкурентами из США.

Франция продолжала играть активную роль в международных финансовых организациях, в частности, в Парижском клубе кредиторов. В рамках Клуба принимались меры, направленные на содействие России в получении платежей от стран-должников, в частности Бенина, Гвинеи, Кубы, Мадагаскара и ряда других государств.

Несмотря на имеющиеся разногласия, продолжение активного взаимодействия с Францией в международных организациях в рамках многостороннего сотрудничества полезно и дает, в целом, позитивные результаты для российской экономики.

Товарная биржа

В соответствии с французским законодательством товарные биржи представляют собой собрания коммерсантов и посредников, которые проводятся в определенные дни и часы и в определенных местах с целью совершения сделок и установления цен на товары и ценные бумаги. На практике слово биржа часто употребляется с целью определения места, где будет проводиться подобное собрание для заключения сделок. Существует два вида бирж: товарные, на которых совершаются сделки в отношении определенных товаров, и фондовые, где совершаются сделки с ценными бумагами, обращающимися на бирже.

Для получения разрешения на создание или ликвидацию биржи, торговые палаты либо местные органы власти должны направить запрос министру экономики, финансов и промышленности, который принимает соответствующее решение. В случае создания биржи, местные органы власти, на основании решения министра, поручают торговым палатам определиться с ее возможным местоположением.

Регламентом запрещено проводить биржевые сессии вне биржи и во внеурочные часы. Срок исковой давности по сделкам составляет три года со дня заключения сделки или совершения правонарушения. Доступ на биржу иностранцам разрешается только по представлению удостоверения личности, выданному компетентными органами.

В сент. 2000г. Парижская биржа, ранее самостоятельная, слилась с биржами Амстердама и Брюсселя, образовав единую биржу — Евронекст (Euronext).

В 2001г. Евронекст создал единую площадку, с которой можно одновременно осуществлять торговые операции в Амстердаме, Брюсселе и Париже. В настоящее время эта биржа является одним из ведущих мировых рынков, предлагающих его участникам комплексное решение всех вопросов, связанных с организацией и проведением биржевых торгов.

Товарные сделки проводятся на срочной финансовой бирже MATIF (Marche a terme des instruments financiers), созданной в 1986г., и являющейся одним из подразделений Евронекста. MATIF имеет международно-признанную репутацию в области проведения срочных биржевых торговых сделок.

Основными участниками биржевой торговли являются биржевые посредники — брокеры (negociateurs en marchandises), а также продавцы и покупатели, как частные, так и юрлица.

Брокер действует в соответствии с поручением, данным клиентом на основании заключенного между ними договора. Поручение, обычно, содержит указание на те виды сделок, которые брокер должен совершить от имени клиента и за его счет (договор поручения) или от своего собственного имени (договор комиссии). Брокер должен добросовестно и честно выполнять поручения клиентов, действуя исключительно в их интересах. Все проводимые брокером операции регистрируются в особой тетради, выписка из которой должна быть представлена в любой момент по требованию клиентов.

В соответствии с условиями договора брокер получает вознаграждение, размер которого зависит от стоимости и характера совершенной им сделки.

Кроме брокеров, на бирже действуют иного рода посредники — биржевые спекулянты, играющие на разнице биржевых курсов. Принципиальным различием между этими двумя видами посредников является то, что в отличие от брокеров спекулянты действуют не от имени клиента, а от своего имени, за свой счет и на свой страх и риск. Различают спекулянтов, играющих на повышение цен и на их понижение.

Предметом биржевого торга являются срочные (фьючерсные) контракты (contrats a terme) на следующие сельскохозяйственные товары: рапс, жмых рапса, рапсовое масло, пшеница, кукуруза и семена подсолнечника.

Срочные сделки применяются к товарам, отсутствующим в наличии на момент сделки, т.е. происходит акт купли-продажи права на товар, который будет в наличии только через определенный период времени, определяемый специальными биржевыми стандартами. Его цена указывается исходя из цены на данный товар на данный момент времени и вероятного прогноза ее изменения через определенный промежуток времени.

Предлагаются опционы (contrats d'option) на поставку рапса, которые предполагают заключенные договорных обязательств купить или продать товар по заранее установленной в момент заключения сделки цене в пределах согласованного периода времени.

Разработаны типовые контракты на поставку вышеуказанных сельскохозяйственных товаров, в которых количественный объем продукции установлен на уровне 50 т. Покупатель, в зависимости от его желания и возможностей, приобретает необходимое ему количество контрактов, под которые ему будет поставлен соответствующий объем продукции, исходя из вышеуказанного соотношения (1 контракт — 50 т. продукции).

В среднем, ежемесячно, на бирже осуществляются сделки объемом 5-10 тыс. контрактов, хотя иногда бывают пиковые значения, доходящие до 20-25 тыс. контрактов. Доля биржевой торговли в общем объеме реализации вышеупомянутых товаров относительно невелика и составляет 20-25%.

Клиентами биржи (продавцами и покупателями) могут быть и нерезиденты. Выставляемый на продажу товар может поступать во Францию из-за границы, а приобретенный клиентом товар может быть вывезен за пределы Франции по его усмотрению.

Во Франции действует ассоциация Courtiers en ligne или, по английски — Brokers on line, созданная в окт. 1999г. по инициативе 9 ведущих брокеров страны при содействии парижской биржи, и объединяющая брокеров, действующих на бирже страны.

Организация биржевой торговли. Покупатель и/или продавец товара при оформлении заказа на покупку или продажу товара должны подписать письменное соглашение с посредником — брокером, выбранным для проведения сделки. В соглашении должны быть, в частности, уточнены следующие вопросы: способ передачи поручений, вознаграждение посредника, выбор клиентом способа компенсаций своих операций, а также способ пополнения своих счетов (наличными, безналичным переводом)

С июня 1998г. биржевые торговые операции осуществляются в электронной системе NSC, позволяющей проводить торги в режиме on line, с

учетом последних достижений электроники. Система, к которой подключено 1000 экранов, позволяет обеспечить доступ к торгам по целому перечню контрактов, в т.ч. не присутствуя непосредственно на биржевой площадке.

Все деловые отношения клиентов и брокеров осуществляются непосредственно через систему NSC. Перед тем, как принять участие в торгах, продавец должен внести гарантийный депозит брокеру, который должен его вернуть продавцу в момент, когда последний выставит свою позицию на торгах.

Гарантийные депозиты вносятся как наличными, так и безусловными банковскими гарантиями, оплачиваемыми по первому требованию, а также ценными бумагами, обращающимися на бирже. В гарантийный депозит входит оплата расходов биржи на обеспечение безопасности проводимых операций.

Затем продавец и покупатель вносят в расчетную палату биржи (*Chambre de compensation*) на имя своего брокера определенную денежную сумму-маржу, размер которой специально определяется для каждой отдельной сделки и рассчитывается по методике *Settle-to-market*, согласно которой она представляет собой разницу между курсом продажи товара текущего дня и тем, который был зафиксирован накануне. Внесение маржи является обязательным условием проведения торгов, т.к. она также служит определенной гарантией выполнения принятых обязательств для каждой стороны.

Биржа располагает собственными значительными финансовыми резервами, обеспечивающим безопасностью проводимых на ней операций. Объем собственных фондов ее расчетной палаты достигает 130 млн. евро. При построении финансовых схем сделок применяются самые современные и строгие международные стандарты. Ежедневная оценка позиций биржевых операторов и применение жестких параметров финансового покрытия (привлечение гарантийных депозитов, маржи) позволяют обеспечить глобальную безопасность рынка, в максимально возможной степени управлять рисками и гарантировать безопасное и благополучное завершение осуществляемых сделок.

По товарным контрактам существуют различные типы гарантийных депозитов, уровни которых отражают степень рисков, которым подвергается компенсационная палата: нормальный гарантийный депозит — вносится перед выставлением позиции на торги; приблизительный гарантийный депозит — размещается за 10 биржевых дней до начала дня торгов (+50% от объема нормального гарантийного взноса); депозит на гарантию поставки — привлекается после закрытия торгов и позволяет обеспечить безопасность перемещения товара от продавца к покупателю.

В случае, если лимит колебаний цен на товар во время торгов по одному из контрактов превышает установленный биржей предел, расчетная палата может приступить к привлечению дополнительной маржи прямо во время сеанса торгов.

На бирже осуществляется контроль за торгами. Биржевой контролер должен убедиться в том, что процесс биржевых торгов проходит нормально. Гарантируется нормальный процесс передачи поручений и справедливого доступа к рынку, в частности путем записи телефонных переговоров, а также дат и времени подачи поручений.

Госрегулирование биржевой деятельности во Франции. Созданная в 1967г. Комиссия по биржевым операциям (*Commission des operations de bourse*) является независимым административным органом, осуществляющим надзор и контроль за биржевой деятельностью во Франции. Эта Комиссия, прозванная во французских деловых кругах «Биржевой жандарм» и созданная по типу американской *Securities and exchange commission* имеет своей целью в максимально возможной степени обеспечить безопасность и сохранность капиталов и других материальных ценностей при проведении биржевых операций, принимать меры по обеспечению нормального функционирования финансового рынка в стране, следить за достоверностью, полнотой и корректностью информации, распространяемой среди участников биржевых операций.

Сертификация, стандарты

Госрегулирование в области стандартизации осуществляет Французская ассоциация по стандартизации, сертификации и контролю за качеством продукции. Ассоциация была создана в 1926г. В ее состав входит 3000 предприятий. Гендиректор — Алан Бридан (*Alan Bryden*). Структура Ассоциации включает в себя четыре управления: управление, отвечающее за стандартизацию, разрабатывает программы, директивы и проекты; управление по информации, собирает материалы, делает подборку международных стандартов, наблюдает за изменениями и использует мировой опыт и научно-технические знания; управление по сертификации было создано в июле 2000г., занимается выдачей и периодическим подтверждением сертификатов (напр.: экологических и ISO 9000); управление кадровой политики.

Ассоциация тесно сотрудничает с гендирекцией по вопросам конкуренции, потребления и борьбы с контрафактной продукцией, и гендирекцией таможен, с Агентством санитарного контроля продуктов питания, с многочисленными национальными и региональными партнерами.

Ассоциация по стандартизации, сертификации и контролю качества продукции является членом Европейского комитета по стандартизации (*Comite European de Normalisation*) и Международной организации по стандартизации (*ISO — Organisation internationale de normalisation*).

Стандарты, по общему правилу, носят диспозитивный характер и не являются обязательными. Из 13 тыс. стандартов, существующих во Франции, только 200 стандартов являются обязательными, из которых половина применяется в области нефтепродуктов.

Стандарты обязательно включаются в технические спецификации торговых сделок, осуществляемых государством, правовыми учреждениями и национальными предприятиями. Многие предприятия при подготовке технических спецификаций учитывают те стандарты, которые применяют национализированные предприятия.

Кроме того, что эти стандарты получили очень широкое распространение, их рассматривают как *minimum minimum* качества продукции и суды при рассмотрении споров о качестве продукции делают на них ссылку.

В соответствии с декретом от 26 янв. 1984г. Ассоциации удалось оживить центральную систему, нормализовать работу 31 бюро по различным на-

правлениям. Например, для продукции машиностроения – это Объединение по стандартизации продукции машиностроения, которое проводит исследования и разрабатывает проекты стандартов совместно с профессиональными специалистами.

Ассоциация по стандартизации утверждает и присваивает знак удостоверения качества NF – FC (французский стандарт – присваивается с 1946г.) и распространяет их по 60 направлениям деятельности. Применяется этот знак более, чем на 240 самых различных товарах.

Ассоциация осуществляет сертификацию продукции, соответствующую стандарту или техническим условиям. Сертификация широко используется в различных отраслях промышленности. В области производства продукции сельского хозяйства хорошо известен сертификат происхождения, которым удостоверяется производство вин, коньяков, шампанского, продукция сыроделия и молочного производства. Сертификат соответствия и сертификат качества широко применяется в производстве промпродукции. Сертификация может осуществляться различными лицами на различных этапах нахождения продукта: изготовителем (импортером), независимым третьим лицом, госорганами.

Существуют три уровня контроля продукции: проведение типового испытания (когда испытание проходит образец), проведение непрерывного контроля (когда пробы берутся регулярно) и проведение 100% контроля продукции (когда испытанию подвергается вся продукция в целом).

В отношении продукции машиностроения, сертификация осуществляется Техническим центром машиностроительных отраслей, созданным под эгидой министерства и финансируемым профессиональными органами промышленной отрасли (которые осуществляют обязательный взнос в виде неналоговой пошлины).

В рамках создания объединенной Европы, некоторые нормы национального законодательства государств-членов ЕС были гармонизированы на основе общих норм – европейских директив. Эти директивы определяют основные требования в области здравоохранения, безопасности, защиты потребителей и окружающей среды. Технические нормы уточняются европейскими стандартами и их соответствие обозначаются знаком CE (UE). Ассоциация имеет право ставить его на некоторых видах промпродукции (газовые аппараты, котельное оборудование, цемент).

Соблюдение этих требования носит обязательный характер для того, чтобы выйти на рынок, отвечающий требованиям законодательства в Европе, независимо от происхождения продукции.

Регистрация инофирмы

Бюро или представительство (Le bureau de liaison ou de representation). Самая простая форма иностранной компании во Франции. В его задачи входит установление и поддержание контактов, сбор информации, рекламная деятельность, однако оно не имеет права ни на какие юридические акты от имени своей иностранной компании (контракты, покупка, продажа, аренда или предоставление услуг).

Бюро или представительство не подлежат регистрации в Торгово-промышленной палате Франции в Регистре торговли и предприятий (Re-

gistre du commerce et des societes – RCS). Управляющий должен иметь карту иностранного коммерсанта. При деятельности представительства не требуется ведения бухгалтерского учета. Не облагается налогом на прибыль предприятия.

Отделение (La succursale) – коммерческое предприятие, располагающее собственным имуществом и организацией. Отделение не является отдельным юридическим лицом и не владеет самостоятельным капиталом, но правомочно совершать на территории Франции коммерческие операции и сделки от имени учредившей его организации. Учреждение отделения во Франции требует его регистрации в ТПП в течение 15 дней после открытия. Подлежит налогообложению как юрлицо. Управляющий должен иметь карту иностранного коммерсанта.

Филиал (La filiale) – настоящая дочерняя компания, являющаяся юридическим лицом, минимум 50% уставного капитала которого принадлежит материнской компании, последняя не несет ответственности по долгам филиала. Филиал, являясь юрлицом, осуществляет деятельность на основе французского права. При создании должны быть соблюдены все необходимые формальности (уставные документы, процедура регистрации). Полностью подлежит налогообложению.

С административной точки зрения создание филиала зарубежной компании может потребовать: уведомления об инвестициях (la declaration d'investissements etrangeres en France); карта коммерсанта для управляющего; депонирования Устава; публикации в официальном бюллетене гражданских и коммерческих объявлений (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales – BODACC) и записи в Регистре торговли и предприятий ТПП.

Возможные формы предпринимательства. Entreprise individuelle (индивидуальное предприятие). Законодательством не установлено никаких требований о первоначальных взносах при создании. Индивидуальное предприятие: предприниматель является его владельцем, полностью получает все доходы и выгоды, несет полную неограниченную ответственность перед должниками всем своим имуществом.

Entreprise Unipersonnelle a Responsabilite Limitee (индивидуальное предприятие с ограниченной ответственностью). Предприятие имеет всего одного участника. Очень похоже на индивидуальное предприятие, но правовое регулирование осуществляется по правилам, близким к обществам с ограниченной ответственностью. Минимальный уставный капитал 7500 евро. Владелец предприятия несет ответственность в размере вклада в уставный капитал.

Его создание требует минимума формальностей и капиталов. Оно состоит из одного участника, может преобразовываться в общество с несколькими участниками и наоборот. Участник может быть физ. или юрлицом. Физ. или юрлицо может создать любое количество индивидуальных предприятий с ограниченной ответственностью, но само оно не может создать другое предприятие.

Societe a Responsabilite Limitee (общество с ограниченной ответственностью). Общество, в котором каждый из участников (2-50) несет ответственность по долгам общества в пределах своего вклада. Если в процессе деятельности общества число его участников становится более 50, то оно

располагает сроком в 2г., чтобы урегулировать это положение: либо уменьшить число участников до 50, либо трансформироваться в акционерное общество. Если этого не сделано, общество считается автоматически распущенным.

Минимальный размер уставного капитала – 7500 евро. В отступление от этого правила минимальная сумма уставного капитала общества в некоторых сферах деятельности должна быть выше или ниже указанной цифры, например, 300 евро для кооперативов, 400 тыс. евро для финансовых учреждений, практикующих операции по лизингу движимого или недвижимого имущества.

Уставный капитал должен быть полностью подписан и разделен на равные доли участия. Доли участия на момент подписания устава должны быть полностью оплачены денежными взносами или взносами в натуре и каждая из них не должна быть менее 15 евро.

Доли участия не могут поступать в свободное обращение на рынке. Передача доли участия третьим лицам должна быть одобрена простым большинством голосов участников ООО, представляющих 3/4 уставного капитала ООО.

Общество с ограниченной ответственностью подлежит регистрации в торговом реестре. Управление осуществляется одним или несколькими распорядителями, которые могут и не быть членами общества. Если общество состоит более чем из 20 членов, то создается специальный наблюдательный совет в количестве не менее трех его членов для контроля за действиями распорядителей. Наиболее важные вопросы решаются общим собранием членов общества, созываемым не реже одного раза в год. Решения на нем принимаются большинством голосов. Законом не установлено четкое разграничение функций между распорядителями и общим собранием.

Правоспособность ООО не ограничена, но некоторыми видами деятельности им запрещено заниматься, например, банковской и страховой деятельностью. В форме ООО не могут учреждаться те предприятия, для которых законом предусмотрена другая организационно-правовая форма, например, общества по инвестициям могут быть созданы только в форме акционерных обществ.

Определенные виды деятельности могут осуществляться ООО только при соблюдении некоторых условий, касающихся профессиональной квалификации участников или управляющих обществом. Это относится к обществам, осуществляющим аудит, биржевые маклерские операции, производство и продажу оптом фармацевтических продуктов.

Societe d'Exercice Liberal (общество свободных профессий). Общество является коммерческой формой юридика, осуществляющего гражданскую деятельность. Уставный капитал составляет 7500 евро для общества лиц свободных профессий с ограниченной ответственностью, 37 тыс. евро для остальных указанных выше форм. Количество участников меняется в зависимости от форм общества.

Создание общества свободных профессий возможно в следующих формах: общество лиц свободных профессий с ограниченной ответственностью (Societe d'exercice liberal a responsabilite limitee S.E.L.A.R.L.) может быть образовано одним участ-

ником; акционерное общество лиц свободных профессий (Societe d'exercice liberal a forme anonyme S.E.L.A.F.A.) должно состоять минимум из трех участников; акционерное общество упрощенного типа лиц свободной профессии (Societe d'exercice liberal par actions simplifiees – S.E.L.A.S.) может быть образовано одним участником; акционерное коммандитное общество лиц свободных профессий (Societe d'exercice liberal en commandite par actions S.E.L.C.A) должно состоять минимум из одного коммандитного (полного) участника, которым может быть только физическое лицо, занимающейся указанной деятельностью, и три участника. Статус коммерсанта для полного участника не обязателен, в отличие от полного товарищества.

Закон различает действительных участников, тех, кто непосредственно занимается профессиональной деятельностью и пассивных участников, которые принимают лишь финансовое участие. Пассивные участники сами могут осуществлять профессиональную деятельность в иных структурах. Активные участники должны обладать половиной уставного капитала и более половины права голоса в органах управления обществом.

Для участников закон совмещает ограниченную гражданскую ответственность и профессиональную ответственность. Общество несет солидарную ответственность за профессиональные действия своих участников. Участники отвечают по долгам общества в пределах своих вкладов, но независимо от этого несут ответственность за совершенные ими лично профессиональные действия. В коммандитном акционерном обществе участники солидарно отвечают по долгам общества.

Societe Civile (гражданское общество). Форма юридика, позволяющая физлицам, осуществляющим свободные профессии, подлежащие законодательному регулированию, совместно осуществлять вышеуказанную деятельность. Участники несут ответственность за осуществляемую ими профессиональную деятельность и солидарно несут ответственность по долгам общества. Законом не предусматривается для создания этого общества никакого минимального капитала.

Законом предусмотрены общие нормы, но для каждого отдельного вида деятельности декретом Госсовета предусмотрена своя специфика. Среди профессий, имеющих акты, специально регулирующие их деятельность можно назвать архитекторов, адвокатов, стоматологов, оценщиков, бухгалтеров, аудиторов, врачей, ветеринаров, нотариусов.

За исключением положений, противоречащих положениям, регулирующим каждый вид деятельности, все участники могут являться членами только одного ПГО и не могут самостоятельно заниматься осуществлением определенного вида деятельности.

Уставный капитал ПГО разделен на равные части, которые не могут быть представлены в форме ценных бумаг. Специальными требованиями для каждого вида деятельности могут быть установлены требования об ограничении количества участников. Доли в уставном капитале должны быть разделены между участниками. Те доли, которые представлены в натуре, должны быть полностью переданы обществу к моменту его создания. Размер участия указывается в уставе, учитывая доли, внесенные в денежном выражении, в натуре или в форме передачи исключительных прав.

Управляющие несут ответственность лично или солидарно с обществом по отношению к третьим лицам в случае нарушения законов, иных нормативных правовых актов, устава общества и ошибок в управлении обществом.

Участники солидарно отвечают по долгам общества перед третьими лицами. В уставе может быть установлены доли, в пределах которых участники отвечают по долгам. Каждый участник отвечает всем своим имуществом за действия, совершенные при осуществлении вида деятельности. Общество несет с ним солидарную ответственность при нанесении ущерба. Общество и его участники должны быть застрахованы от гражданской ответственности при осуществлении профессиональной деятельности на условиях, предусмотренных в актах, регламентирующих данный вид деятельности, где также закрепляется распределение полномочий между участниками, правила профессиональной этики и дисциплины.

Societe en Nom Collectif (общество с неограниченной ответственностью). Это объединение двух или более лиц, в т.ч. юридических, с целью совместного осуществления предпринимательской деятельности под общим фирменным наименованием. Минимальный размер капитала товарищества не устанавливается. По обязательствам товарищества его члены несут солидарную ответственность всем своим имуществом. На управление делами товарищества и заключение сделок от его имени уполномочен каждый из его членов. Законодательство Франции не исключает возможности назначения в качестве уполномоченного на ведение дел товарищества лица, не являющегося его членом. Члены товарищества, не участвующие в его управлении, имеют право на ознакомление с документами дважды в год. Публичной отчетности товарищество не подлежит. Прекращение товарищества должно быть оформлено в соответствующих государственных органах. Участники товарищества несут ответственность по его обязательствам в течение 5 лет после ликвидации.

Societe Anonyme (акционерное общество). Не менее 7 участников. АО может получать большие займы, выпускать облигации, свободно продавать свои акции. Все участники несут ответственность в размерах своей доли в капитале, но эта доля никогда не может продаваться.

Законодательство разделяет АО на два вида: открытое и закрытое. Открытое АО может быть создано с уставным капиталом не менее 225 тыс. евро. На момент регистрации ОАО половина его акций должна быть размещена в свободной продаже и оплачена. Вторая часть акций должна быть продана в течение 5 лет. Закрытое АО создается без широкого привлечения средств граждан со стороны. Минимальный уставный капитал ЗАО составляет 37 тыс. евро.

Французское право не допускает существования акционерного общества, в котором все акции принадлежат одному лицу. В качестве акционера может выступать и юридическое лицо. Акционерное общество несет имущественную ответственность по своим обязательствам в пределах принадлежащих ему активов. Органом управления делами акционерного общества является административный совет, число членов которого составляет 3-12. Во главе совета стоит президент, у которого может

быть заместитель, называемый генеральным директором. Каждый член административного совета должен быть держателем акций, число которых определяется уставом. Члены совета ведут дела общества и заключают сделки от его имени.

Общее собрание акционеров созывается решением административного совета. Оно также может быть созвано по инициативе комиссаров (ревизоров) или по требованию акционеров, владеющих акциями, представляющими не менее 1/10 уставного капитала общества. Акционерное общество подлежит публичной отчетности. Из финансовой отчетности обязательной публикации по установленной схеме подлежат: баланс, счет прибылей и убытков, счет результатов.

Societe en commandite simple (Коммандитное товарищество) признается юрлицом. Это объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (коммандитисты или вкладчики) — отвечают только своим капиталом. Товарищество должно быть зарегистрировано в торговом реестре с последующей публикацией имен полных товарищей. Полные товарищи имеют право лично участвовать в делах товарищества и заключать сделки от его имени. Коммандитисты участвуют в товариществе только своим капиталом, они не имеют права выступать от имени товарищества даже по доверенности. При нарушении этого правила они несут такую же ответственность по обязательствам товарищества, как и полные товарищи.

Societe en commandite par action (акционерно-коммандитное товарищество) регулируется положениями закона об акционерных компаниях и товариществах. Для образования товарищества достаточно одного полного товарища и не менее трех акционеров.

Societe par Actions Simplifiee (упрощенное акционерное общество). Юрлицо, каждый участник которого (минимум 2, максимум не установлен) не несет ответственности за долги общества, за исключением вкладов в уставный капитал. Может существовать в закрытой форме. Минимальный уставный капитал — 37 тыс. евро, при открытой форме минимальный уставный капитал 225 тыс. евро. Как и акционерное общество подлежит обязательному аудиту. Законодательством не предусмотрены органы управления, президентом может являться физическое и юридическое лицо, уставом могут быть предусмотрены иные управляющие органы.

Зачастую создается с целью: взаимодействия между юрлицами (развитие рынков, совместные исследования; совместная издательская деятельность; ассоциация инвесторов).

Societe par Actions Simplifiee Unipersonnelle (SA-SU). Повторяет форму упрощенного акционерного общества с изъятиями. Все преимущества полных участников принадлежат одному лицу, не подлежат обязательному аудиту. Минимальный уставный капитал 37 тыс. евро

Регистрация предприятий или филиалов. Следует обращаться в Центр оформления предприятий (CFE, Centre de formalites des entreprises) при Торгово-промышленной палате Парижа или соответствующего департамента.

Для каждой формы юрлица существует специфика, но в целом перечень необходимых документов таков: заполненное заявление на регистрацию; 2 экземпляра подписанных уставных документов; подтверждение внесения уставного капитала или подписки на акции; публикация в официальном издании; 2 копии актов о назначении управляющих.

Для иностранца-управляющего нужны: копия свидетельства о рождении и документ, подтверждающий личность и гражданство; копия корты иностранного коммерсанта. Для юридического лица документ, подтверждающие: внесение в реестр юрлиц; наличие помещения (копия договора аренды, документ, подтверждающий право собственности на помещения).

Любой иностранный гражданин, желающий заниматься предпринимательской деятельностью должен получить специальное удостоверение личности – карту коммерсанта. (статья L 122-1 Коммерческого кодекса Франции), Граждане иностранного государства – участники юрлица, отвечающие по долгам как перед иными участниками так и перед третьими лицами и имеющие право принимать участие в управлении юридическим лицом должны обладать картой коммерсанта (декрет от 28 янв. 1998г. №98-58 «О получении карты коммерсанта»).

Это правило обязательно: для управляющих обществами с ограниченной ответственностью и индивидуальных предприятий с ограниченной ответственностью; для гендиректоров акционерных обществ или, при необходимости, президента административного совета; для президента или директора или генерального директора акционерных обществ и для президента наблюдательного совета; для президента упрощенного акционерного общества; для администраторов, уполномоченных принимать решения для создания экономического объединения; для участников и управляющих полных товариществ; для полных товарищей и управляющего простых и акционерных коммандитных товариществ; для лиц, наделенных правом заключать соглашения с юрлицами действующими по праву иного государства в качестве представительства или филиала, находящегося на территории Франции.

Вышеуказанные правила не распространяются на граждан стран-участниц Европейского экономического пространства, иностранцев со странами происхождения которых Францией заключены соглашения, в котором оговорены такие вопросы или обладателей карты резидента.

Физицо, частный предприниматель или управляющий юрлицом, зарегистрированным на территории Франции, желающий получить карту коммерсанта, должны иметь вид на жительство на территории Франции.

Если лицо запрашивающее карту коммерсанта желает проживать во Франции, запрос о предоставлении карты коммерсанта необходимо адресовать в ту же службу, куда и запрос о визе (консульство). Если же соискатель не имеет намерения проживать во Франции или уже там проживает на иных условиях запрос необходимо адресовать в префектуру, где он хотел бы осуществлять деятельность.

Префект департамента, в котором создано или будет создано юрлицо рассматривает запрос на выдачу карты коммерсанта после предоставления полного досье, включающего: запрос в свободной форме на имя префекта; заполненная анкета в 3 экземплярах; выписка об отсутствии судимостей

не старше 3 мес. из страны происхождения; заявление об отсутствии обвинений и дел о банкротстве в иных странах, в которых коммерсант проживал 20 последних лет; паспорт и резюме.

Документы, необходимые для деятельности в юридическом лице, создаваемом по французскому праву: подтверждение назначения; договор аренды или иной документ, подтверждающий местожительство управляющего во Франции; проект учредительных документов; распределение акционерного капитала; предполагаемый результат деятельности на 3 ближайших года.

При назначении на должность в уже существующем юрлице: подтверждение назначения; подтверждение регистрации юрлица и его внесения в реестр юрлиц полученное не ранее 3 мес.; копия учредительных документов; предполагаемое деление уставного капитала; последний баланс; справка об отсутствии задолженности по налогам.

Отказ в выдаче карты должен быть мотивирован и четко определять причины отказа, также там должны быть указаны сроки и способы обжалования решения. По общему правилу прямые иноинвестиции во Франции ничем не ограничены. Единственная необходимая формальность – это подача административной декларации.

Подача административной декларации необходима при: создании юрлица; расширении деятельности уже существующего юрлица; увеличении доли участия во французском юрлице, находящимся под иностранным контролем, в том случае, если оно осуществляется инвестором, уже владеющим более 2/3 капитала или голосов в управлении; подписке или увеличении инвестором капитала французского юрлица под иностранным контролем, при сохранении его участия; прямых инвестициях, осуществляемых между двумя юрлицами, принадлежащими одной группе; предоставлении кредитов, займов, гарантий, субвенций французскому юрлицу, находящемуся под контролем иностранного юрлица, предоставляемые последним; прямых инвестициях в юрлице, осуществляющее деятельность на рынке недвижимости (за исключением строительства недвижимости, предназначенной для продажи или аренды).

Некоторые иноинвестиции могут быть осуществлены только при наличии предварительного разрешения: инвестиции, направленные в сектор, представляющий общественный интерес; исследование, разработка и продажа вооружения.

Чехия

Экономика

Макроэкономическую ситуацию в Чехии можно характеризовать как стабильную. В 2001-03гг. рост ВВП составлял в среднем 2,8% в год. Рост ВВП в 2003г. составил 2,5%. На развитии экономики отрицательно сказались последствия крупномасштабного наводнения в авг.-сент. 2002г., затронувшее 20% промышленности ЧР и принесшее убытки 3,3 млрд. евро. В 2003г. 80% ВВП произведено в частном секторе экономики.

Экономика Чешской Республики

	2001г.	2002г.	2003г.
ВВП, в текущих ценах, млрд.чеш.крон.....	2158	2276	2333
ВВП, в текущих ценах, млрд.долл.....	56,7	69,9	83,3
Рост ВВП в пост. ценах, чеш.кроны в % к пред.г.	3,1	2,7	2,5
Инфляция, %	3,9	1,4	0,1-0,4

Безработица, %	8,5	9,2	10,4
Индекс развития, пред. год = 100			
Обрабатывающая промышленность	106,5	104,1	105
Сельское хозяйство	102,5	97,5	95-97
Прямые иноинвестиции, млрд.долл.	4,9	8,4	5
Сальдо торгового баланса, млрд.долл.	-3,07	-2,36	-2,6
Экспорт, млрд.долл.	33,40	38,40	48,6
Импорт, млрд.долл.	36,47	40,76	51,2
Валютные резервы, вкл. золото, млрд.долл.	14,6	22	23
Курс чешской кроны, в среднем за год			
1 USD	38,04	32,6	28
1 EUR	34,1	30,8	31,3

Источник: Евростат, Чешское статуправление, ОЭСР

Прирост объема промышленного производства в Чехии в 2003г. составил 6% (против 5% в 2002г.), в т.ч. в обрабатывающей промышленности — 8-9%. Рост промышленного производства обеспечен за счет предприятий с иностранным участием, доля которых в целом по промышленности составляет 50%. Производительность труда в промышленности в целом возросла в 2003г. на 6%.

Объем иноинвестиций в экономику Чехии составил 5 млрд.долл. (2002г. — 8,4 млрд.долл.), причем подавляющая часть инвестиций направлялась на создание новых производств. Крупных приватизационных проектов в 2003г. не осуществлялось.

Правительству ЧР и Чешскому нацбанку (ЧНБ), благодаря жесткой финансово-кредитной политике, удастся удерживать под контролем инфляцию. В 2003г. ее уровень оценивается в 0,1-0,4% (2002г. — 1,4%), т.е. ниже запланированных ЧНБ индикативных показателей.

В 2003г. был отмечен рост курса кроны по отношению к доллару (на 4,1%) и его снижение по отношению к евро (на 1,6%). Правительство и ЧНБ согласовали единую стратегию предотвращения дальнейшего укрепления кроны, сочетающую интервенции на валютном рынке и снижение учетных ставок. Чтобы избежать негативных последствий усиления кроны, принято решение об аккумуляции поступающих от приватизации средств иноинвесторов на специальном счете ЧНБ.

Средняя зарплата в 2003г. составила 18 133 чешских крон (640 долл.). Законодательно утверждена минимальная зарплата на уровне 6200 чешских крон (219 долл.). **Чехия по уровню жизни занимает 36 место в мире.**

Высоким продолжает оставаться уровень безработицы. По стране на конец года он составил 10,4% (540 тыс.чел.) от общего числа трудоспособного населения (2002г. — 9,2%). В отдельных регионах страны — в Северной и Северо-западной Чехии, Северной Моравии и Остраво-Карвинском районе уровень безработицы превышает 15-20%.

Торговый баланс Чехии сведен с дефицитом 2,6 млрд.долл. (2002г. — 2,8 млрд.долл.), а дефицит платежного баланса составил 600 млн.долл.

Ухудшилось положение с госфинансами, общий дефицит которых (рассчитанный по методике европейских стандартов ESA 95) составил 6,7% ВВП. Причиной этого являются издержки, связанные с проведением структурных реформ в промышленности и санацией банковского сектора, недостаточно жесткая политика сокращения расходных статей бюджета, поверхностная реформа пенсионной системы. Общий госдолг в 2003г. — 30% ВВП.

По прогнозным оценкам чешских экспертов, в 2004г. сохранится положительная тенденция развития чешской экономики. Ожидаемый рост

ВВП в 3,5% связывается с вхождением Чехии в единый европейский рынок, ростом внутреннего потребления на основе увеличения реальных доходов населения и низких банковских учетных ставок. Уровень безработицы увеличится до 10,3% и инфляции — до 3,5%. Курс кроны может колебаться на уровне 32-33 крон за евро и 27-28 крон за 1 долл. США.

В 2004г. в Чехии начнет осуществляться реформа финансов на основе пакета мер, принятого в 2003г. парламентом по представлению правительства, предусматривающих как увеличение доходной части бюджета, так и уменьшение расходных статей. По расчетам правительства, к 2006г. удастся сократить до 4% размер дефицита госбюджета по отношению к ВВП.

В связи с окончательным объединением с общеевропейским рынком и прогнозируемым оживлением экономической конъюнктуры в странах ЕС и США в 2004г. можно ожидать увеличения на 10-12% товарооборота с основными торговыми партнерами.

На развитие торгово-экономических отношений между Чехией и Россией в ближайшей перспективе будут оказывать влияние следующие факторы: уровень мировых цен на энергоносители (нефть и газ), составляющих основу российского экспорта в Чехию; меры российского правительства по господдержке экспорта товаров с высокой степенью обработки; меры, принимаемые правительством ЧР по поддержке экспорта в Россию; дальнейшее расширение географии и масштабов сотрудничества между РФ и ЧР на региональном уровне;

В 2004г. товарооборот между Россией и Чехией возрастет на 8% и составит 3,1 млрд.долл., в т.ч. российский экспорт — 2,5 млрд. и импорт — 600 млн.долл. Благодаря поставкам из РФ в ЧР машинотехнической продукции в счет погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР, доля машин и оборудования в российском экспорте сохранится на уровне 8%.

Банки

В Чешской Республике действует двухступенчатая банковская система европейского типа, включающая в себя центральный Чешский нацбанк (ЧНБ) и сеть коммерческих банков универсального типа. Согласно Закону «О банках» №126/2002 осуществлять банковскую деятельность в ЧР могут субъекты в форме акционерного общества на основе банковской лицензии, выданной им ЧНБ. В ЧР насчитывается всего 39 банков. Из них лишь в 13 преобладает долевое участие чешского капитала. Остальные 26 либо являются филиалами иностранных банков, либо находятся под их контролем.

Банковский сектор ЧР предлагает все стандартные услуги от осуществления платежных операций, операций по вкладам и кредитам, гарантийным торговым сделкам до услуг в сфере рынка капитала, услуг по хранению, консалтингу, торговле финансами, включая электронные банковские услуги на современном высоком уровне. Механизмы банковского надзора и управления рисками действуют на стандартном европейском уровне так же, как и система страхования вкладов, которая покрывает широкую шкалу требований клиентов (по вкладам в чешских кронах и в инва-

люте, депозитным сертификатам и другим облигациям). Действуют стандартные меры по охране банковской тайны, запрету использования привилегированной информации, отделению инвестиционных операций от других банковских сделок, профилактике «отмывания денег», а также меры, препятствующие злоупотреблению данными о клиентах. Наряду с банковским сектором, существует кооперативная финансовая система (регламентируется Законом «О сберегательных и кредитных кооперативах» №87/1995 в формулировке новых редакций, прежде всего Закона №100/2000) с самостоятельной системой надзора и страхования вкладов.

Приспособление Чехией регулирования финансовой деятельности к правовым нормам и правилам Евросоюза происходит путем постепенного принятия директив и рекомендаций ЕС. В чешском законодательстве пока наблюдается асимметрия в пользу регулирования банковской деятельности в ущерб остальным субъектам финансового рынка. Положение начало исправляться в 2002г. с принятием поправок, направленных на обеспечение комплексного регулирования рынка и охрану потребителя – клиента финансовых учреждений. Исходя из опыта ЕС, ЧР корректирует свою политику в этой области в сторону создания эффективной системы консолидированного надзора за финансовыми группами, работа которых в стране отличается относительно высокой степенью рисков. Основное внимание в этой области уделяется разграничению полномочий и координации действий минфина ЧР, ЧНБ и Комиссии по ценным бумагам. Основной задачей на этапе перед вступлением Чехии в ЕС является максимальное сближение чешской системы надзора с практикой, принятой в развитых западноевропейских государствах.

Вышеупомянутый Закон «О банках» гармонизирован с правовыми нормами и практикой ЕС в области учреждения и деятельности кредитных организаций и системы гарантий по вкладам. Основные нововведения состоят в расширении консолидированного надзора за финансовыми холдингами, которыми управляют банки (в т.ч. право надзора в стране-учредителе), а также введении принципа единой банковской лицензии в рамках Европейского экономического пространства. Единая банковская лицензия предоставляется банкам, иностранным институтам электронных денег, а также дочерним компаниям банков, в которых этим банкам принадлежит не менее 90% капитала, и за обязательства которых банки ручаются. На основании такой лицензии можно открыть филиал или предоставлять услуги за рубежом. Консолидированный надзор ЧНБ распространяется не только на холдинги, во главе которых стоят банки, но и на все смешанные холдинги составной частью которых является банк; или большинство членов которых (в расчете по объему капитала) являются финансовыми организациями или банками; или же они управляются и контролируются финансовой организацией.

Функционирование филиалов иностранных банков в ЧР подлежит надзору компетентных органов страны – учредителя иностранного банка и банковскому надзору со стороны ЧНБ. Рамки надзора в значительной степени зависят от страны – учредителя. Филиалы банков стран ЕС не подчиняются банковскому законодательству ЧР и надзору ЧНБ,

за исключением строго ограниченных областей деятельности. Надзору ЧНБ подлежит также деятельность расположенных на территории ЧР консолидированных групп с участием чешских банков.

На филиалы иностранных банков распространяются следующие положения Закона: банк обязан разработать действенный порядок рассмотрения жалоб клиентов; банк должен предоставлять данные, на которые не распространяется банковская тайна; банк должен соблюдать положения, касающиеся собственной ликвидности; проводить соответствующую валютную политику и поправочные расчеты в бухгалтерских отчетах.

Если филиал банка решит участвовать в платежной системе ЧНБ, использовать возможность вступления в реестр кредитов или застраховаться в Фонде страхования вкладов, то в таком случае он обязан выполнить все правила и предписания, оговаривающие деятельность этих систем. В соответствии с Законом «О введении налогов и сборов» №337/1992, филиалы инобанков должны быть зарегистрированы в ЧР в качестве налогового субъекта.

В соответствии с правом ЕС, Закон обеспечивает филиалам иностранных банков в ЧР единственное преимущество: на них не распространяются чешские общественно-правовые предписания, упорядочивающие специфическую деятельность банков. Филиалы институтов электронных денег не обязаны получать валютную лицензию. Банкам разрешается заниматься деятельностью, не указанной в лицензии, если она связана с обеспечением функционирования банка, а также с работой финансовых организаций и предприятий, над которыми банк осуществляет контроль. Изменения в области лицензирования весьма незначительны, в основном в них уточняются сроки проведения административных процедур.

Своих клиентов банк обязан информировать о структуре консолидированной группы, частью которой он является, о страховании вкладов и участии в платежных системах. Ужесточились правила, позволяющие не засчитывать долю квалифицированного участия у лица, не являющегося финансовой организацией, в общий лимит участия. Об изменениях в долях квалифицированного участия банк обязан сообщать ЧНБ (об утрате квалифицированного участия, снижении его доли ниже установленных лимитов или же о передиспониции такого объема акций и прав, которые по существу представляют собой квалифицированное участие). Закон предписывает банкам создать независимый отдел внутреннего аудита, непосредственно связанный с наблюдательным советом. Банк должен обеспечить, чтобы его капитал не снизился ниже 500000 крон (18000 долл.).

В 2002г. на основании директив ЕС в Чехии был принят закон о переводах финансовых средств, об электронных платежных средствах и платежных системах (Закон «О расчетах» №124/2002). Руководствуясь им, чешские банки приспособливают свои коммерческие условия в соответствии с рекомендациями Еврокомиссии в области безналичных расчетов. Кроме того, Законом №229/2002 в ЧР вводится институт финансовых арбитров, основной задачей которых будет внесудебное решение финансовых споров, возникающих в ходе применения Закона «О расчетах» и при использовании электронных средств осуществления платежей.

Эксперты Чешского нацбанка (ЧНБ) считают, что Чехия повысила эффективность регулирования своего финансового рынка и создала предпосылки для здорового развития банковского сектора, исключая серьезные проблемы системного характера. В среднесрочной перспективе ЧНБ прогнозирует следующие тенденции в развитии чешского банковского сектора:

По сравнению с еврозоной здесь существуют резервы для дальнейшего роста, например, в области страхования жизни граждан (доля активов страхового рынка в ЧР составляет 7-8%). В результате деятельности транснациональных финансовых групп банковский сектор ЧР стал частью общеевропейских банковских структур. В будущем возможно продолжение проникновения новых иностранных субъектов на чешский финансовый рынок в форме слияния, передачи доли участия, учреждения филиалов на территории ЧР. В ЕС Чехия рассчитывает перенять у партнеров из Австрии, Германии, Бельгии, Франции, Италии и Голландии эффективные банковские технологии и «ноу-хау», которые способствовали бы оптимизации управления рисками, расширению спектра банковских услуг за счет используемых европейскими банками комплексных банковских продуктов.

Процесс концентрации капитала в ЧР связан в основном с приватизацией банковского сектора. Кроме того, на данную ситуацию влияют проходящие в ЕС процессы слияния действующих в Чехии иностранных субъектов. В настоящее время чешский финансовый рынок контролируются небольшой группой крупных банков. Три наиболее крупных «игрока» — «Ческословенска обходни банка» (ЧСОБ), «Ческа Споржителна» (ЧС) и «Коммерчни банка» (КБ) контролируют 62,4% активов банковского сектора. В перспективе ожидается рост активности средних банков, постепенно расширяющих свою деятельность. Малые банки занимают незначительную часть рынка и в основном специализируются на работе с отдельными банковскими продуктами и услугами или специальными клиентами.

	I кв. 2003г.		2002г.		2001г.		2000г.	
	1	2	1	2	1	2	1	2
ЧСОБ	0,72	...517,30	...6,59	...597,04	...5,95	...586,43	...4,69	...545,17
ЧС	1,82	...549,60	...5,81	...519,69	...1,80	...491,61	...0,04	...438,06
КБ	1,44	...455,80	...9,03	...446,09	...2,90	...431,43	...0,15	...476,84
Весь банковский сектор	4,13	...2504,81	...28,17	...2503,73	...16,91	...2500,31	...14,49	...2255,26

1 – Чистая прибыль; 2 – активы

Деятельность трех наиболее крупных чешских банков определяется стратегией их иностранных владельцев. После завершения приватизации они инициировали в банках процессы трансформации, направленные на оптимизацию их деятельности, и повышение доходности. Например, собственник КБ французская Societe Generale ориентируется прежде всего на управление банковскими рисками. Немецкий Erste Bank, владеющий ЧС, полностью трансформировал все сферы деятельности чешского банка с акцентом на повышение эффективности управления более чем 200 банковскими проектами. Бельгийская КВС намерена создать на базе ЧСОБ финансовую группу для работы в области страхования банков.

В целях экономии финансовых ресурсов и снижения рисков в дальнейшем будет совершенствоваться координация деятельности чеш-

ских банков в рамках финансовых групп их материнских банков на уровне, соответствующем действующим в ЧР правовым нормам. В целях приспособления к рынку ЕС материнскими банками ведется работа по передачи европейских технологий, которые позволили бы улучшить качество внутреннего функционирования чешских банков, прежде всего, в области управления финансовыми рисками. Чешским клиентам планируется предоставить разнообразный набор взаимосвязанных продуктов, успешно используемых в ЕС.

В будущем банки уже не должны будут производить взаимные расчеты внутри ЧР посредством клирингового центра ЧНБ в кронах. Для этой цели они смогут использовать любую платежную систему, пользующуюся преимуществом окончательного расчета, в соответствии с директивой ЕС «Об окончательных расчетах в платежных системах и системах торговых расчетов в ценных бумагах».

В ЧР развивается использование мобильных телефонных сетей и интернета для связи с банками. Банки стимулируют активность своих клиентов по использованию новых дистрибуторских каналов, проводя политику снижения сборов. Условием роста в этой области, по мнению чешских финансовых аналитиков, является повышение доступности интернета и устранение рисков и угроз злоупотребления данными при выполнении электронных операций.

Кредиты

Недостаток возможностей эффективного предоставления кредитов чешским предприятиям и возрастающая конкуренция в небанковском сегменте финансового сектора на фоне достаточно низкой задолженности населения банкам (9,4% в ЧР и 50% в среднем по ЕС), позволяют осуществлять в ЧР более широкое кредитование физических лиц. Несмотря на высокие темпы роста в этой области банковской деятельности в последние несколько лет, доля кредитов населению в общем объеме кредитования пока относительно низкая (в 2002г. она составляла 14,3%). Предоставление кредитов населению считается менее рискованным, в чем предпринимательской сфере. Об этом свидетельствует и декларируемая в стратегиях развития большинства чешских банков необходимость увеличения объема предоставления таких кредитов. Активизации деятельности в области кредитования населения способствует созданный в ЧР коммерческий регистр кредитов физическим лицам, с помощью которого банки могут обмениваться информацией о платежеспособности и надежности клиентов.

В области потребительских и ипотечных кредитов банки испытывают возрастающую конкуренцию со стороны финансовых и торговых компаний, предлагающих гражданам Чехии кредиты на покупку товаров, торговлю в рассрочку, кредитные карты. Решающим фактором здесь является быстрое оформление кредита непосредственно на месте покупки. Важным фактором, направленным на создание единых условий кредитования в потребительской сфере является новый Закон «О потребительских кредитах», устанавливающий обязательное указание годовой процентной ставки по кредиту.

Несмотря на многочисленные улучшения, качество «кредитного портфеля» по-прежнему не соответствует уровню ЕС и относится к числу рисков чешского банковского сектора. Доля классифицированных кредитов в общем объеме кредитования в ЧР снизилась с 29% в 2000г. до 17,9% в 2002г. Хотя по европейским меркам она продолжает оставаться достаточно высокой, что обусловлено, в первую очередь, принятой в ЧР более строгой методикой классификации. Потенциальные риски по классифицированным кредитам полностью покрываются созданными банками резервами. Дальнейшее снижение объемов некачественных кредитов будет зависеть от повышения уровня списания убыточных кредитов за счет зарезервированных средств и способности банков предоставлять качественные возвратные кредиты. На качестве «кредитного портфеля» позитивно сказываются перенимаемые у партнеров из ЕС новые комплексные методы управления кредитами и рисками.

За исключением приобретения государственных ценных бумаг, активностей чешских банков на рынке акций и облигаций минимальна, прежде всего, по причине незначительного объема негосударственных ценных бумаг на чешском рынке и высокой степени связанных с ними рисков. Другой возможностью инвестиций для чешских банков в ЧНБ считают размещение их активов за рубежом, прежде всего их вложение в банки-нерезиденты. Снижение учетных ставок постепенно уменьшает выгоду подобных акций.

Ограниченная кредитная активность банков по отношению к рисковому предпринимательской клиентуре в последние годы приводит к относительно большому переизбытку ресурсов, для которых банки ищут прибыльное вложение с низкой степенью риска (соразмерность капитала банков превысила в марте 2003г. 13,7% вместо установленных минимальных 8%). Эту тенденцию наглядно иллюстрирует соотношение между кредитами и вкладами клиентов (без учета государственных институтов). В ЧР банковские вклады превышают объем кредитов примерно на 45%, в странах же ЕС наблюдается обратная ситуация.

Чешские банки инвестируют финансовые излишки в государственные среднесрочные и долгосрочные облигации. Такой инструмент является одним из наиболее часто используемых безрисковых альтернатив, поскольку позволяет получать банкам гарантированную прибыль. В своих «портфелях» банки держат 62% от общего объема эмитированных государственных ценных бумаг, гособлигации составляют 9,5% их балансовой стоимости.

В 2002г. чешские банки работали в условиях низких процентных ставок на межбанковском рынке. Стабильным вкладом в доходность банков являлись прибыль с процентов и прибыль от сборов и комиссий. Другую статью банковских доходных операций на финансовом рынке можно характеризовать как не приносящую долговременной стабильной прибыли. Рост доходов банков обеспечили в основном комиссии и сборы. Их доля в общей прибыли увеличилась на 25%, что соответствует уровню ЕС (30%). Меньшая потребность в создании резервов, снижение темпов роста управленческих расходов привели к рекордно высокой чистой прибыли банковского сектора 28,17 млрд.кр.

По сравнению со странами ЕС в ЧР отмечается большая диверсификация маржи по отдельным

банковским продуктам. Банки в ЧР реализуют в три раза высшую, чем в ЕС, маржу по кредитам населению, что связано с ростом спроса на кредиты. Более низкую маржу реализуют банки по кредитам предприятиям. Маржа по депозитам в ЧР и ЕС находится примерно на одинаковом уровне. Средняя рентабельность активов банковского сектора с чистой прибылью возросла с 0,9% до 1,32%, что вдвое превышает стандартный уровень ЕС (0,53%).

Соразмерность капитала, которая является характеристикой финансовой стабильности банков, достигла в конце 2002г. 15,4%. Это свидетельствует о достаточно высоком потенциале развития банковской деятельности. Общий уровень соразмерности капитала банков в ЧР на 4% выше, чем в странах ЕС. Причина заключается в ограниченных кредитных активах и практике размещения свободных средств в банках посредством казначейских ордеров, т.е. использования продуктов с меньшей степенью риска. Постоянно увеличивающееся предложение продуктов и услуг со специфическими рисками должно стимулировать развитие системы банковского регулирования.

Рынок ценных бумаг

По критерию доступности иностранным инвесторам, ликвидности, набору предложений рынок ценных бумаг в ЧР принадлежит к числу наиболее развитых в регионе ЦВЕ. В апр. 1993г. начало свою работу АО «Пражская биржа ценных бумаг». Как и большинство европейских бирж, ПБЦБ построена по принципу членства. Членом биржи может стать юридическое лицо, записанное в торговом реестре ЧР и располагающее полномочиями на покупку и продажу ценных бумаг. Член биржи одновременно должен быть членом Гарантийного фонда биржи, средства которого служат для покрытия обязательств, вытекающих из финансовых расчетов по биржевым сделкам. Имущественной предпосылкой для возникновения членства является взнос в уставной фонд в 10 млн.кр. (312500 евро). Член биржи обязан также своевременно предъявить ликвидные средства в 5 млн.кр. (156250 евро). Членом биржи не может стать юрист, на имущество которого был объявлен конкурс, или разрешена уплата долга, или в заявлении на объявление конкурса было отказано по причине недостатка имущества. Членом биржи не может быть также банк, находящийся под внешним управлением.

На ПБЦБ можно торговать ценными бумагами, соответствующим условиям чешского Закона «О ценных бумагах». Эмиссии ценных бумаг могут быть произведены на главном, побочном, новом и свободном рынках. Каждый из этих рынков имеет свои условия приема, установленные «Биржевыми правилами» в разделе «Условия приема ценных бумаг для торговли на бирже». В 2002г. на ПБЦБ велась торговля 102 эмиссиями акций и паевых листов и 84 эмиссиями облигаций.

Решение о приеме ценных бумаг на биржевой рынок принимает Биржевой комитет по котировке в соответствии с условиями приема ценных бумаг для торговой сделки на данном рынке. Регистрация на престижных биржевых рынках, которыми считаются главный, побочный и новый рынки, предъявляет к эмитентам высокие требования. Эмитенты престижных рынков обязаны ежеквартально предоставлять информацию о сво-

ем экономическом положении, а также все данные, которые могут повлиять на стоимость курса данной эмиссии. Эмитенты, эмиссии которых зарегистрированы на свободном рынке, предоставляют информацию, установленную Законом «О ценных бумагах» (годовые и полугодовые отчеты, а также все факты, которые могут привести к важному изменению курса ценных бумаг).

Система биржевой торговли основана на автоматизированной обработке заказов и инструкций фирм-членов биржи относительно купли и продажи ценных бумаг при помощи автоматизированной системы торговли. АСТ представляет собой открытую систему типа «клиент/сервер», которая позволяет напрямую соединять программную среду компании с биржей. На ПБЦБ можно заключать следующие виды биржевых торговых сделок: торговые сделки участников рынка SPAD. Этот торговый сегмент предназначен для наиболее ликвидных эмиссий; автоматические торговые сделки – аукционы и непрерывные текущие сделки; блочные торговые сделки, заключаемые членами биржи.

Для покрытия обязательств и рисков, вытекающих из финансовых расчетов по сделкам, заключенным в рамках курсообразующих сегментов SPAD, и автоматическим сделкам предназначены средства Гарантийного фонда биржи, которым управляет дочернее общество биржи – АО Univus. Оно занимается финансовыми расчетами по биржевым сделкам.

Основным официальным индексом биржи является индекс PX50, исчисление которого основано на методике IFC (International Finance Corporation), рекомендованной для создания индексов на новых формирующихся рынках. Его систематический подсчет был введен в янв. 1999г. На основе решения Комитета по биржевым торговым сделкам в дек. 2001г. количество эмиссий индекса стало переменным, но оно не должно превышать 50 эмиссий. В начале 2002г. базис индекса PX50 составлял 37 эмиссий. Вторым по значению биржевым индексом является индекс PX-D, созданный в качестве базисного актива для торговли производными. Систематическая калькуляция индекса была также введена в янв. 1999г. Он отражает рост цен наиболее ликвидных биржевых эмиссий.

ПБЦБ предоставляет комплексный набор информации о результатах торговых сделок, включая основные статистические сводки, об эмиссиях, продаваемых на бирже, об эмитентах престижных рынков, о работе биржи, а также ряд дальнейшей информации из различных областей деятельности биржи. Наиболее мощный массив информации представлен в интернете на страницах биржи (www.pse.cz). Для инвесторов, которые пользуются информацией в форме, пригодной для дальнейшей компьютерной обработки, предназначен платный сервис FTP. Биржевую информацию можно также получить посредством фирм, предоставляющих данные на основе заключенного с биржей договора о дальнейшем распространении биржевой информации. Крупнейшими информационными агентствами с прямым подключением к информационной системе биржи являются фирмы Bloomberg, Reuters, Telekurs и Thomson Financial.

В 2002г. биржа насчитывала 34 члена. Как показывает практика, торговля на ПБЦБ сосредоточена в основном в руках нескольких крупных на-

циональных финансовых учреждений. Иностранцы «игроки» участвуют в заключении сделок на чешском рынке нерегулярно, но зато их сделки самые крупные.

В области международных отношений ПБЦБ ориентируется на возможность включения в процессы глобализации в рамках рынков капитала в Европе, а также стремится к более активному продвижению на европейский рынок ценных бумаг. С июня 2001г. биржа является ассоциированным членом Федерации европейских бирж (FESE), при этом после вступления ЧР в ЕС ассоциированное членство станет действительным.

В ЧР действует достаточно либеральный Закон «О валюте» №219/1995, позволяющий проводить часть финансовых операций без какого-либо вмешательства со стороны государства. Согласно этому закону, иностранные лица вправе покупать в ЧР денежные средства в инвалюте за чешскую валюту и, наоборот, приобретать другие валютные ценности, приобретать недвижимость, ввозить или вывозить чешскую и иностранную валюту, если закон не устанавливает иначе. Иностранцы и чешские субъекты валютно-финансовых отношений обязаны отчитываться в установленном Законом порядке о фактах прямых и других инвестиций, получения кредитов, покупки ценных бумаг и связанных с ними инкассо и платежей в отношении иностранных лиц и чешских лиц за границей, об операциях на финансовом рынке, в т.ч. реализованных посредством иностранных лиц, а также об открытии счетов за границей и их состоянии. Выпуск иностранных ценных бумаг для открытой и закрытой торговли в ЧР и их продвижение на чешский рынок возможны лишь на основе валютного разрешения Чешского нацбанка.

Налоги

Налоги в ЧР подразделяются на прямые (подходный, на недвижимость, наследство, дорожный и т.д.) и косвенные (НДС и акцизы). В ЧР проводятся изменения в системе налогообложения с целью ее унификации с действующим в рамках ЕС режимом. В ближайшем будущем следует ожидать распространения базовой ставки НДС на все налогооблагаемые товары и услуги и некоторого снижения налога на доходы физ. и юрлиц.

Двусторонние внешнеэкономические связи между Россией и Чехией в налоговой сфере регулируются, наравне с чешскими законами о подоходном налоге физ. и юрлиц и налоге на недвижимое имущество, Межправительственной Конвенцией об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 1995г., Межправсоглашением о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах от 1997г. и рядом других межведомственных соглашений.

В ЧР действует практика предоставления стратегическим иностранным инвесторам налоговых льгот, являющихся одной из основных форм государственной поддержки инвесторов. В Законе «Об инвестициях» предусматривается, что максимально допустимый объем господдержки, оказываемой конкретным инвесторам, должен определяться в сотрудничестве с Европейской комиссией. Максимальный срок действия налоговых льгот для новых инвесторов составляет 10 лет, для уже работающих на чешском рынке налогоплательщиков – 5 лет.

Подоходный налог с физлиц. Закон о подоходном налоге №586/1992 был введен 1 янв. 1993г. и в последующем изменялся и дополнялся поправками. Подоходным налогом облагаются физлица, место жительства которых находится в ЧР или которые преимущественно находятся на территории ЧР (183 дня в году непрерывно, или в сумме). Физлица обязаны платить налог с доходов, полученных на территории ЧР и из источников за границей. Закон исключает двойное налогообложение, и налоги, выплаченные в другой стране, засчитываются в общую сумму налога. Физлица, не проживающие постоянно или преимущественно на территории ЧР, облагаются налогом на доходы, полученные из источников на территории в ЧР. Иностранцы граждане, постоянно проживающие за границей и направленные в ЧР заграничным субъектом в качестве специалистов (экспертов) для оказания профессиональной помощи выплачивают налог с суммы доходов, полученных из источников в ЧР.

Предметом подоходного налога являются доходы: по наемному труду и должностному содержанию; от предпринимательства или другой самостоятельной доходной деятельности; от капитала; от аренды; прочие.

Законом детально определены доходы, не облагаемые налогом, а также условия, при которых можно получить освобождение от уплаты налога. В эту категорию подпадают дорожные расходы, доходы от продажи недвижимости и частично другого имущества, ценных бумаг, если они получены лицами, не ведущими предпринимательскую деятельность, пенсии по возрасту и по инвалидности, не превышающие 10 тыс. чешских крон в год, выплаты по болезни и пособия по безработице.

Основой для взимания налога является сумма, на которую доходы плательщика в соответствующем календарном году превышают расходы, понесенные при получении доходов, их сохранении и удержании. Если плательщик в течение налогового периода получает два или более вида доходов, основой для налога является сумма всех частичных основ налога по отдельным видам дохода.

В основу для налога не включаются доходы, освобожденные от налога, и доходы, для которых установлено, что из них налог взимается в соответствии с особой тарифной ставкой. Налог от налогооблагаемой основы, уменьшенной на необлагаемую налогом часть, определяется следующим образом.

Налогооблагаемая база, в кронах		Налог
От	До	
0	109200.....	15%
109200	21840016380+20% от суммы, на кот. основа прев. 109200 кр.	
218400	33120038220+25% от суммы, на кот. основа прев. 218400 кр.	
331200	и более ..66420 + 32% от суммы, на кот. основа прев. 331200 кр.	

Помимо вышеуказанных существуют специальные ставки: 15% на проценты банковского депозита; 25% на дивиденды от акций и долей участия; 10% на суммы, выплачиваемые авторам за газетные и журнальные материалы; 15% на доходы, полученные на втором месте работы по найму, если они не превышают 2 тыс. кр. в месяц.

Не облагаемая налогом часть налоговой базы: 38040 кр. на плательщика в год; 23520 кр. в год на содержание каждого ребенка, проживающего с плательщиком; дополнительно 14280 кр. на плательщика, получающего пенсию по полной инва-

лидности; 18240 кр. в год на супругу (супруга), проживающую (проживающего) с плательщиком, если у нее (него) нет собственного дохода, превышающего 34920 кр. за налоговый период; дополнительно 10646 кр. на плательщика – учащегося школы второй ступени или студента университета; взносы на благотворительные цели, если они не превышают 10% налогооблагаемой суммы; проценты на ссуды, выдаваемые на покупку жилья.

Подоходный налог с юрлиц. Плательщики с юридическим адресом в ЧР обязаны платить налог с доходов, полученных из источников на территории ЧР и от доходов, исходящих из источников за границей. Плательщики, у которых нет юридического адреса на территории ЧР, обязаны платить налог только от доходов, происходящих из источников на территории ЧР. От уплаты налога освобождается Чешский Национальный банк (ЧНБ). Открытые коммерческие общества не платят подоходный налог как юрлица; общая прибыль распределяется между партнерами, которые включают свою долю в налогооблагаемую базу как физические или юридические лица.

Налог взимается со всех доходов (прибыли), поступающих от любого вида деятельности, собственности и имущества, если иное не предусмотрено законом. Предметом налога не являются недвижимое и движимое имущество, приобретенное в результате наследования или полученное в дар, за исключением вытекающих из него доходов.

Налогооблагаемой базой является разность между суммой доходов (не включая доход, который не является предметом для налога, и доход, освобожденный от налога) и расходами при условии их вещественной и временной связи в соответствующем налоговом периоде.

С 1998г. налог с юрлиц составляет 35% налогооблагаемой базы. Налогом в 5% облагаются инвестиционные компании, инвестиционные фонды и пенсионные фонды. Ставка в 5% также применяется к дивидендам чешских юрлиц, полученным как из источников на территории ЧР, так и за рубежом.

Налогооблагаемая база юридических лиц, которые были созданы не в целях ведения предпринимательской деятельности, уменьшается на 30% (или максимально на 3 млн.кр.), если сэкономленные таким образом денежные средства идут на покрытие расходов, связанных с деятельностью, доход от которой не подлежит обложению налогом. Также из налогооблагаемой базы вычитаются пожертвования муниципалитетам, общественным организациям и юридическим лицам-резидентам, осуществляющим финансирование науки, образования, культуры, социальной сферы, защиту окружающей среды, предоставляющим гуманитарную помощь. Пожертвования, исключаемые из базы, не могут превышать% налогооблагаемой базы.

Законом предусмотрены другие случаи освобождения от налога доходов юрлиц: членские взносы в профессиональные ассоциации, доходы от жилищных кооперативов (плата за квартиры и гаражи), доходы от гидроэлектростанций мощностью до 1 мвт. в первые пять лет эксплуатации и т.д.

Для иностранцев, ведущих предпринимательскую деятельность в ЧР важное значение имеют положения закона об исключении из налогооблагаемой базы, например, следующих расходов.

– Амортизация собственности: 4-годовой период на компьютеры и автомашины; с 1999г. умень-

шен срок амортизации по грузовикам с 8 до 6 лет, по зданиям и сооружениям с 45 до 30 лет. В случае слияния компаний (без их ликвидации) легальный преемник пользуется тем же режимом амортизации.

– Страховые взносы, если они связаны с имуществом, подлежащим налогообложению.

– Выплаты по соцстрахованию и в рамках госполитики занятости, а также по обязательному медицинскому страхованию.

– Материалы и запасные части в соответствии с законом, предназначенные на цели существенного ремонта собственности, банковские резервы, резервы страховых компаний.

– Налоги на недвижимость, дорожный налог.

Из налогооблагаемой базы налогоплательщики также могут вычесть: 10% исходной цены налогооблагаемого имущества; 15% стоимости имущества некоторого экологического оборудования; 20% машин и оборудования для сельского хозяйства.

Акционерные общества могут уменьшить конечный доход на сумму, соответствующую половине налога на выплаченные дивиденды.

Законом также предусмотрены расходы, которые не могут быть исключены из налогооблагаемой базы: расходы на покупку материального и нематериального имущества и участков земли; расходы по увеличению уставного капитала, включая частичные выплаты ссуд, расходы на приобретение ценных бумаг, выплаты долей прибыли, представительские расходы.

Юр. и физлица осуществляют авансовые налоговые платежи каждые полгода или ежеквартально (в зависимости от величины дохода), авансовые платежи определяется из расчета по последнему уплаченному налогу.

После крупного наводнения в авг. 2002г. в Закон «О подоходном налоге» были внесены изменения и дополнения в части, касающейся порядка амортизации материального имущества в процессе преобразований акционерных обществ и товариществ в соответствии с Торговым кодексом. Было введено новое правило, согласно которому убытки от продажи ценных бумаг включаются в общую налогооблагаемую базу, в связи с чем возрастают налоговые потери акционерного общества. При этом сделано исключение для векселей и акций, которые по действующим бухгалтерским инструкциям не оцениваются на базе реальной стоимости. В Закон были внесены дополнения, позволяющие пострадавшим от стихийных бедствий налогоплательщикам снижать и даже временно освобождаться от уплаты подоходного налога. Налогоплательщики, оказавшие помощь пострадавшим получили право снизить свою налогооблагаемую базу.

Налог на добавленную стоимость. Закон «О налоге на добавленную стоимость» №588/1992 был введен в ЧР с 1 янв. 1993г. Законами №№196/1993, 321/1993, 42/1994, 136/1994, 258/1994, 133/1995, 151/1997, 208/1997, 129/1999, 17/2000, 22/2000, 100/2000, 256/2000, 241/2000, 141/2001, 262/2001, 477/2001, 276/2002 и 320/2002 в него был внесен ряд изменений. Полный текст закона о НДС опубликован в сборнике законов под №№27/1996, 199/1998 и 230/2000.

В основу налога положены принципы, применяемые в ЕС, таким образом уже сейчас система НДС, действующая в ЧР, по существу совместима с действующей в странах ЕС. Оставшиеся разли-

чия устраняются путем принятия или поправок к Закону «О НДС», и разработки новой редакции закона, которая обсуждается правительством и парламентом ЧР. Новая редакция закона включит в себя все изменения, необходимые для вступления в ЕС, за исключением тех случаев, когда для ЧР путем переговоров установлены переходные периоды или исключения. Применение пониженной ставки налога на поставки тепла, строительных работ и строительных объектов для жилья после вступления в ЕС вплоть до 31.12.2007г. или указание суммы оборота для регистрации плательщиков в размере, соответствующем 35 тыс. евро в год. Новый Закон «О НДС» представлен на рассмотрение в конце марта 2003г., и его действие обусловлено вступлением ЧР в ЕС. Летом 2003г. вступила в силу новелла Закона «О НДС» снижающая оборот для обязательной регистрации налогоплательщиков с нынешних 750 тыс.чеш.кр. за три календарных месяца (3 млн.чеш.кр. в год) до 2 млн.чеш.кр. ежегодно.

В ЧР действуют две налоговые ставки НДС: основная ставка 22% и пониженная ставка 5%. Пониженная ставка 5% применяется ко многим видам продуктов питания, лекарствам, периодическим печатным изданиям, на услуги в сфере общепита и гостиничного дела, субаренды недвижимости, услуги по прокату или аренде легковых автомобилей, строительные услуги (по договоренности с ЕС до 01.12.2007г.) и некоторые другие виды услуг.

НДС подлежит выплате в госбюджет налогоплательщиками, с которых одновременно снимается НДС с приобретаемых ими товаров и услуг. Налоговым периодом является календарный месяц, если оборот плательщика в предыдущем календарном году превысил 10 млн.чеш.кр. Если оборот плательщика в предыдущем календарном году не достиг 10 млн.чеш.кр., то налоговым периодом является календарный квартал. Плательщик обязан в срок до 25 дней после окончания налогового периода предъявить декларацию даже в случае, если у него не возникла налоговая обязанность. Излишние отчисления (сумма переведенного в бюджет НДС превышает сумму НДС, оплаченного при покупке товаров и услуг) возвращается плательщику без дополнительного заявления с его стороны в течение 30 дней.

Если основой налога является цена вместе с налогом, то для исчисления НДС применяются коэффициенты: 5% цены без налога соответствуют 4,76% цены с налогом, 22% – 18,03%.

Бремя налога ложится на конечных потребителей товаров и услуг, т.е. население и предпринимателей, которые не являются плательщиками НДС и, соответственно, не могут вычесть эти суммы из цены приобретаемых товаров и услуг. Налог собирается (в виде части цены) и выплачивается государству плательщиками, которые продают облагаемые НДС товары и услуги. Плательщиками являются все физ. и юрлица, занятые предпринимательской деятельностью, которые по закону подлежат обложению НДС и зарегистрированы как плательщики в соответствующем налоговом органе. Статус плательщика НДС не зависит от размера фирмы, формы собственности (частная, государственная, кооперативная), юридической формы (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, государственное предприятие). По закону НДС в обязательном порядке выплачи-

вают те физические и юридические лица, у которых оборот за три последовательных месяца составляет 750 тыс.кр. (3 млн.чеш.кр. в год). Предприниматели, у которых оборот ниже установленной законом суммы, могут также в добровольном порядке зарегистрироваться в качестве плательщиков НДС. Это для них особенно выгодно, если их партнеры являются плательщиками налога.

От НДС освобождаются следующие виды деятельности: почтовые услуги; радио- и телевещание; финансовые операции; страхование; образование и обучение; медуслуги и товары; соцобеспечение; лотереи и другие аналогичные игры. От налога также освобождаются операции субъектов хозяйственности, которые основаны или учреждены для целей, не имеющих предпринимательской направленности.

Некоторые специфические операции также не входят в список налогооблагаемых действий, в частности, приобретение собственности в рамках приватизации через Фонд национального имущества, реституция, определенная финансовая деятельность, которой занимаются структуры, не являющиеся финансовыми институтами (предоставление кредитов, купля-продажа акций) в том случае, если доходы от этой деятельности не превышают 10% от всей суммы доходов или 10 млн.чеш.кр. в год.

Экспортируемые товары и услуги освобождаются от выходного НДС, который плательщик обязан заплатить, как составную часть цены за реализуемый товар. Основанием служит соответствующий документ таможенного органа. НДС также не взимается с международных грузовых и пассажирских перевозок, осуществляемых на постоянной основе.

Акцизы. Налог на потребительские товары регулируется Законом №141/2001 «Об акцизах». Акцизные сборы распространяются на следующие товары: углеводородные виды топлива и масел; алкогольные напитки и спирт; пиво; вино; табачные изделия.

Акцизы собираются с всех физических и юридических лиц, которые производят, импортируют или экспортируют подакцизную продукцию. Акцизы устанавливаются в едином размере для всей территории ЧР. Изменения акцизов принимаются парламентом в виде поправок к Закону «Об акцизах». Сумма акцизных сборов в случае товаров местного производства определяется самими производителями. По импортным товарам сумма акцизных сборов определяется таможенными органами. Для продуктов местного производства плательщик составляет соответствующий налоговый документ на следующий день после отправки товара. Для импортируемых подакцизных товаров в качестве налогового документа служит таможенная декларация.

Налоговым периодом является календарный месяц, внесение акциза в бюджет производится в течение 5 дней по истечении налогового периода. Физ. и юрлица обязаны зарегистрироваться как плательщики акцизов в налоговом органе в первый день возникновения налоговых обязательств (для экспортеров — при заполнении первого требования о возврате акциза).

С 2002г. действуют следующие ставки акциза: бензин — 10840 кр. за 1 т.; дизтопливо — 8150 кр. за 1 т.; сигареты длиной более 70 мм. — 0,36 кр. за 1 шт. + 22% от продажной цены; табачные отходы и

сигаретный табак — 440 кр/кг + 5% от продажной цены; пиво — 24 кр. с гектолитра за каждый % содержания экстракта солода (пиво 10% — 240 кр/гектолитр, пиво 12% — 288 кр/гектолитр); алкогольные напитки и спирт — 234 кр. за 1 л. чистого спирта; сухое виноградное вино — 2,40 кр. за 1 л.; крепленое вино — 16,40 кр. за 1 л.; игристое вино — 23,40 кр. за 1 л.

Дорожный налог. Введен с 1 янв. 1993г., взимается с автомашин и/или прицепов, зарегистрированных в ЧР или за границей и используемых в целях предпринимательской или другой приносящей доход деятельности, которая подлежит обложению чешскими налогами или аналогичными налогами за границей. Дорожный налог не распространяется на трактора и прицепы к ним, автомашины со специальными регистрационными номерами, выданными для разового или многократного использования, а также для проведения испытаний.

Дорожный налог на автомашины с чешскими регистрационными номерами взимается с физ. и юрлиц, которые записаны в техническом паспорте транспортного средства как его владельцы. Если транспортное средство имеет регистрационные номера других стран, налог взимается с лиц, использующих эти транспортные средства на территории ЧР в предпринимательских целях.

Ставка налога на легковые машины зависит от объема двигателя в кубических сантиметрах и варьируется от 1200 до 4200 чеш.кр. Для других транспортных средств (грузовики, автобусы, полуприцепы) размер налога зависит от общего веса и количества осей и может составлять от 1800 чеш.кр. (вес до 1 т., 1 ось) до 50 тыс.чеш.кр. (36 т., 3 оси). Налог на грузовые машины и автобусы, зарегистрированные за границей, выплачивает водитель при прохождении пограничного таможенного поста. Налог, собираемый таможенными органами, зависит от продолжительности пребывания транспортного средства на территории ЧР. ЧР заключила двусторонние межправительственные соглашения по международным перевозкам с большинством стран Европы и Азии. По этим соглашениям дорожный налог взимается только в том случае, если не предусмотрен взаимный отказ от взимания налогов на перевозимый груз. Налоговым периодом считается один год.

Налог на недвижимость. В ЧР действуют два вида налога, связанные с недвижимостью: налог на недвижимость (перечисляется в местные бюджеты) и налог на передачу прав собственности на недвижимость (перечисляется в госбюджет). Налог на землю и строения был введен с 1 янв. 1993г. в соответствии с законом №338/1992, который был дополнен и изменен законами №№315/1993, 242/1994, 248/1995.

В связи с тем, что на момент введения закона рынок недвижимости практически отсутствовал и не существовало информации по ценам на недвижимость, налог на недвижимость не был привязан к рыночным ценовым показателям. Предметом налога с земельной собственности являются участки земли на территории ЧР, занесенные в кадастр недвижимости. Предметом налога не являются площади, являющиеся основанием строений, охраняемые и специального назначения леса, водные площади, земельные участки, используемые в интересах обороны страны.

В соответствии с законом от налога освобождены земли, находящиеся в собственности государства или местных органов власти, участки, являющиеся составной частью объектов, используемых церковью, школами, музеями, галереями, медицинскими учреждениями и учреждениями социального обеспечения, благотворительными фондами, а также земельные площади, которые используются в целях охраны окружающей среды, парки и спортивные площадки.

В большинстве случаев земельный налог выплачивается владельцем участка, в некоторых случаях – арендатором. Основой для налога являются.

– Для с/х земель – цена земли, полученная умножением действительной площади участка в квадратных метрах на среднюю кадастровую стоимость, определенную декретами министерства сельского хозяйства ЧР №№215/1995, 282/1996, 285/1997. Ставка налога для пахотной земли, хмельников, виноградников, огородов и садов – 0,75%, для лугов и пастбищ – 0,25%.

– Для хозяйственных лесов, прудов с интенсивным промышленным рыбным промыслом – цена участка, определенная в соответствии с законом №151/1997 и декретом №279/1997. Ставка налога – 0,25%.

Ставка налога на другие земли определяется по фиксированной цене за квадратный метр, для застроенных площадей – 0,10 кр., для свободных площадей, предназначенных под застройку – 1 кр., в последнем случае ставка умножается на коэффициент в зависимости от числа жителей населенного пункта, причем этот коэффициент может изменяться местными органами власти в зависимости от состояния окружающей среды (в сторону понижения) и «престижности» участка (в сторону повышения).

Налог на строения взимается с тех зданий и сооружений, которые соответствуют этому определению по Гражданскому кодексу, т.е. имеют фундамент и соответствующее разрешение на эксплуатацию. Налогом не облагаются объекты водо- и энергоснабжения, объекты инфраструктуры общественного транспорта. Законом так же, как в случае с налогом на землю, предусмотрен большое число исключений (собственность государства, в т.ч. иностранного, или местной власти, церкви, музея). Основой для налога на строения является площадь основания надземной части постройки в квадратных метрах. Базисная ставка налога зависит от вида здания и колеблется в пределах от 1 до 10 чешских крон за 1 кв.м. Базисная ставка повышается в зависимости от этажности, а в случае незастроенных участков вводится коэффициент, который зависит от числа жителей населенного пункта и может (по аналогии с землей) изменяться местными органами власти.

Налоги на перевод собственности. Налог на наследство, налог на дарение и налог на перевод недвижимости взимаются в соответствии с законом №357/1992, дополненным измененными законами №№232/1996, 203/1997, 151/1997, 227/1997 и 169/1998. Законодательные положения по налогам на наследство и дарение соответствуют (за исключением ставок) режиму, действующему в странах ЕС.

Налог на наследство взимается с имущества, полученного по завещанию или по решению судебных органов. Собственность, получаемая по наследству, включает недвижимость, жилые и не-

жилые помещения движимое имущество, ценные бумаги, денежные средства, долговые обязательства, права собственности и другие материальные и не материальные ценности. Налогоплательщиками являются наследники. Налогооблагаемая база – стоимость наследуемого имущества за вычетом долговых обязательств и стоимости имущества, не облагаемого налогом.

Налогом на дарение облагается имущество, полученное бесплатно в соответствии с юридическим актом. Понятие «собственности» совпадает с определениями по налогу на наследство. Налогом на дарение не облагается имущество, переходящее в собственность другого лица во исполнение действующих нормативных актов и решения суда, а также доходы, пособия и субсидии из общественных бюджетных фондов. Налогоплательщиком является получатель имущества. В случае дарения в пользу иностранного государства плательщиком является донор. Налогооблагаемая база – стоимость имущества за вычетом долговых обязательств и стоимости имущества, не облагаемого налогом.

Ставки налогов на наследство и на дарение устанавливаются в соответствии с определенной шкалой в зависимости от стоимости налогооблагаемого имущества, от степени родства наследника (получателя имущества) и завещателя (донора). Ставки колеблются от 1 до 40%. Ставки на дарение в 2 раза ниже, чем ставки на наследство. По сравнению со странами ЕС ставки этих налогов в ЧР значительно ниже. Законом предусмотрены широкие возможности по освобождению от налога. Например, близкие родственники полностью освобождены от уплаты налога на наследство. Другие виды освобождения от уплаты налогов связаны со сменой собственников в процессе реституции и приватизации имущества.

Переход прав собственности на недвижимость по договорам купли-продажи также подлежит обложению соответствующим налогом. Налогооблагаемой базой может быть оценочная стоимость или договорная цена, если она выше оценочной стоимости. Ставка налога – 5%.

Представительство инофирмы

Согласно чешскому законодательству существуют следующие формы предпринимательской деятельности.

Открытое торговое общество – общество, в котором под единым торговым названием участвуют не менее двух физлиц, несущие солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом. Торговое название должно включать обозначение «открытое торговое общество» (или о.т.о.).

Командитное общество – общество, в котором один или несколько компаньонов ручаются за обязательства общества до размера своего внесенного вклада, зарегистрированного в торговом реестре (командиты), и один или несколько компаньонов – всем своим имуществом (комплементаристы).

Общество с ограниченной ответственностью – общество, уставное имущество которого образовано заранее установленными вкладами компаньонов. Общество может быть учреждено одним лицом и иметь максимально 50 компаньонов. Торговое название общества должно содержать обозначение «о.о.о». Стоимость уставного имущества об-

щества должна составлять минимально 100000 чеш.кр., а стоимость вклада компаньона должна составлять минимально 20000 чеш.кр.

Акционерное общество – общество, уставное имущество которого распределено на определенное количество акций определенной номинальной стоимости. Общество несет ответственность за нарушение своих обязательств всем своим имуществом. Акционер не ручается за обязательства общества. Торговое название общества должно содержать обозначение «а.о.». Общество может быть учреждено одним учредителем, если он является юрлицом. Стоимость уставного капитала общества должна составлять не менее 1000 тыс.чеш.кр.

Кооператив – общество с неограниченным числом участников, учрежденное с целью предпринимательства или обеспечения экономических, социальных или других нужд свои членов. Торговое название кооператива должно содержать обозначение «кооператив». Кооператив должен иметь не менее 5 членов или хотя бы два юрлица. Регистрируемый уставной капитал должно составлять не менее 50 тыс.чеш.кр.

Право иностранных лиц на предпринимательство в Чешской Республике вытекает из положений Торгового кодекса №513/1991, а также дополнений к нему №№30/2000, 367/2000 и 370/2000. Право на осуществление иностранным лицом предпринимательской деятельности возникает в день записи фирмы (или ее организационной части) в торговый реестр. Эта запись, которая является обязательной для иностранных лиц, означает, что иностранный предприниматель становится чешским юрлицом, имеющим такие же права и обязанности, как чешское юридическое лицо. Прежде чем достигнуть такого статуса, следует предпринять следующие административные шаги.

1) Иностранное лицо должно выполнить общие условия, установленные для осуществления предпринимательской деятельности (осуществления деятельности предприятия, фирмы).

– Подать в соответствующее местное Управление предпринимательской деятельности заявление о выдаче разрешения на предпринимательскую деятельность. К заявлению необходимо приложить документ, подтверждающий достижение заявителем возраста 18 лет, документ о правоспособности выполнять правовые действия и документ о безупречности, дополненный подтверждением, выданным государством, гражданином которого заявитель является, или государствами, в которых данное лицо долгосрочно (более 3 мес. без перерыва) проживало за последние 3г. (этот документ действителен в течение 3 мес. от даты выдачи). Необходимо предъявить документ о том, что данное физлицо не имеет налоговой задолженности по отношению к территориальным финансовым органам государства.

– Иностранное физлицо, которое не занимается предпринимательством за рубежом и намерено заняться предпринимательской деятельностью на территории ЧР, должно иметь для этой цели разрешение на пребывание на территории ЧР согласно закону 326/1999 «О пребывании иностранных граждан на территории ЧР». Это условие не распространяется на граждан государств-членов Европейского союза или государств, с которыми ЧР подписала договор, исключаяющий такое ограничение, либо речь идет о гражданине ЧР, не имею-

щем постоянного жительства на территории ЧР. В заявлении должно быть также указано, каким видом предпринимательской деятельности намерено заниматься иностранное лицо.

Затем данное лицо может заниматься предпринимательской деятельностью в рамках следующих правовых форм предпринимательства: свободной предпринимательской деятельности, при которой не действуют ограничения, связанные с наличием необходимого образования или практики; ремесленного промысла, в этом случае, в отличие от свободной предпринимательской деятельности, требуются документы об образовании по соответствующим специальностям и о практике по специальности в течение нескольких лет; зависимой предпринимательской деятельности, для этого требуются документы, подтверждающие квалификацию заявителя по специальности, сдачу экзамена по специальности, а в некоторых случаях также документ об образовании, дополненном практикой в течение нескольких лет; концессионной предпринимательской деятельности, для осуществления которой иностранное лицо должно предъявить дополнительные документы, приведенные в приложении к поправкам закона №455/1991.

Иностранцы в ЧР ориентируются, прежде всего, на зависимую и концессионную виды предпринимательской деятельности, т.е. на те, которые требуют высокой квалификации, главным образом в области производства, торговли и предоставления услуг. Иностранное лицо обязано уведомить местное Управление предпринимательской деятельности, будет ли оно заниматься разрешенной ему предпринимательской деятельностью лично или посредством правомочного представителя. Правомочный представитель должен иметь в ЧР местожительство и в ходе собеседования показать необходимые знания чешского или же словацкого языков. Запись о разрешении фирмы вносится в предпринимательский реестр. При выполнении вышеуказанных предписаний и условий иностранные лица вносятся в торговый реестр, им выдается предпринимательское свидетельство или концессионный документ еще до внесения записи.

2) В том случае, если иностранное лицо получит разрешение на предпринимательскую деятельность в Чешской Республике, оно обязано подать заявление о внесении записи в торговый реестр, а именно не позднее 90 дней со дня учреждения общества или вручения иностранному лицу предпринимательского свидетельства или концессионного документа. В связи с этим иностранное лицо должно предоставить соответствующему местному реестровому суду следующие данные для записи: торговое название, местонахождение фирмы, физическим лицам – местожительство и место предпринимательской деятельности (в том случае, если оно не совпадает с местом жительства), идентификационный номер предприятия (фирмы), предмет предпринимательства (деятельности), правовую форму юрлица, нахождение возможной организационной части предприятия, а также имя и место жительства, или же место пребывания ее руководителя. Реестровый суд выдаст заявителю идентификационный номер – IČO. Запись относительно правовой формы юридического лица отличается в зависимости от категории торгового общества (акционерное общество, ком-

мандитное общество, общество с ограниченной ответственностью, открытое торговое общество, кооператив). Торговый реестр является открытым публичным документом, к которому имеет доступ любое лицо, каждый имеет право ознакомиться с торговым реестром и сделать для себя копии или выписки.

3) С целью записи в торговый реестр и, следовательно, получения соответствующего свидетельства, разрешающего предпринимательскую деятельность, иностранное лицо обязано либо прямо, либо посредством своего полномочного представителя предпринять следующие шаги.

— в течение 30 дней зарегистрироваться в соответствующем местном финансовом управлении в качестве плательщика налога с доходов согласно закону №332/1992 «Об управлении налогами и сборами» (с учетом более поздних поправок к закону). В регистрационном формуляре следует наряду с видом налогов, которые его касаются, указать также номер банковского счета. Финансовое управление присвоит предпринимателю налоговый идентификационный номер (DIC) и выдаст свидетельство о регистрации, в котором указаны также обязанности налогоплательщика;

— если налоговым субъектом является лицо с местонахождением или местожительством за границей, не имеющее в ЧР производственный объект или недвижимое имущество, оно обязано зарегистрироваться в качестве налогоплательщика налога с доходов не позднее 5 дней со дня начала занятия деятельностью, подлежащей налогообложению, или деятельности, направленной на получение доходов, подлежащих налогообложению;

— согласно Закону «О налоге на добавленную стоимость» при достижении объема продаж, превышающего 23438 евро за три календарных месяца, не позднее 20 дней календарного месяца, последовавшего за месяцем, в течение которого был превышен установленный объем продаж, подать заявление в соответствующее местное финансовое управление о регистрации в качестве плательщика налога на добавленную стоимость;

— в том случае, если иностранное лицо-предприниматель будет пользоваться автотранспортным средством, оно обязано также зарегистрироваться в соответствующем подразделении финансового управления, осуществляющим сбор налогов с пользователей автодорог;

— если иностранное лицо-предприниматель владеет недвижимостью, оно обязано зарегистрироваться в соответствующем местном финансовом управлении в качестве плательщика налога с недвижимого имущества;

— не позднее 8 дней зарегистрироваться в Управлении социального обеспечения в качестве плательщика социального страхования, а также в избранной иностранным лицом медицинской страховой компании в качестве плательщика медицинского страхования, при этом и за своих работников. Одновременно иностранное лицо должно договориться с управляющими органами приведенных выше видов страхования о размере месячных авансовых платежей для оплаты данных видов страхования;

— уже на стадии подачи заявления о предоставлении разрешения на предпринимательскую деятельность необходимо, чтобы иностранное лицо открыло текущий счет в одном из избранных им

банков. Заявитель может открыть счет еще до записи в торговый реестр, однако распоряжаться им он вправе лишь после одобрения избранной им предпринимательской деятельности. Условия открытия счета в различных банках отличаются. Некоторые банки требуют от юрлиц внесения уставного вклада или предъявление выписки из торгового реестра;

— в том случае, если иностранное лицо ориентируется на деятельность, связанную с производством продуктов питания и торговлей ими, оно обязано обратиться в соответствующую местную санитарно-эпидемиологическую станцию с заявлением об одобрении условий, при которых он намерен заниматься указанной им в заявлении деятельностью, включая проектную документацию, описание места производства и процесса производства. Санитарно-эпидемиологическая станция в течение одного месяца (в сложных случаях в течение двух месяцев) должна принять свое решение об одобрении или отказе, принятое комиссией и выдать соответствующий документ;

— в случае строительства новых объектов «на чистом месте» или при масштабной реконструкции существующих объектов иностранное лицо должно так же, как чешское лицо, руководствоваться довольно сложными положениями строительного закона. В этих случаях необходимо провести переговоры о выдаче разрешения на строительство с соответствующим местным строительным управлением, в ведении которого находится объект. Одним из исходных документов, прилагаемых к заявлению, является проект решения о размещении и присоединении к водопроводной системе, линии электропередачи и газопроводу;

— если иностранное лицо намерено заниматься предпринимательской деятельностью в ЧР в рамках приобретенного им собственного недвижимого имущества, оно должно обратиться в соответствующее кадастровое учреждение с заявлением о записи в кадастр недвижимости. Срок, в течение которого кадастровое учреждение произведет запись, точно не установлен, однако действует правило, что если запись будет произведена согласно установленным законом условиям, то она считается действительной со дня подачи заявления. Это положение распространяется как на случаи строительства новых объектов, так и на случаи их купли от другого владельца. Обязательным условием является то, что данное иностранное лицо записано в торговый реестр и имеет право приобретать недвижимость в ЧР.

При регистрации представительств или филиалов иностранных компаний в ЧР чешским законодательством предусматривается, что если речь идет о представительстве банка или другого финансового института без права предпринимательской деятельности, им не присваиваются налоговые идентификационные номера и тем самым они не являются плательщиками налогов за предпринимательскую деятельность.

При регистрации же филиалов инокомпаний, занимающихся предпринимательской деятельностью, они получают налоговый идентификационный номер, соответствующую лицензию на свою деятельность и становятся плательщиками налогов.

Процедуры доступа на рынок для российских компаний. Первый этап заключается в подготовке и последующем представлении в суд нотариально

заверенных и затем судебным переводчиком переведенных на чешский язык следующих документов устав и (или) учредительный договор о создании иностранного юрлица.

Регистрационные документы учредителя иностранного юрлица: свидетельство о регистрации; подтверждение об отсутствии долгов по налогам и сборам в стране регистрации; протокол заседания правления (совета директоров) или приказ генерального директора (как предусмотрено уставом) об учреждении представительства в ЧР с указанием полного названия и юридического адреса представительства в Чехии и о назначении руководителя представительства с указанием всех его данных; положение о представительстве в ЧР, утвержденное компетентным органом юрлица; договор на аренду служебного помещения для размещения представительства, который определяет его юридический адрес.

Документы на руководителя представительства в ЧР: доверенность (доверенности) на руководителя представительства на проведение действий в ЧР, связанных с учреждением и функционированием представительства, включая право подписи; подтверждение об отсутствии долгов по налогам и сборам в РФ (справка государственной налоговой службы РФ); справка об отсутствии судимости в РФ (подтверждение МВД об отсутствии сведений о судимости); справка об отсутствии судимости в ЧР (выписка из судебного реестра ЧР).

Представительство требуется зарегистрировать в местной судебной инстанции. На основании вышеперечисленных документов суд выносит постановление о регистрации представительства по указанному юридическому адресу, с указанием руководителя и предмета (предметов) деятельности представительства. В подтверждение этого факта суд выдает выписку из торгового реестра, которая является свидетельством о регистрации представительства в ЧР. Данная выписка является основным документом, необходимым не только для регистрации в других учреждениях, оформления годовой визы для руководителя, но и его функционирования на территории ЧР.

Чешский экспортбанк

Чешский экспортный банк (ЧЭБ) был создан в 1995г. как акционерная компания с уставным капиталом в 1,65 млрд.чеш.кр. (55 млн.долл.). Доли участия распределены следующим образом: Министерство финансов (МФ) ЧР – 35%, МПТ ЧР – 20%, МИД ЧР – 8%, министерство сельского хозяйства (МСХ) ЧР – 4%, ЭГАП – 33%.

Деятельность ЧЭБ регламентируется Законом «О банках» №21/1992 и Законом «О финансировании и страховании экспорта с господдержкой» №58/1995. Главной функцией банка является льготное кредитование экспорта.

Деятельность ЧЭБ находится под непосредственным контролем МФ ЧР и «Чешского национального банка» (ЧНБ). По положению председателем Правления ЧЭБ является замминистра финансов, а Наблюдательный совет банка возглавляет замминистра промышленности и торговли. Дважды в год ЧЭБ отчитывается перед бюджетным комитетом парламента ЧР о своей деятельности и эффективности использования государственных средств на поддержку национального экспорта.

В 2002г. финансовые активы банка достигли 23,7 млрд.кр. (780 млн.долл.). Собственные средства ЧЭБ составили 8,3%, заемные – 91,7%. Основной формой привлечения дополнительных активов для деятельности банка являются долгосрочные банковские векселя в инвалюте и кредиты, полученные от чешских банков.

Привлеченные средства ЧЭБ использует для льготного кредитования чешских промышленных компаний, работающих на внешнем рынке. Учитывая правила ВТО по ограничению государственного вмешательства в торговые отношения, банк, как правило, использует схему предоставления коммерческого кредита иностранной компании-покупателю, либо осуществляет кредитование непосредственно процесса производства экспортных товаров в Чехии. Устанавливаемые ЧЭБ сроки погашения кредита и банковские ставки определяются в соответствии с действующей на конкретном рынке практикой и правилами ОЭСР. При этом в качестве базовых берутся учетные ставки Чешского нацбанка (ЧНБ), которые корректируются ежеквартально в зависимости от курса кроны и конъюнктуры мирового финансового рынка. Гарантом выполнения банком своих обязательств и погашения задолженности, возникающей при несостоятельности плательщика, является государство, поэтому банк при внешних заимствованиях имеет на международных финансовых рынках такой же рейтинг, как и сама Чехия.

В начале 2002г. ЧЭБ получил рейтинг «А-» от компании Standard & Poor's и Baa1 от агентства Moody's.

В 2000г. ЧЭБ достиг уровня самоокупаемости и практически не требует дополнительных государственных финансовых ассигнований. Получаемая прибыль (1,5 млн.долл. в год) используется для расширения спектра предоставляемых услуг и снижения ставок льготного кредитования. Новым направлением деятельности банка стало предоставление кредитов без господдержки непосредственно из собственных резервов банка.

В 2003г. ЧЭБ планирует продолжить совершенствование предоставляемых им услуг совместно с чешскими и иностранными коммерческими банками. Приоритетное внимание будет уделено разработке операционных схем финансирования, позволяющих чешским компаниям подключаться к крупным международным инвестиционным проектам с участием западных промышленных и банковских структур.

По прогнозам чешских экспертов, в предстоящие 2-3г. ЧЭБ продолжит укреплять свои позиции в банковском секторе, увеличивая объемы кредитования на 4-7% ежегодно.

Страховое агентство ЭГАП

Общество образовано в 1992г. правительством ЧСФР как госорганизация по страхованию экспортных кредитных рисков. После распада Чехословакии ЭГАП был преобразован в акционерное общество со 100% государственным капиталом. Акции компании переданы в управление МПТ ЧР, МФ ЧР, МИД ЧР и МСХ ЧР, представители которых на уровне заместителей министров и директоров департаментов входят в правление и совет директоров ЭГАП.

Главной задачей ЭГАП является страхование экспортеров и банков, финансирующих экспортные операции, от политических и коммерческих

рисков неплатежа по экспортным контрактам. Деятельность ЭГАП регламентируется Законом «О страховании» №185/1994. Специфические операции такие, как страхование под гарантии государственного бюджета политических рисков, регулируются отдельными нормативными актами, основным из которых является Закон №151/1998. К политическим рискам, страхуемым ЭГАП, относятся:

– риски неплатежа со стороны иностранных контрагентов чешским компаниям, связанные с политическими событиями в стране должника (например, военные действия, революция, мятеж, социальные конфликты, забастовки);

– невозможность осуществить платежи в ЧР в связи с серьезными экономическими проблемами в стране должника, объявлением дефолта, введением моратория на платежи, введением ограничений на осуществление платежей в другие страны;

– административные решения госорганов страны должника, препятствующие переводу платежей по контракту (аннулирование импортной или экспортной лицензии, отмена ранее выданных разрешений, выданных для реализации контракта, замораживание депозитов);

– административные и политические меры, принятые в третьих странах, которые делают невозможным проведение платежей в ЧР (введение эмбарго, ограничений на платежи);

– природные катаклизмы (форс-мажорные обстоятельства), которые препятствуют осуществлению платежей со стороны должника.

Страхование политических рисков подразделяется на страхование краткосрочных (до 2 лет) и средне- и долгосрочных экспортных кредитов (более 2 лет). Государственная страховая компания берет на себя не только риски неплатежа со стороны зарубежного партнера, но и финансовые риски, проистекающие из необходимости выплаты полученного под выполнение экспортного контракта кредита, выставленного аккредитива.

ЭГАП как любая коммерческая страховая компания страхует краткосрочные экспортные кредиты в торговле со странами с рыночной экономикой без предоставления госгарантий. По существующей международной практике риски перестраховываются на международном страховом рынке.

Коммерческие риски неплатежа, страхуемые ЭГАП связаны, прежде всего, с коммерческой деятельностью плательщика, а именно: объявлением о банкротстве; постановлением суда о возмещении материального ущерба по контрактам плательщика, если при этом чешская компания входит в число истцов; внесудебная договоренность об урегулировании долговых обязательств плательщика с одобрения чешской компании-кредитора, понесшей материальные убытки.

ЭГАП предоставляет своим клиентам следующие дополнительные услуги: резервирование страхования (ЭГАП берет на себя возмещение ущерба в период, когда страховой случай произошел во время проведения переговоров о заключении договора страхования, который еще не подписан и не вступил в силу); страхование риска изменения валютного курса (страховщик выплачивает нанесенный страхователю ущерб, исчисленный по тому валютному курсу, который существует на дату перевода суммы платежей по возмещению ущерба).

Размеры и сроки страхования экспортных сде-

лок в основном определяются номенклатурой товаров, объемами и условиями контракта. Каких-либо особенностей в работе ЭГАП по сравнению с обычными условиями, принятыми в ОЭСР, практически нет. ЭГАП тщательно отслеживает деятельность своих европейских аналогов (немецкой «Гермес» и французской «Кофас») и стремится предоставлять такие же условия. При страховании обычных экспортных контрактов на поставки товаров сроки страхования составляют от нескольких месяцев до 5 лет (при поставках комплектного оборудования с длительным циклом изготовления). Максимальные сроки страхования предоставляются под экспортные контракты по сооружению инвестиционных объектов (в т.ч. в порядке исключения по строительству тепловых электростанций на 10 и даже 12 лет).

По аналогии с ОЭСР для оценки надежности страны-импортера при осуществлении страхования экспортных операций ЭГАП применяет 7 ступенчатую шкалу территориальных рисков по степени убывания надежности. Россия отнесена ЭГАП к 5 категории по данной шкале. При определении индивидуальных условий страхования анализируется вся информация по конкретной сделке (бизнес-план инвестиционного проекта, банковские условия банков-партнеров, рейтинги банков, степень обеспеченности ценными бумагами). В качестве гарантий принимаются в основном банковские гарантии в соответствии со степенью надежности банков или же самих импортеров. Практически только в работе с одной страной – Белоруссией, принимаются госгарантии.

Внешэкономсвязи

Внешние экономические связи во многом определяют развитие экономики Чешской Республики в целом, т.к. более половины ВВП страны реализуется на внешних рынках. Среди стран с переходной экономикой (ЦВЕ, страны Балтии и СНГ) Чехия по объему товарооборота находится на третьем месте, уступая лишь России и Польше, а по показателю объема товарооборота на душу населения (10 тыс. долл.) – на 1 месте.

В основе внешнеторгового режима ЧР лежат обязательства, вытекающие из членства страны в ВТО. ЧР является ассоциированным членом ЕС, членом Центрально-европейского соглашения о свободной торговле (ЦЕССТ), имеет соглашения о свободной торговле с Литвой, Латвией, Эстонией, Израилем, Турцией, Хорватией и ЕАСТ (Швейцария, Лихтенштейн, Норвегия, Исландия). 78% импорта ЧР подпадает под действие режима свободной торговли. Средние импортные тарифы, установленные в рамках предоставления «режима наибольшего благоприятствования» (РНБ), колеблются в пределах 6%, исключение составляют сельскохозяйственные товары, защищенные повышенными ставками со средним значением около 13-14%. Действуют немногочисленные нетарифные ограничения в торговле, в частности установлен лицензионный порядок импорта энергоносителей, сахара, взрывчатых веществ, оружия и военной техники.

Внешнеторговый оборот ЧР в 2003г. увеличился по сравнению с 2002г. на 26,1% и составил 99,8 млрд.долл., в т.ч. чешский экспорт – 48,6 млрд. (прирост – 26,7%) и импорт – 51,2 млрд. (прирост – 25,6%). Дефицит торгового баланса составил 2,6

млрд.долл. (2002г. — 2,3 млрд.). Рост товарооборота объясняется, прежде всего, падением курса доллара по отношению к чешской кроне. В нацвалюте прирост объема товарооборота составил 8–9%.

Географическая направленность внешней торговли Чехии в 2003г. не претерпела заметных изменений. На страны ОЭСР приходилось 85,6% чешского товарооборота, в т.ч. на страны ЕС — 64,6 и ЕАСТ — 2,2%. Основным торговым партнером остается ФРГ, на которую приходится 37,1% экспорта и 32,8% импорта.

Доли отдельных стран-крупнейших торговых партнеров в экспорте и импорте Чехии в 2002г.

Экспорт ЧР		Импорт ЧР	
место/страна	доля%	место/страна	доля%
1. Германия	37,1	1. Германия.....	32,8
2. Словакия	7,9	2. Италия.....	5,3
3. Австрия.....	6,3	3. Словакия.....	5,2
4. Великобритания.....	5,4	4. Китай	5
5. Польша	4,8	5. Франция.....	5
6. Франция	4,8	6. Россия	4,4
7. Италия	4,4	7. Австрия	4,3
8. Нидерланды	4,1	8. Польша	4,1
9. США	2,5	9. США.....	3,2
10. Бельгия	2,3	10. Великобритания	2,7
11. Венгрия.....	2,3	11. Нидерланды.....	2,2
12. Испания.....	2,1	12. Япония.....	2,2
13. Швейцария.....	1,4	13. Бельгия.....	2,1
14. Россия.....	1,2	14. Испания.....	1,8

Структура товарообмена Чехии с основными торговыми партнерами-странами ЕС — также не претерпела значительных изменений. Превалируют 7 группа СМТК «машины, оборудование и транспортные средства»: экспорт — 55% и импорт — 45%; 6 группа «обработанные изделия, классифицируемые по материалам»: 21% и 24%; 8 группа «разные готовые изделия»: 13% и 11% и 5 группа «химические продукты»: 14% и 4%.

Удельный вес европейских стран с переходной экономикой и стран СНГ, представляющих согласно чешской статистике одну группу стран, во внешней торговле ЧР составил 19,5% (в 2002г. — 19,6%), в т.ч. стран-участниц ЦЕССТ (Центрально-европейского соглашения о свободной торговле: Чехия, Польша, Венгрия, Словакия, Словения, Румыния и Болгария) — 14,5% (14,3%). Основной торговый партнер ЧР среди стран СНГ — Россия, на которую в 2003г. приходилось 4,4% чешского импорта и 7,2% экспорта. Суммарная доля остальных стран СНГ не превышает одного процента, как по экспорту, так и по импорту.

Доля Чехии в мировой внешней торговле составляет по экспорту 0,5% и по импорту — 0,6% от общего объема (34 и 32 места).

Чехия традиционно придает большое значение многостороннему сотрудничеству в торговой-экономической области. О высокой степени вовлеченности в этот процесс свидетельствует активное участие ЧР в работе таких авторитетных международных экономических и финансовых организаций, как ВТО, ОЭСР, ЦЕССТ, МВФ, МБРР и ЕБРР. На протяжении последних десяти лет приоритетной политической и экономической целью Чехии являлось вступление в Европейский Союз (ЕС).

Идет процесс полной гармонизации позиции Чехии в ВТО с политикой Евросоюза. Чехия является участником всех многосторонних соглашений ВТО (полномасштабное присоединение к ним вошло в число условий вступления в Евросоюз).

Участие Чехии в ВТО сводится к поддержке реализации соглашений Уругвайского раунда, проведению переговоров по принятию в ВТО новых членов и многосторонних переговоров, имеющих целью улучшение условий торговли товарами и услугами и создание новых механизмов, регулирующих мировую торговлю.

Чехия активно участвует в многосторонних переговорах в формате, согласованном на 4 Министерской конференции в Дохе (Катар, нояб. 2001г.). На 5 министерской конференции в Канкуне (Мексика, сент. 2003г.) Чехия полностью поддержала позицию Евросоюза. По заявлениям чешских официальных представителей, фактический провал 5 министерской конференции был вызван позицией развивающихся стран, которые сделали попытку отойти от мандата 4 министерской конференции.

Вступив на путь радикальных преобразований как в политической, так и в экономической жизни, ЧР сумела воспользоваться накопленным опытом других государств. Особенно эффективным оказалось сотрудничество Чехии в рамках ОЭСР, в состав которой республика была принята в 1995г. — первой из всех стран региона ЦВЕ. Полноценное участие ЧР в ряде специализированных программ ОЭСР способствовало восприятию чешской экономикой базовых критериев рыночной модели ее развития, демократизации и применению на практике многочисленных правовых норм.

ЧР участвует в заседаниях Совета ОЭСР на уровне министров, чешские представители сотрудничают в работе над проектами в области государственной поддержки экспорта, электронной торговли, совершенствования управленческой структуры компаний и т.д. Особым вниманием со стороны ЧР пользуется деятельность ОЭСР в сфере поощрения капиталовложений, экспортных кредитов, защиты окружающей среды.

Чехия активно использует участие в работе ЮНКТАД и реализации проектов по линии МТЦ для продвижения своих интересов на рынках развивающихся стран. Приоритетным направлением деятельности ЕЖ для Чехии являются вопросы защиты интеллектуальной собственности.

В рамках многостороннего сотрудничества Чехия активно участвует в осуществлении программ по линии МВФ. Уже к 1994г. Чехия расплатилась по основной части займов от МВФ и получает от Фонда лишь техническую помощь. Сотрудничество проходит в форме регулярных визитов представителей МВФ в Чехию, по результатам которых МВФ готовит рекомендации для чешского минфина и Нацбанка по проведению валютно-финансовой политики. ЧР является участником программы, в рамках которой МВФ осуществляет комплексный анализ финансовой ситуации в ЧР. Последние консультации МВФ с минфином ЧР прошли в июле 2003г.

Активное сотрудничество с Всемирным банком (ВБ) началось в 1991г., когда Чехословакия получила заем в 450 млн.долл. на структурные реформы. После образования Чехии в качестве самостоятельного государства ее часть в займе составила 300 млн.долл. Чехия продолжает погашение займа, последняя выплата приходится на 2006г. В 1992г. ЧР получила от ВБ заем на развитие энергетики в 46 млн.долл., а в 1993г. — заем на развитие телекоммуникаций в 80 млн.долл. ЧР продолжает получать гранты по проекту защиты окружающей

среды. В остальном сотрудничество с ВБ сводится к проведению силами банка различного рода исследований чешской экономики, прежде всего финансовой сферы, и выдаче соответствующих рекомендаций. Чехия получает техническую помощь от банка на различные проекты, в частности, в настоящее время реализуется проект по разработке реформы пенсионного обеспечения.

Европолитика

В 1993г. ЧР подписала Европейское Соглашение, в 1995г. стала ассоциированным членом ЕС, а в 1996г. подала официальную заявку на вступление в ЕС. В дек. 2002г. переговоры были завершены, и саммит ЕС в Копенгагене принял решение о приеме Чехии (в числе других стран-кандидатов) в качестве полноправного члена этой организации в мае 2004г. Договор о вступлении в ЕС был подписан в апр. 2003г., в июне состоялся всенародный референдум, на котором 75,6% проголосовавших высказалось за вступление в ЕС. После формальной ратификации Договора всеми странами ЕС Чехия с 1 мая 2004 де-юре присоединится к Евросоюзу.

В соответствии с подготовленным Еврокомиссией годовым докладом Чехия выполнила согласованные условия вступления в Евросоюз и готова к осуществлению *aquis communautaire*. Исключения составляют разделы: «свободное передвижение людей» — необходимо привести в соответствие со стандартами ЕС законодательство по признанию квалификационных дипломов по отдельным видам экономической деятельности; «сельское хозяйство» — повышение статуса соответствующих учреждений санитарного контроля за качеством продуктов питания; «транспортная политика» — усиление технического контроля за колесным наземным транспортом, в частности контроля за превышением временных лимитов управления транспортными средствами.

В ходе переговоров по отдельным разделам по некоторым из них был установлен специальный переходный период, т.е. отсрочка в реализации ряда положений *aquis communautaire*.

По разделу «свободное передвижение людей» страны-члены Евросоюза могут в течение 7 лет в одностороннем порядке или на основе двусторонних договоренностей применять ограничительные меры по допуску чешской рабочей силы на свои рынки труда. По разделу «свободное движение капитала» Чехия добилась отсрочки до 2009г. в снятии ограничений на приобретение нерезидентами «вторичной недвижимости» и до 2010г. — на приобретение иностранными физическими и юридическими лицами сельскохозяйственных земель. В рамках раздела «политика по поддержке конкуренции» до конца 2003г. сохраняется госпомощь строго определенной группе металлургических компаний, реструктуризация которых будет завершена в 2006г. Переходный период до 2006г. распространяется на ряд с/х предприятий, продукция которых может реализовываться только на внутреннем рынке в связи с явным несоответствием санитарных условий производства нормам Евросоюза. До 2006-07гг. предусмотрен переходный период по разделу «налогообложение» для выравнивания с общеевропейским уровнем НДС в области строительства жилья, обеспечения теплом, пассажирского транспорта и акцизов на табак и

алкоголь. До конца 2004г. отсрочена либерализация газового сектора энергетической системы. Значительные отсрочки предусмотрены в области защиты окружающей среды: до конца 2005г. — по нормам утилизации упаковочных материалов, до конца 2010г. — по нормам загрязнения сточных вод, до конца 2007г. — по нормам выброса вредных веществ в атмосферу крупными предприятиями, в технологическом цикле которых предусмотрено сжигание топлива.

В 2003г. все вступающие в ЕС страны, в т.ч. Чехия, подключились к процессу обсуждения конституции Евросоюза. Чехия в целом поддерживает представленный к обсуждению проект конституции. Позиция чешской стороны на переговорах сводится к тому, что все страны Евросоюза должны обладать равными правами в принятии решений, всем новым членам ЕС необходимо предоставить должности комиссаров Еврокомиссии, пост председателя или президента Евросоюза должен быть ротационным.

В рамках проведения экономических реформ, нацеленных, в т.ч. на вступление в Евросоюз, Чехия получает помощь по соответствующим программам ЕС. По программе «Фаре» (*Phare — Poland and Hungary Assistance to the Reconstruction of Economy*), которая реализуется с 1990г., средства направляются на нужды государственного строительства (1/3 ассигнований), развитие инфраструктуры регулирующих госорганов (1/3) и поддержку инвестиций в социальную и экономическую сферы (1/3).

Всего в 1990-2003гг. по линии программ «Фаре» на проведение реформ в Чешской Республике было выделено 955 млн. евро. В т.ч. в 2003г. — 38,5 млн. евро, которые направляются на выполнение приоритетных задач подготовки к вступлению в Евросоюз: отработка системы правительственных закупок, борьба с экономическими преступлениями, совершенствование механизмов государственного контроля за финансовым рынком, обеспечение взаимного признания квалификационных дипломов.

С 2000г. в Чехии начали действовать два новых инструмента «Фаре»: «Сапард» (*Sapard*) и «Испа» (*ISPA*). «Сапард» осуществляет поддержку аграрного сектора. На 2000-06гг. ежегодно на эти цели выделяется 22,4 млн. евро. Всего с 2000г. по программе «Сапард» Чехия получила 47 млн. евро. По программе «Испа» финансируются проекты в области окружающей среды и транспорта. По решению КЕС Чехии выделяется от 5,5 до 8% годового бюджета «Испа», то есть приблизительно 55-80 млн. евро. В 2003г. получили одобрение 2 проекта по очистке сточных вод на 42,51 млн. евро. Всего за время сотрудничества европейские фонды выделили Чехии 1,48 млрд. евро.

Интернет-торговля

Чехия традиционно уделяет большое внимание развитию внешнеторговой деятельности и ее информационному обеспечению. Главным регулирующим и координирующим органом в этой сфере является министерство промышленности и торговли (МПТ). Министерство выпускает целый ряд информационных, аналитических и статистических сборников и материалов, ориентированных на участников ВЭД. Под эгидой МПТ публикуется периодический журнал «Чешская

торговля и предпринимательство», который выходит каждые два месяца на чешском, английском, немецком, французском, испанском и русском языках с приложением «Чешская промышленность» (выходит 2 раза в год на чешском и английском языках).

В рамках МПТ действуют две специализированные организации, которые призваны оказывать информационно-консультационные услуги чешским экспортерам («ЧехТрейд») и иностранным инвесторам («ЧехИнвест»), Непосредственное отношение к информационному обеспечению участников ВЭД имеют такие государственные структуры, как «Чешский экспортный банк» (ЧЭБ) и «Компания по гарантиям и страхованию экспорта» (ЭГАП).

Определенную информацию по конкретным вопросам внешнеторговой деятельности можно получить в министерстве юстиции (регистр компаний), Чешском таможенном управлении, Чешском статистическом управлении и в отраслевых государственных ведомствах. Информационное обеспечение ВЭД входит также в компетенцию Чешской экономической палаты (аналог российской ТПП), составной частью которой является Палата по сотрудничеству со странами СНГ. Кроме того, определенной базой данных по ВЭД располагают различного рода профессиональные ассоциации и союзы производителей.

Количество пользователей интернета в Чехии приближается к 2 млн.чел. или 27% населения в возрасте от 12 до 79 лет. В интернете работают 90% экономических субъектов ЧР, 60% компаний имеют собственные веб-сайты. По этим показателям ЧР превосходит среднеевропейский уровень. По уровню развития инфраструктуры и предоставляемым услугам чешская электронная сеть опережает остальные страны ЦВЕ и находится на уровне стран-членов ЕС. Также и степень либерализации рынка связи соответствует нормам Евросоюза.

Чешское правительство в 1999г. разработало и приняло стратегическую программу развития информационных технологий, которая включает 8 приоритетных направлений: информационная грамотность, информационная демократия, система общественного управления, коммуникационная инфраструктура, защита личной информации, электронная торговля, экономическая среда (обеспечении «прозрачности» экономической и хозяйственной деятельности), стабильность и безопасность (обеспечение управления в кризисных условиях).

В сент. 2003г. был подготовлен проект новой госпрограммы «Государственная информационная и телекоммуникационная политика», которая согласована с общеевропейской инициативой eEurope 2005 и будет реализовываться в период 2004-06гг. В программе выделены 4 приоритетных направления: общедоступные и безопасные телекоммуникационные службы; информационная грамотность; динамичная среда для электронного предпринимательства.

В целях координации государственных усилий в области развития ИКТ в янв. 2003г. решением правительства ЧР было создано министерство информатики (МИ), которое вобрало в себя функции нескольких ранее существовавших государственных ведомств в области ИКТ, в частности Управления по государственной информацион-

ной системе, которое было упразднено. Управления по защите личной информации в части, касающейся электронной подписи. Министерства транспорта и связи в части телекоммуникаций. МИ стало центральным органом госвласти в вопросах ИКТ и почтовой службы.

В качестве главных задач МИ ставятся: создание единой государственной информационной системы, обеспечение условий для конкурентной борьбы на рынке телекоммуникаций и развитие электронной торговли, обеспечение доступности информационных и телекоммуникационных технологий и повышение информационной грамотности населения.

Деятельность МИ осуществляется по трем главным направлениям.

1. e-Government: обеспечение широкого доступа граждан посредством информационных технологий к базам данных государственных структур, создание единого портала органов госвласти; повышение информационной грамотности населения; создание законодательной базы электронной торговли (т.н. «Белая книга»); подготовка законодательной базы для создания общедоступных национальных регистров населения, экономических субъектов, недвижимости.

2. Intranet – информационная система госуправления: создание надежной коммуникационной инфраструктуры органов госвласти; аттестация и объединение действующих информационных систем органов госвласти; создание электронного рынка государственных заказов (открытых тендеров).

3. Электронная связь и почта: подготовка законодательной базы в области телекоммуникаций (закон об электронных коммуникациях); руководство госпредприятием «Чешская почта», регулирование рынка почтовых услуг; аккредитация провайдеров услуг по сертификации электронной подписи.

В соответствии с Законом «Об информационных системах госуправления» МИ строит свою работу по следующим основным направлениям: сбор, обработка, хранение и создание информации для баз данных государственных информационных систем; стратегическое планирование развития государственных информационных систем; координация и обеспечения взаимодействия разных сегментов информационной системы, в т.ч. на международном уровне; создание информационных стандартов; создание системы интерактивных ссылок и единого портала входа в государственную информационную систему; создание и управление единой государственной информационной системой; создание условий для развития электронной торговли.

Конкретным результатом деятельности министерства за первый год его существования стала подготовка предложений по внесению изменений в Закон «О телекоммуникациях», которыми этот нормативный акт приводится в полное соответствие со стандартами Евросоюза, прежде всего в том, что касается либерализации и демонополизации рынка, определения прав и обязанностей независимых операторов стационарных линий связи. В сент. 2003г. министерство ввело в пробную эксплуатацию единый «портал государственного управления» – www.portal.gov.cz. На портале размещены интерактивные ссылки на госучреждения, тексты законов, включая директивы ЕС, че-

рез портал граждане с использованием электронной подписи могут оформить ряд официальных документов, в частности подать налоговую декларацию. Планируется к 2006г. автоматизировать до 25% официального делопроизводства.

Ассоциации деловых кругов

Экономическая палата Чешской Республики. Создана 1 янв. 1995г. Организация является юридическим правопреемником Чехословацкой торгово-промышленной палаты, имеет в ЧР статус общественного института, представляющего интересы предпринимателей, не занятых в сельскохозяйственной сфере, действует независимо от политических партий, государственных органов и органов территориального самоуправления. Экономическая палата ЧР насчитывает 15 тыс. субъектов крупного, среднего и малого бизнеса, объединяет 14 краевых, 59 окрестных (районных) палат и 66 профессиональных гильдий средних и мелких предпринимателей. Палата осуществляет весь комплекс услуг, присущих подобным организациям. Она представляет и координирует интересы своих членов в отношении с парламентом ЧР и его контрольными органами, правительством ЧР, министерствами, органами территориального самоуправления, осуществляет экспертную оценку чешских законопроектов, затрагивающих интересы предпринимательства. Свое сотрудничество с предпринимательскими структурами России Экономическая палата ЧР строит через Торгово-промышленную палату по странам СНГ, являющуюся самостоятельным юридическим лицом.

Торгово-промышленная палата по странам СНГ. Создана в марте 1997г., в целях оказания содействия чешским и иностранным предпринимателям из стран СНГ, в установлении деловых отношений. Одним из ее учредителей выступила Экономическая палата ЧР. Палата объединяет 100 чешских предпринимательских субъектов из различных отраслей производства, банковской сферы, торговли и услуг, чья деятельность связана с рынками стран СНГ. ТПП по странам СНГ, для чешских предпринимательских структур, издает журнал «Экономические новости из стран СНГ». В этом печатном издании размещается информация об условиях ведения бизнеса в России и странах СНГ (законодательная база, налогообложение, таможенные ставки, сертификация), печатаются аналитические статьи об экономической ситуации в этих странах, выставках и других мероприятиях. Наиболее успешно развиваются партнерские отношения палаты с ТПП Тюменской, Калининградской, Московской обл., подписаны соглашения о сотрудничестве с Санкт-Петербургской, Калининградской, Краснодарской, Самарской и Волгоградской ТПП. Для чешских предпринимательских структур ТПП по странам СНГ организует семинары по вопросам сертификации товаров; сотрудничеству с российскими регионами; предоставляемым Первым Российско-Чешским банком услугам, коммерческому арбитражному разбирательству.

Смешанная торговая палата «Восток». СТП «Восток» является чешской общественной некоммерческой организацией, зарегистрированной в янв. 1992г. в Чешском Торговом суде, на основании Закона ЧР «Об экономических связях с зарубежными странами». Основным направлением

деятельности СТП «Восток» является развитие сотрудничества с территориальными торгово-промышленными палатами России, в целях оказания конкретной помощи чешским и российским предприятиям в установлении прямых деловых контактов. Одним из основных направлений деятельности Палаты является работа в российских регионах. За последние годы подписаны соглашения о сотрудничестве с ТПП Республик Башкортостан и Коми, Московской, Рязанской, Тульской, Пермской, Иркутской, Вятской, Уральской областей, Санкт-Петербургской, Самарской, Оренбургской, Екатеринбургской и другими торгово-промышленными палатами. СТП «Восток» участвует в подготовке и проведении презентаций в ЧР российских регионов.

Российским предпринимательским структурам, желающим выйти на чешский рынок СТП «Восток» оказывает следующие услуги: регистрация и аккредитация вновь создаваемых фирм; помощь при поиске и подборе партнеров для сотрудничества; подготовка программ и проведение деловых встреч, презентаций и переговоров; реклама продукции российских предприятий, в т.ч. через собственный ежемесячный журнал «Вестник», издаваемый на чешском языке; предоставление информации о чешских фирмах; переводческие услуги, юридическая помощь.

В своем информационном ежемесячнике СТП «Восток» обобщает и распространяет среди членов Палаты материалы об экономической жизни России и Чехии, содействует практическим контактам чешских и российских фирм, предоставляет консультации по чешскому и российскому законодательству. Палатой переведен на русский язык и издан «Торговый кодекс Чешской Республики», определяющий формы и условия предпринимательства в Чехии, в т.ч. и для иностранных юр. и физлиц. В этом издании, изложены организационно-правовые формы компаний, особенности их создания, регистрации и ликвидации, виды договорных обязательств, и другая полезная информация, без знания которой невозможна профессиональная работа на чешском рынке. В помощь предпринимателям Палатой разработаны современные факультативные документы по условиям экспортно-импортных контрактов, договорам международной перевозки грузов, предоставлению услуг, в которых учтены конкретные особенности чешско-российских торгово-экономических связей.

Сайты по экономике

Чехия обладает достаточными ресурсами информации по торгово-экономическим вопросам. Базы данных формируются преимущественно из двух источников. Один из них — Чешское статистическое управление (ЧСУ), которое оперирует информацией из Регистра предпринимателей — данные о физлицах, занимающихся хозяйственной деятельностью в соответствии с нормативным актом №2455/1991 «О лицензиях», который подпадает под юрисдикцию министерства промышленности и торговли www.mpo.cz, и Регистра компаний — данные о юрлицах, занимающихся хозяйственностью в соответствии с нормативным актом №513/1991, который подпадает под юрисдикцию минюста www.justice.cz. На этих сайтах размещена информация из госисточников, охватывающая весь частный сектор.

Коммерческим распространением информации ЧСУ занимается Регистр организаций, который является подразделением компании «Альбертина Дата». Эта структура предоставляет информацию на CD-Rom. Недостатком этого источника является то, что предлагаемая база данных является статичной и ее обновление осуществляется со значительным запозданием. Слабость этой системы заключается также в подходе к классификации информации по коммерческим фирмам, которая изначально приспособлена для статистических целей. С другой стороны, эти базы данных имеют глобальный характер, т.к. охватывают практически все субъекты хозяйственной деятельности.

Второй источник коммерческой информации – базы данных, информацию для которых предоставляют (на платной основе) сами субъекты хозяйственной деятельности. Преимущество этих баз данных заключается в том, что они содержат актуальные и более детальные сведения о фирмах. В них можно получить информацию о руководителях фирм, числе работающих и т.д. Недостаток – ограниченный круг представленных фирм. Распространением подобных баз данных занимаются Inform Katalog (г.Брно) и Kompas Czech Republic.

Источником информации по проблематике отношений ЧР с ЕС служат веб-сайты Информационного центра Евросоюза в ЧР (www.evropskaunie.cz) и собственно Еврокомиссии (www.europa.eu.int/comm/).

Ассоциации и отраслевые союзы чешских предпринимателей. Ассоциация малых и средних предприятий и ремесленников ЧР – Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Anglická 388/1, Praha 2-Vinohrady 120 00, т. 222 241 553, ф. 222 241 553, amsp@volny.cz, www.amsp.cz.

Ассоциация инновационного предпринимательства ЧР – Asociace inovacního podnikání České republiky, Novotného lávka 200/5, Praha 1-Stare Mesto 116 68, т. 221 082 275, ф. 221 082 276, svejda@aipcr.cz, www.aipcr.cz.

Ассоциация стекольной и керамической промышленности ЧР – Asociace sklarskeho a keramickeho prumyslu CR, Samova 1476/1, Praha 10-Vrsovice, 101 00, т. 271 745 888, ф. 271 745 888, askpcr@pha.inetnet.cz, www.askpcr.cz.

Ассоциация машиностроителей – Asociace strojních inženýrů, Technická 1902/4 CVUT-fak.str, Praha 6-Dejvice 166 07, т. 224 352 640, ф. 224 310 292, danekv@fsid.cvut.cz, www.aipcr.cz.

Ассоциация исследовательских организаций – Asociace výzkumných organizací, Novodvorská 994/138, Praha 4-Braník, 142 21, т. 244 041 998, ф. 241 493 138, ф. 241 493 138, avo@avo.cz, www.avo.cz.

Чешская телекоммуникационная ассоциация – CAT – Ceska asociace telekomunikací, Olsanská 2666/7, Praha 3-Zizkov, 130 11, т. 271 776 311, ф. 271 776312, vojtech.holy@iccc.cz, www.catel.cz.

Чешская ассоциация страховых обществ – Ceska asociace pojistoven, Na porici 1041/12, Praha 1-Nove Mesto, 110 00, т. 224 875 611, ф. 224 875 612, sekretariat@cap.cz, www.cap.cz.

Чешская ассоциация менеджеров – Ceska manažerska asociace, Podolská 401/50, Praha 4-Podoli, 147 00, т. 241 430 510, ф. 241 431 149, cma@cma.cz, www.cma.cz.

Чешско-моравская электротехническая ассоциация – Ceskomoravska elektrotechnicka asociace, Dacickeho 1226/10, Praha 4-Nusle, 140 00, т/ф 261

213 623, -624, hybner@electroindustry.cz, ela@electroindustry.cz, www.electroindustry.cz.

Чешский союз работодателей в энергетике – Cesky svaz zamestnavatelů v energetice, Partyzánská 1/7, Praha 7-Holesovice, 170 05, т. 266 753 585, -586, ф. 266 753 579, csze@csze.cz, www.csze.cz.

CKD Praha Holding, a.s., Freyova 82/27, Praha 9-Vysocany, 190 02, т. 266 036 199, ф. 266 310 834, votava@holding.ckd.cz, www.ckd.cz.

Отраслевой союз металлургии – Odvetvový svaz Hutnictví železa, Krátká 419/39, Praha 10-Strasnice, 100 00, т. 271 025 112, -139, ф. 271 025 124, mvsvoboda@cbox.cz, www.hz.cz.

Объединение автомобильной промышленности – Sdružení automobilového průmyslu, Opletalova 55, Praha 1-Nove Mesto, 110 00, т. 221 602 982 az 88, ф. 224 239 690, autosap@autosap.cz, sapsip@autosap.cz, www.autosap.cz.

Объединение ювелиров и часовщиков – Sdružení klenotníků a hodinářů CR, Kozi 748/4 (Puncovní úrad), Praha 1-Stare Mesto, 110 01, т. 577 929 233, ф. 603 882 783, ф. 577 929 233, jan.hlavac@quick.cz.

Объединение за информационное общество – Sdružení pro informační společnost, Blanická 553/16, Praha 2-Vinohrady, 120 00, т. 221 503 485, -484, ф. 221 503 482, sarkab@spis.cz, www.spis.cz.

Объединение производителей и поставщиков воздухоотехники – Sdružení výrobců a dodavatelů vzduchotechniky, Vesecká 1, Milevsko, 463 12, т. 485 225 121, ф. 485 225 122, vild.j@gealvz.cz.

Объединение производителей и продавцов оборудования для земледелия и лесного хозяйства – Sdružení výrobců a prodejců zemědělské a lesnické techniky – ZeT, Sumavská 524/31, Veverí 612 54, т. 541 235 256, ф. 549 131 600, 541 235 257, zet.agro@post.cz, www.zetis.cz.

Объединение промпредприятий Моравии и Силезии – Společenství průmyslových podniků Moravy a Slezska, Na Obvodu 1085/37, Vitkovice 703 00, т. 596 781 177, ф. 596 781 277, spolpp@damail.cz, www.sppmas.cz.

Союз чешских и моравских производственных кооперативов – Svaz českých a moravských výrobních družstev, Vaclavské nám. 831/21, Praha 1-Nove Mesto, 113 60, т. 224 109 313, -111, ф. 224 228 399, sona.janisova@scmvd.cz, www.scmvd.cz.

Союз транспорта ЧР – Svaz dopravy České republiky, Krizikova 345/4, Praha 8-Karlín, 186 00, т. 221 895 605, -606, ф. 602 852 849, ф. 221 895 607, kasik@svazdopravy.cz, www.svazdopravy.cz.

Союз химической промышленности ЧР – Svaz chemického průmyslu CR, Kodánská 1441/46, Praha 10-Vrsovice, 100 10, т. 267 154 131, ф. 267 154 130, mail@schp.cz, www.schp.cz.

Союз целлюлозно-бумажной промышленности – Svaz průmyslu papíru a celulózy, K Hrusovu 292/4, Praha 10-Sterboholy, 102 23, т. 271 081 133, -125, ф. 271 081 136, sppac@sppac.cz, www.sppac.cz.

Союз солеварен ЧР – Svaz slevaren CR, Technická 2896/2, Kralovo Pole, 616 00, т. 541 142 642, -644, -681, ф. 541 142 644, svaz@svazslevaren.cz, www.svazslevaren.cz.

Союз производителей и поставщиков машиностроительной техники – Svaz výrobců a dodavatelů strojírenské techniky, Politických vězňů 1419/11, Praha 1-Nove Mesto, 113 42, т. 224 211 623, ф. 224 006 111, ф. 224 214 963, ф. 224 214 789, svaz@sst.cz, www.sst.cz.

Союз производителей текстильного оборудования – Svaz výrobců textilních strojů, Dr. M. Horáko-

ve 580/7, Liberec IV-Perstyn, 460 01, т. 485 104 914, ф. 485 100 830, 485 104 975, svts@telecom.cz.

Союз переработчиков пластмассы – Svaz zpracovatelů plastu CR, Solinova 1903/7 (CVUT), Praha 6-Dejvice, 166 08, т. 224 310 793, 224 353 584, ф. 224 353 519, cerny@klok.cvut.cz.

Skoda Holding a.s., Tylova 1/57, Jizni Predmesti, 316 00, т. 378 132 490, ф. 378 134 185, vaclav.trkovsky@skoda.cz, www.skoda.cz.

Союз среднего класса ЧР – Unie středního stavu Ceske republiky, Washingtonova 1622/9, Praha 1-Nové Mesto, 110 00, т/ф 224 221 548, martin.peter@prestige-m.cz.

Союз работодателей рудничной и нефтяной промышленности – Zamestnavatelský svaz důlního a naftového průmyslu, Skretova 44/6, Praha 2-Vinohrady, 120 59, т. 224 230 588, -215 373, ф. 224 210 830, zsdnp@login.cz.

Ассоциация авиапроизводителей ЧР – Asociace leteckých výrobců CR, Veranových 130, Praha 9-Letnany 199 05, т. 225 115 338, ф. 225 115 336, alv@proactive.cz, www.alv-cr.cz.

ЧИЛИ

Конкурентоспособность

Всемирный экономический форум присудил Чили 28 место по уровню Индекса конкурентоспособности для целей развития. Рейтинг рассчитывался в 2003г. по 102 странам. (На 1 месте Финляндия, на 2 – США, на 3 – Швеция, Россия заняла 70 место). Чили по этому показателю оказалась на 1 месте среди стран Латинской Америки. За ней следуют: Мексика – на 47 месте, Уругвай – на 50 месте, Коста-Рика – на 51, Бразилия – на 54, Колумбия – на 63, Ямайка – на 67, Аргентина – на 78, Венесуэла – на 82, Боливия – на 85, Эквадор – на 86, Гватемала – на 89, Никарагуа – на 90, Гондурас – на 94, Парагвай – на 95, Гаити – на последнем 102 месте.

Указанный рейтинг рассчитывается на базе нескольких десятков показателей: количественные – оценивающие перспективы экономического роста и качественные – оценивающие эффективность бизнеса страны. Если первая группа показателей носит объективный характер и поддается количественной оценке, то оценки показателей второй группы неоднозначны и часто становятся предметом дискуссий. Среди показателей такого рода: положение на рынке труда, степень бюрократизации, налоговое регулирование, доступ к финансам, производительность труда, политическая стабильность, коррупция, слабая трудовая этика, преступность и воровство.

Для Чили 28 место среди 102 стран – хороший показатель, свидетельство того, что мировое сообщество признало успехи страны в деле проведения экономических реформ, демократизации и либерализации экономики. Сами чилийцы признают, что к числу негативных факторов, влияющих на указанный индекс, следует отнести высокий уровень госрасходов, низкое доверие к правительству, случаи коррупции в высших эшелонах власти. Газета El Mercurio опубликовала список показателей, сгруппированных по принципу «Что такое хорошо и что такое плохо в Чили». Индексы рассчитываются по конкурентоспособности для целей развития и по конкурентоспособности для целей бизнеса.

Оценка чилийской экономики

Международным экономическим форумом

Показатель	Место	Показатель	Место
* для целей развития		* для целей бизнеса	
Макроэкономические показатели	35	Развит. предприн. стратегий	34
Плохое использование госсредств	10	Глуб. проникн. на миров. рынки	17
Бюджетный дефицит	25	Довер. к професс. менеджмента	25
Реальный обменный курс	27	Развитость произв. процессов	26
Госинституты	19	Качество делового климата	30
Нерегулярность оплаты:	8	Скрытые барьеры	7
-по экспорту и импорту	8	Интенс. конкуренции на местах	7
-по госуслугам	15	Госсубсидирование	9
-таможенных платежей	17	Др. показатели	
Право собственности	19	Утечка мозгов	3
Организованная преступность	25	Гибкость системы оплаты труда	7
Технологии	31	Эффективность налог. системы	19
Качество и конкурентоспособность	13	Условия для отмывания денег	20
Технологический обмен	16	Слабые стороны	
Лицензии на инотехнологии	20	Развит. предприним. стратегий	34
Технологическая восприимчивость	24	Источники конкурентоспос.	71
Слабые стороны		Продвижение торговых марок	61
Макроэкономические показатели	35	Добавленная стоимость	60
Национальное накопление	55	Качество делового климата	30
Доверие к правительству	48	Уровень образов. **	63
Ожидания кризиса и спада	42	Качество обучения в госшколах	62
Инфляция	40	Развитие ж/д транспорта	61
Доступность кредита	37	Др. показатели	
Оценка госдолга	31	Равноправ. в опл. труда женщин	97
Госинституты	19	Женщины на рынке труда	94
Независимость судебной власти	38	Практика найма и увольнения	76
Лоббирование	32	Доступ к здравоохранению	67
Технологии	31	31
Расходы компании на НТП	49	49
Телефонные линии	48	48
Использование патентов	45	45
Сотрудничество науки и произ-ва	44	44
Серверы интернет	42	42
Госсодействие жайтэку	41	41
Развитие высшего образования	38	38
Мобильные телефоны	37	37
Интернет в школах	36	36
Персональные компьютеры	36	36
Пользователи интернет	32	32
Законодательство в сфере ИТ	30	30
El Mercurio 9.11.03			

* Сильные стороны в Индексе конкурентоспособности; ** в области точных наук

Положение экономики Чили стабильно, что связано с повышательной конъюнктурой мировых рынков товаров чилийского экспорта и улучшением экономических показателей в основных странах мира – США, ЕС и Японии.

Положительное сальдо внешнеторгового баланса Чили по результатам за 10 мес. 2003г. составило 2,3 млрд.долл. Экспорт – 17, 2 млрд.долл., импорт – 14,9 млрд.долл.

Чили удерживает 1 место в мире по экспорту четырех продуктов: меди (35% мирового экспорта), йода (50%), сливы (19%) и агар-агара (36%). Страна находится в числе первых пяти экспортеров таких товаров как рыбное филе свежее и охлажденное, виноград, персики, киви (3 место в мире после Новой Зеландии и Италии, 11% мирового экспорта), авокадо (3 место в мире, 15% мирового экспорта), изюм, метанол (17% мирового экспорта). По экспорту виноградного вина Чили занимает 5 место в мире после Франции, Италии, Австралии и Испании. Однако доля Чили на мировом рынке вина – только 5%.

Место Чили на мировых товарных рынках

Место	Товар	Экспорт	Доля в % в
		млн.долл.	миров. эксп.
1	Рафинированная медь.....	4396.....	36
1	Йод.....	137.....	50
1	Слива.....	65.....	19
1	Агар-агар.....	40.....	36
2	Рыбная мука.....	307.....	13
2	Филе рыбное свежее и охлажд.....	677.....	9
2	Метанол.....	359.....	17
2	Слива сушеная.....	35.....	13
3	Виноград свежий.....	499.....	16
3	Киви.....	67.....	11
3	Авокадо.....	52.....	15
5	Персики.....	72.....	7
5	Вино.....	647.....	5
5	Изюм.....	39.....	7

El Mercurio 10.11.03

Укрепление чилийского песо обеспечивает последовательный рост импорта. По данным за окт. 2003г. импорт вырос на 33,8% и составил 14,9 млрд.долл. В целом общий рост за год составил 12%.

Наблюдается рост внешнего долга — за 10 мес. 2003г. он вырос по сравнению с аналогичным периодом 2002г. на 8,2% и составил 42,4 млрд.долл. 11,4% составляет банковская задолженность, 10,8% — госзадолженность, 10,2% — фирменная задолженность. 67,6% суммы составляют т.н. прочие статьи. Золото-валютные резервы по состоянию на 30 сент. сократились на 5,3 млрд.долл. и составили 15,65 млрд.долл.

Экономика

Чили принадлежит к числу стран, осуществляющих экономические реформы на базе концепций «неолиберализма» и «неоструктурализма». Внешняя политика государства основывается на принципах либерализации и транспарентности внешнеэкономических связей, т.н. «открытого регионализма». Чили активно участвует в различных международных организациях и форумах, многосторонних и двусторонних межправительственных соглашениях о свободной торговле и об экономической ассоциации. Помимо членства в ВТО, Чили является участником форума Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ), сообщества Латиноамериканская экономическая система (ЛАЭС), Межамериканского банка развития, ассоциированным членом Меркосур, является сторонником создания Американской зоны свободной торговли (АЛКА). Чили имеет соглашения о свободной торговле с Канадой, США, Мексикой, ЕС, ЕАСТ, Ю.Кореей, ведет переговоры о подписании ССТ с Сингапуром, Новой Зеландией, Японией, Китаем и Индией. Начаты переговоры о вступлении в ОЭСР. Одним из элементов чилийской политики либерализации является односторонне поэтапное снижение к 2010г. единого импортного тарифа страны до уровня 2% (2003г. — 6%).

Во внутренней политике Чили последовательно проводит реформы, направленные на либерализацию всей хозяйственной системы: в административной, налоговой и пенсионной системах, в сфере образования и здравоохранения. Общей целью реформ декларировано обеспечение устойчивого экономического роста страны, решение социальных проблем, переход Чили к 2010г. в категорию промышленно развитых стран второго эшелона.

На этом пути у Чили имеется ряд достижений. Так, по ряду показателей, в т.ч. «индексу человеческого развития», «качеству жизни» страна добилась достаточно высоких оценок в различных мировых рейтингах. По оценкам международных аналитических агентств Чили среди стран с населением менее 20 млн.чел. занимает по уровню развития 16 место. **В рейтинге деловой активности страна находится на 11 позиции после Голландии.** По уровню конкурентоспособности экономики Чили заняла 28 место в мире и первое в Латинской Америке. В янв. 2004г. международные агентства оценили инвестиционный климат Чили как благоприятный, а платежеспособность как высокую, присвоив стране классификацию «А» (Standard and Poor), «А-» (Fitch), «Baal» (Moody).

Чили занимает также высокие позиции в мировых рейтингах по распространению информационных технологий, в частности, пятое место по реализации программы «электронное правительство». Страна является участником Всемирной встречи на высшем уровне по информационным технологиям, занимает 28 место в мире по объемам торговых операций с использованием интернета, (в 2003г. их рост составил 57%, общий объем продаж — 64 млн.долл.). Число пользователей интернета составляет 4 млн.чел. (26% населения и 69% фирм), число пользователей мобильными телефонами — 7 млн.чел. (половина населения), 60% общеобразовательных школ подключены к интернету.

2003г. для Чили сложился достаточно благоприятно. Высокие цены на медь и ряд лесных, продовольственных и с/х товаров — объекты чилийского экспорта, относительно стабильные цены на энергоносители — основные товары импорта страны, рост экономики США и ряда азиатских стран-главных торговых партнеров Чили, обеспечили стране достаточно высокие экономические показатели. Укреплению позиций Чили на мировых рынках способствовала также успешная внешняя политика правительства Р.Лагоса.

ВВП в 2003г. увеличился на 3,2% (в 2002г. — 2,8%) и составил 66 млрд.долл. Традиционно лидировала горнорудная промышленность, объем производства которой вырос на 7,4%, в т.ч. производство меди — на 8,1%. В энергетическом комплексе рост составил 7%, в секторе торговли, услуг и общепита — 4,5%, в строительстве — 7%, в сельском хозяйстве — 5%. ВВП на душу населения — 4400 долл. Уровень инфляции составил 1,2%, самый низкий за всю историю. Безработица снизилась до 8,5%.

Общее число занятых на конец 2003г. составило 5675 тыс.чел. В пред.г. было создано 143870 новых рабочих мест. По отраслям экономики распределение занятых складывалось следующим образом: коммунальное хозяйство и социальный сектор — 1572 тыс.чел., транспорт, связь, складское хозяйство — 483 тыс.чел., сельское хозяйство, охота, рыболовство — 772 тыс.чел., финансовые услуги — 454 тыс.чел., обрабатывающая промышленность — 797 тыс.чел., добывающая промышленность 2 72 тыс.чел., электроэнергетика, газ и водоснабжение — 31 тыс.чел., торговля — 1067 тыс.чел., строительство — 427 тыс.чел.

Экономический рост, укрепление курса чилийского песо (за 2003г. курс песо по отношению к доллару США вырос на 20%), незначительный

рост цен потребительского рынка, ряд других факторов обеспечили увеличение покупательной способности населения. Объем продаж в супермаркетах вырос на 8%.

В 2003г. быстрыми темпами развивались внешнеторговые связи страны. Экспорт увеличился на 14,2% и достиг 20,9 млрд.долл., импорт увеличился на 13,3% и составил 17,9 млрд.долл. Сальдо торгового баланса — 2939 млн.долл.

Валютно-финансовое положение страны в течение 2003г. было стабильным. Валютные резервы составили 15,9 млрд.долл. Выросли курсы акций большинства чилийских компаний, котируемых на бирже. Внешний долг оставался достаточно высоким — 41,2 млрд.долл., 8364 млн.долл. (20,3%) составляли гособязательства.

Основные экономические показатели в 1996-2003гг.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
ВВП, млрд.долл.	67,9	73	73,4	67,6	70,1	63	65,4	66
ВВП, д/н долл.	4712	4993	4950	4504	4608	4090	4262	4400
Темпы роста ВВП, %	6,6	3,2	-0,8	4,2	3,1	2,1	3,2	
Безработица, %	6,5	6,1	6,3	9,8	9,2	9,1	9	8,5
Инфляция, %	6,6	6	4,7	2,3	4,5	2,6	2,8	1,2
Эксп. FOB, млрд.долл.	15,4	17	14,8	15,9	18,2	17,6	17,4	20,9
Имп. СИФ, млрд.долл.	16,8	18,1	17	14	16,8	16,1	15,4	17,3
Внеш. долг, млрд.долл.	23	26,7	31,7	34,1	36,4	38	40,4	41,2
На основе постоянных цен в песо 1996г.								

Источник: Central Bank of Chile, National Statistics Institute for inflation. El Mercurio 19.01.04г.

Указанные факторы формируют положительный имидж страны на мировой арене. Чили присущ ряд черт, характерных для слаборазвитых стран. Существенная часть ВВП (40%) формируется в сырьевом секторе экономики — добывающей промышленности, прежде всего медной, в сельском хозяйстве, виноделии и рыболовстве. Из 25 чилийских компаний, обеспечивающих половину поступлений от экспорта, 16 работают в сфере горнодобычи. В Чили практически отсутствуют современное машиностроение, в т.ч. транспортное, электроника и др. технологичные отрасли. Не решены и социальные проблемы: большая часть населения (22%) проживает за чертой бедности, высока безработица, относительно невысока по сравнению с развитыми странами производительность труда. 25% населения не имеют даже начального образования, 3,3% мужчин и 3,8% женщин никогда не посещали школу. 5% взрослого населения старше 25 лет имеют высшее образование. Невысок уровень инвестиций в основной капитал: в 2003г. — 22,6% ВВП.

Сырьевая направленность экспорта и преобладание в импорте инвестиционных товаров и энергоносителей ставят страну в зависимость от всех процессов, происходящих в мировой хозяйственной системе. Достаточно сказать, что рост мировых цен на нефть при одновременном снижении котировок на медь в 2002г. привел к падению темпов роста ВВП до 2,1%, росту внешнего долга, дефициту платежного баланса.

Нехватка высоко квалифицированных кадров, недостаточное знание английского языка персоналом фирм оценивается самим правительством как главное препятствие на пути превращения Чили в развитую страну.

Невысоки и темпы экономического развития. За последние 6 лет динамика экономического роста Чили характеризовалась следующими данными: 1998г. — 3,2%, 1999г. — -0,8%, 2000г. — 4,2%; 2001г. — 3,1%, 2002г. — 2,1%. В 2003г. рост ВВП составил

3,2% (уровень 1998г.), что рассматривается в правительственных кругах как большое достижение. Для достижения поставленной цели перехода в разряд развитых стран Чили необходимо ускорить темпы экономического развития до 10% в год.

Чили принадлежит к числу стран с достаточно интегрированной в мировую хозяйственную систему экономикой. Внешнеторговая квота составляет 80%, экспортная квота — 27% (участие экспорта в формировании ВВП). В этой связи все успехи и все провалы в экономическом развитии большей частью связаны с внешними факторами. В 2003г. такими факторами выступали: благоприятная конъюнктура мировых рынков товаров чилийского экспорта, стабильные цены — на энергоносители, основные товары чилийского импорта, подъем экономики в США, в некоторых других развитых странах, а также в Китае и Р.Корее — основных торговых партнеров Чили.

2003г. для Чили сложился достаточно благоприятно во многих отношениях. Страна продемонстрировала готовность укреплять свои позиции на международной арене. Чили являлась непостоянным членом Совета безопасности ООН, с окт. 2003г. возглавила форум Азиатско-тихоокеанского сотрудничества (АТЭС), была местом проведения ряда крупных международных мероприятий — сессии Межпарламентского союза, Генассамблеи Организации американских государств (ОАГ).

Ключевым для Чили событием 2004г. явится форум АТЭС, который состоится в Сантьяго в нояб. и для участия в котором придут президенты 21 страны-участницы. Помимо саммита, в 2004г. Чили станет местом проведения совещаний различного уровня, в т.ч. и министерских, где примут участие руководители министерств иностранных дел, торговли, транспорта, финансов, науки и техники, образования. Все эти встречи и переговоры, различные мероприятия, которые будут проводиться на территории Чили безусловно будут способствовать росту авторитета страны на международной арене, содействовать формированию позитивного имиджа страны в глазах инвесторов и торговых партнеров.

В 2004г. Чили ожидает ратификации со стороны Республики Корея договора о свободной торговле, подписанного между двумя странами в 2003г., а также вступления в силу аналогичного соглашения с ЕАСТ. Чили заявила о готовности начать переговоры о ССТ с Японией, Китаем, Индией, Сингапуром, Новой Зеландией. Чилийская сторона уже заявила о намерении использовать встречи в рамках АТЭС для предметных переговоров с Китаем и Новой Зеландией.

Чили также заявила о намерении активизировать деятельность по подписание соглашений об избежании двойного налогообложения, которых пока насчитывается меньше десятка. Проявляет готовность развивать договорный процесс по другим направлениям.

В 2004г. Чили станет центром проведения несколько престижных международных выставок: авиационно-космической ФИДАЕ, горнодобывающей «Экспомин», морского судоходства «Экспонаваль». В марте 2004г. в Чили будет проходить Международный конгресс по биотехнологиям. Намечены и другие мероприятия международного характера, в которых примут участие представители многих стран мира.

Благоприятно складывается конъюнктура мировых рынков основных товаров чилийского экспорта. Продолжают расти цены на медь, на конец янв. 2004г. они достигали 115 центов за фунт. На стабильном уровне ожидаются цены на продукцию сельского и лесного хозяйства и рыболовства.

Оценка Центрального банка Чили перспектив развития в 2004г.

ВВП, %	4,5-5,5
Внутренний спрос, %	7,1
Национальный доход, %	6,6
Инфляция на конец года, %	2
Индекс потребительских цен, %	2,7
Сальдо платежного баланса по текущим операциям, % ВВП	0,4
Сальдо платежного баланса по текущим операциям, млн.долл.	500
Экспорт, млн.долл.	26300
Импорт, млн.долл.	21700
Цена меди, ам. центов/ фунт.	100
Цена нефти долл./барр.	27
Дефицит госбюджета, % ВВП	0,5-0,8
Внешний долг, млрд.долл.	42-43
Валютные резервы, млрд.долл.	15-16
Курс песо к доллару США	560

Источник: Estrategia 15.01.04г.

В 2003г. ВВП Чили увеличился на 3,2%, темпы роста в промышленности составили 1,7%, при этом прирост в горнорудной промышленности составил 7,4% (в т.ч. — меднорудной — 8,1%, производстве молибдена — 39%, золота — 8,3%). В электро-, водо- и газоснабжении прирост составил 7%, в сфере торговли и общественного питания — 4,5%, строительстве — 7%, сельском хозяйстве — 5,1%.

Число малых и средних предприятий в Чили составляет 500 тыс., 6% из их числа работают на экспорт. Малыми и средними предприятиями в Чили производится 24% ВВП. Крупные предприятия, составляющие 1% от общего числа хозяйственных единиц, обеспечивают 78,2% продаж. Предприятия малого бизнеса (95,9% всех предприятий) осуществляют 12,9% продаж. **Минимальная зарплата в Чили составляет с 18 июня 2003г. 115648 песо (200 долл.).**

Национальная меднорудная компания Codelco на 2004г. контролирует 20% мировых разведанных запасов меди. При нынешнем уровне добычи срок эксплуатации принадлежащих ей месторождений оценивается в 70 лет. В последние годы на долю продукции Корпорации приходится 20% экспорта страны, 4% ВВП.

До середины 90гг. на Корпорацию приходилось 60% производства меди в стране. В результате реформ и проведения политики приватизации доля Codelco снизилась до 36%, а на частных предприятиях и шахтах добывается 64% меди (в 2002г. — 3,06 млн.т.). Коммерческая политика компании направлена на расширение продаж рафинированной меди и постепенное снижение доли продаж концентратов. Корпорация уделяет серьезное внимание расширению экспортных поставок с тем, чтобы уменьшить зависимость от колебаний конъюнктуры региональных рынков.

После нескольких лет неблагоприятной конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары, в первую очередь на медь, в 2003г. произошел перелом указанной тенденции и цены на медь выросли до 100 центов за фунт, что сказалось на росте производства и сокращении запасов. Этому же процессу способствовала начавшаяся со второго полугодия стабилизация в большинстве развитых стран и высокие темпы развития экономик стран Азии, кото-

рые являются крупнейшими импортерами металлов. Общие объемы производства меди в Чили до 2010г. могут быть увеличены до 6,57 млн.т., т.е. более чем на 37%.

Налоги

Физ. и юрлица, являющиеся резидентами или имеющие постоянное место жительства в Чили, подлежат налогообложению по всем доходам, полученным как внутри страны, так и за ее пределами.

Лицо, которое только приобретает статус резидента или получает постоянное местожительство в Чили, в первые 3г. подлежит налогообложению только по доходам на территории Чили. При определенных обстоятельствах этот срок может быть увеличен.

Лица без постоянного места жительства в Чили или нерезиденты платят налог по доходам из чилийского источника.

Лицо считается постоянно проживающим или резидентом Чили, если: об этом можно сделать вывод исходя из деятельности, которую оно осуществляет в стране на постоянной основе (постоянное местожительство); если оно проводит в стране более 6 мес. в календарном году или свыше периода в 2г. (резидент).

Под доходом из чилийского источника понимается доход, получаемый: от товаров и имущества, расположенных на чилийской территории; от деятельности, осуществляемой на чилийской территории.

Налоговая служба (Servicio de Impuestos Interpos — SII) вправе проверить любую налоговую декларацию в течение 3 лет с момента ее представления налогоплательщиком.

Для доходов, которые подлежат обязательному декларированию, в случае, если соответствующая декларация не была подана или была фальсифицирована, вышеуказанный срок проверки составляет 6 лет. Такие же временные рамки установлены для взыскания налога, процентов или иных платежей, за уплату которых налогоплательщик несет ответственность. Органом, отвечающим за сбор налогов, выступает казначейство (Tesoreria General de la Republica), независимое от SII.

Налог на доход уплачивается ежегодно на момент подачи налоговой декларации. В отдельных случаях должны уплачиваться ежемесячные авансовые платежи. В случае превышения авансовых платежей над окончательно исчисленной суммой разница возвращается в течение 1 мес., следующего за моментом представления декларации о доходах.

Чилийская система подоходного налогообложения включает налоги на: доход от предпринимательской деятельности, Налог первой категории — Impuesto de Primera Categoria, IPC; зарплату и вознаграждения, Единый налог второй категории — Impuesto Unico de la Segunda Categoria, IUSC; совокупный доход физлиц, Глобальный сопутствующий налог — Impuesto Global Complementario, IGC; доходы нерезидентов, Дополнительный налог — Impuesto Adicional, IA.

Налог первой категории IPC. Ставка подоходного налога «первой категории» единая — 16%. Она последовательно увеличивается: в 2001г. — 15%, в 2002г. — 16%, по доходам за 2003г. расчет будет происходить исходя из ставки 16,5%, в 2004г. — 17%. Налоговым периодом является календарный год с 1 янв. по 31 дек.

Доход рассчитывается на базе фактических или расчетных сумм. Специальным органом, контролирующим соответствие расходов условиям налогообложения, выступает Fondo de Utilidad Tributario. Налоговая база определяется путем корректировки бухгалтерского баланса в соответствии с нормами Закона о подоходном налоге. Перенос убытков вперед и назад не ограничен во времени.

Закон о подоходном налоге (Ley de la Renta) устанавливает, что относится к вычитаемым расходам или как рассчитывается ускоренная амортизация. Движимое имущество может амортизироваться в течение срока полезного использования, устанавливаемого налоговой службой SII. По новым или импортированным основным средствам со сроком полезного использования не менее 5 лет по выбору налогоплательщика может использоваться ускоренная амортизация. В этом случае амортизация рассчитывается с коэффициентом три. Стоимость монтажа и др. расходы, связанные с подготовкой к эксплуатации, по выбору налогоплательщика могут быть списаны в первый налоговый год или амортизированы в течение первых 6 лет эксплуатации основных средств.

Роялти, выплачиваемые физлицам — нерезидентам или не проживающим постоянно в Чили, учитываются в качестве расходов, но в 4% от дохода, полученного от продаж товаров и услуг в течение 1г. Данное ограничение не применяется, если: налогоплательщик может доказать SII отсутствие прямой или косвенной взаимозависимости между налогоплательщиком и бенефициаром; если в стране резидентства бенефициара соответствующие доходы облагаются налогом по ставке не менее 30%.

Для некоторых видов деятельности налоговая база по выбору налогоплательщика может исчисляться как вмененный доход (для малого бизнеса, семейных предприятий, фермерских хозяйств, мелких шахт и наземных перевозок).

Подоходный налог первой категории вычитается при расчетах налога на совокупный доход физлиц и дополнительного налога на доходы нерезидентов. В случае, если предприятие, ответственное перед налоговой администрацией за удержание подоходного налога первой категории, этого не сделает или умышенно исказит расчеты, акционер либо др. получатель дохода не несет ответственности за уплату этого налога.

Дивиденды или прибыли, выплачиваемые между компаниями, у получающей компании (бенефициара) налогом не облагаются. Налог по ставке 16% удерживается при распределении прибыли в пользу физлиц — чилийских резидентов, являющихся плательщиками персонального подоходного налога, или нерезидентов, являющихся плательщиками дополнительного налога на нерезидентов, и засчитываются при уплате данных налогов.

Филиалы или постоянные представительства инокомпаний или физлиц подлежат обложению налогом на доходы первой категории (16%) от полученного дохода как и любая чилийская компания. При распределении или переводе доходов уплачивается дополнительный налог на нерезидентов.

Подоходный налог второй категории. IUSC имеет прогрессивную шкалу налоговых ставок: от 0% до 43% — в 2002г. (в 2001г. максимальная ставка составляла 45%, в 2003г. — 40%). Налог начисляется на зарплату и связанные с исполнением

трудовых обязанностей компенсации за вычетом платежей на соцстрахование. Налог удерживается работодателем. Налогоплательщики, не имевшие в налоговом году иных видов доходов, не обязаны представлять налоговую декларацию.

Налог на совокупный доход физлиц, Глобальный сопутствующий налог. IGC имеет прогрессивную шкалу с теми же налоговыми ставками, что и подоходный налог второй категории. Налог рассчитывается исходя из годовой налоговой базы, и применяется к доходам, полученным из всех источников, которые включаются в налоговую базу.

Доход, получаемый в виде дивидендов или распределенной прибыли, включается в налоговую базу: следует соотносить полученные дивиденды или прибыль с распределяемой прибылью до ее обложения подоходным налогом первой категории; распределение прибыли должно производиться по методу ФИФО, в порядке ее возникновения.

Налог первой категории, уплаченный с налогооблагаемой прибыли, включается в налоговую базу, а затем вычитается из рассчитанной суммы налога на совокупный доход. Следует иметь в виду, что ставка подоходного налога первой категории изменяется со временем. В 1989г. действовала ставка 0% в отношении распределяемой прибыли этого года и оснований для вычета нет.

В отношении прибыли 2002г. применяется следующий порядок расчета: валовой доход — 1000; подоходный налог первой категории (16%) — (160); чистая прибыль — 840; полученные дивиденды — 840; восстановленный подоходный налог первой категории — 160; налогооблагаемая база по персон. подоходному налогу — 1000; налоговая ставка 43% (максимальная) — 430; налоговый кредит по IPC — (160); подлежащая уплате сумма налога на совокупный доход — 270;

В 2002г. с месячной зарплаты менеджера в 5000 долл. удерживается 275 долл. на соцстрахование и 785 долл. в виде подоходного налога. Совокупное налоговое бремя составляет 20%.

Дополнительный налог на нерезидентов, Impuesto Adicional. IA применяется к вознаграждениям или выплатам дохода за рубеж или в общем случае к доходам, полученным от источника в Чили, нерезидентами либо лицами, не имеющими постоянного места жительства в Чили. Обязанность по уплате налога лежит на нерезидентах, но он удерживается у источника дохода. Удержание является окончательным и налогоплательщик-нерезидент не обязан подавать налоговую декларацию.

Дополнительный налог на нерезидентов удерживается у источника по ставке 35%. В некоторых специальных случаях действуют следующие ставки.

— Для выплачиваемых процентов — в общем случае ставка 35%. Однако выплаты процентов банкам или финучреждениям подлежат налогообложению по ставке 4%, а проценты, получаемые от чилийских авиакомпаний — по ставке 0%.

— Доходы в виде зарплаты облагаются по ставке 35% со всех выплат, за исключением случаев, когда работа носит характер инженерно-технического обслуживания или техпомощи. В этих случаях применяется ставка 20%.

— Плата за любые услуги, предоставляемые за рубежом, облагается по ставке 35%. Однако существуют исключения, например, транспортные услуги, представляемые полностью за рубежом.

Иностранные предприятия, осуществляющие морскую транспортировку грузов в Чили или из Чили или предоставляющие связанные с этой транспортировкой услуги, облагаются налогом по ставке 5%. При наличии двусторонних соглашений данный дополнительный налог не взимается.

— Доходы от лизинга и аренды имущества подлежат налогообложению по ставке 1,76%. По арендуемому имуществу может применяться ускоренная амортизация.

— Выплаты страховым компаниям, расположенным за пределами Чили, по страхованию оборотования или др. имущества в Чили, а также по страхованию жизни или медстрахованию физлиц — резидентов или постоянно проживающих в Чили, подлежат обложению по ставке 22%, при перестраховании — 2%.

— Перевод прибылей и дивидендов облагается по ставке 35%. Роялти облагаются по ставке 30%. Если прибыль получена от демонстрации фильмов по телевидению или в сети кинотеатров, ставка составляет 20%. Прибыль от издания любых литературных произведений облагается налогом по ставке 15%. Гонорар артистов и спортсменов облагается по ставке 20%.

Дивиденды или выплачиваемая часть прибыли должны быть соотнесены с налогооблагаемой прибылью до ее обложения подоходным налогом первой категории. Распределение прибыли (и кредит) должны учитываться по методу ФИФО — в порядке очередности возникновения прибыли.

Налог первой категории включается в налоговую базу, а затем вычитается в качестве кредита из дополнительного налога на нерезидентов аналогично персональному налогу на совокупный доход для чилийских резидентов.

Расчет налогов на распределенную прибыль в 2002г.: налогооблагаемая прибыль предприятия в Чили — 1000; подоходный налог первой категории IPC (16%) — (160); распределяемая прибыль — 840; распределенная прибыль нерезидентов — 840; восстановленный налог первой категории IPC — 160; налоговая база по дополнительному налогу на нерезидента — 1000; дополнительный налог на нерезидентов IA (35%) — 350; налоговый кредит по IPC — (160); сумма налога, подлежащая уплате — 190.

Доход от деловой деятельности филиалов и постоянных представительств, полученный из чилийского источника, подлежит обложению дополнительным налогом на нерезидентов IA при переводе прибыли за рубеж. Филиал использует налоговый кредит по IPC при исчислении IA, соответствующий налоговой ставке IPC в году, в котором был получен распределяемый доход. Иностранный налоговый кредит. Иностранные налоги учитываются в качестве кредита при уплате внутренних чилийских налогов или рассматриваются как вычитаемые издержки. Единый налоговый кредит до 16% (ставка соответствует налоговой ставке IPC и изменяется вместе с ней), учитывается при получении дохода из зарубежного источника. При наличии межправительственных соглашений об избежании двойного налогообложения кредит увеличивается до 30%. Избыток кредита может быть отнесен вперед.

Следующий пример демонстрирует учет налогов, уплаченных за рубежом, при наличии и отсутствии двустороннего соглашения об избежании двойного налогообложения.

Двустороннее соглашение

Есть Нет

Иностранное предприятие

Прибыль до налогообложения	1000	1000
Налог на прибыль (30%)	(300)	(300)
Переводимая прибыль	700	700
Налог на перевод прибыли	(25%) (175)	(5%) (35)
Чистые дивиденды	525	665

Чилийское предприятие — получатель прибыли из-за рубежа

Чистые дивиденды	525	665
Зачет уплаченного за рубежом налога	100*	285**
Налогооблагаемая база для IPC	625	950
Налог первой категории IPC (16%)	(100)	(152)
Иностранный налоговый кредит	100	152
Подлежит уплате	0	0
Доход, распределяемый между ф.л.	525	665
Иностранный налоговый кредит	0	133
Налоговый кредит по IPC	100	152

* 525/0,84=625 (закон позволяет кредитовать до 16%). 625 x 0,16 = 100

**625/0,7= 950 (закон позволяет кредитовать до 30% о). 950 x 0,30 = 285

Налогооблагаемая база	625	950
Налог на доходы ф.л. (35% номинальный)	(219)	(333)
Иностранный кредит	0	133
Налоговый кредит по IPC	100	152
К платежу	(119)	(48)
Доход полученный	406	617

Доходы от капитала. В общем случае доходы от капитала рассматриваются как обычный доход и подлежат обложению подоходным налогом первой категории и налогом на совокупный доход или налогом на нерезидентов, но только в том случае, когда они фактически получены в результате продажи или распоряжения активами. Существует ряд исключений из данного правила, наиболее важными из которых являются следующие.

Доход от капитала при трансферте или продаже ценных бумаг чилийских корпораций подлежит налогообложению по единой ставке 16% (установленной на уровне ставки IPC) в случаях, если: ценные бумаги находились у держателя более 1г.; продавец не занимается торговлей ценными бумагами профессионально; покупатель и продавец не являются взаимозависимыми лицами.

Доход, полученный физлицами от продажи или трансферта государственных ценных бумаг, освобождается от налога, если: владение осуществлялось в период более 1г.; продавец не занимается профессионально куплей-продажей государственных ценных бумаг; покупатель и продавец не являются взаимозависимыми лицами. Если собственность не подпадает ни под одну из вышеуказанных категорий, доход от капитала рассматривается как обычный доход от предпринимательской деятельности.

В соответствии с законодательством 2001г. доход при трансферте или продаже ценных бумаг компаний рассматривается как доход от капитала только в случаях, если ценные бумаги обращаются на организованном рынке или являются ценными бумагами первого выпуска; выпускаются иностранными институциональными инвесторами (пенсионные или взаимные фонды).

Существуют определенные спецтребования, касающиеся компаний, ценные бумаги которых продаются, и иностранных институциональных инвесторов.

Специальные режимы. Статус иноинвестиций. В соответствии с законом об иноинвестициях (Закон 600), иноинвестор имеет право выбрать уплату налога первой категории по повышенной

ставке 42% вместо дополнительного налога на нерезидентов по ставке 35%. Ставка налога не подлежит пересмотру в течение 10 лет, а при определенных условиях этот срок может быть увеличен максимум до 20 лет. Инвестор вправе в любой момент отказаться от специального режима и перейти на обычный налог с нерезидентов, но повторно перейти на специальный режим он тогда уже не может.

Налогооблагаемый доход	1000
Налог первой категории ИРС.....	(160)
Распределяемая прибыль	840
Налог на перевод 26%*	(260)
Сумма к переводу	580

* Подсчет: 42% - 16% = 26% и налоговая база – 1000 (840+160)

Иностранный инвестиционный фонд. В соответствии с законодательством об инвестиционных фондах иноинвестор может воспользоваться режимом специального сниженного налога в случае, если он берет на себя обязательство поддерживать инвестиции в Чили в течение не менее 5 лет. Налогообложение переводимой прибыли производится по единой ставке 10%. Перевод первоначально вложенного капитала налогом не облагается.

Налогооблагаемая прибыль	1000
Налог первой категории 16%	(160)
Прибыль, полученная инвестиционным фондом.....	840
Налог при переводе 10%	(84)
Переводимая прибыль	756

Прочие специальные режимы. Восточные о-ва имеют особый налоговый статус, при котором из налогообложения исключаются любые доходы и любое имущество резидентов указанных островов.

Города Икике и Пунта Арена являются зонами, свободными от налогообложения. В этих зонах налог ИРС не применяется, однако дополнительный налог на нерезидентов и персональный налог на совокупный доход взимаются в общественном порядке. Следует иметь в виду, что вследствие того, что ИРС отсутствует, по нему не будет и налогового кредита при переводе прибылей или дивидендов.

Область Наварино, территории Порвенир и Примавера имеют специальный налоговый режим, при котором ИРС не взимается, но кредитуется при налогообложении налогом на совокупный доход или при налоге на нерезидентов. Арика и Паринакота на севере Чили пользуются специальным правом вычета, в соответствии с которым 20% от вложенного капитала кредитуется при взимании ИРС.

Законодательные нормы по подоходному налогу обеспечивают возможность исключить последствия инфляционных процессов (Correccion Monetaria) с помощью методов представления статей платежных балансов в постоянных единицах. Предприятия должны вести учет в чилийской нацвалюте, но если все или большая часть капитальных вложений и операций осуществляются в инвалюте, налоговая администрация может разрешить вести учет в инвалюте. Соцвыплаты не признаются доходом получателя, если плательщик обязан их совершать в соответствии с законом. Для плательщика данные выплаты не относятся к вычитаемым расходам.

Иноинвестиции

Чили проводит достаточно активную политику в области экспорта и импорта капитала. Согласно оценкам крупных международных консалтинговых агентств Чили является одной из наиболее

привлекательных для иностранных инвесторов стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Ее относят к государствам с самым высоким в регионе показателем участия иноинвестиций в формировании ВВП, 9%. В стране зарегистрировано 4 тыс. компаний с участием капитала из 70 стран, в т.ч. 40 крупнейших в мире транснациональных корпораций.

В стране существует достаточно развитая законодательная база по вопросам защиты иностранных инвестиций. Основным ее механизмом является Декрет-закон об иностранных инвестициях № 600, действующий с рядом поправок с 1974г. Он считается одним из совершенных в мире законодательных актов, регулирующих вопросы защиты инокapитала.

Положительные международные рейтинги, высокие оценки степени благоприятности инвестиционного климата, активная политика, направленная на либерализацию хозяйственной жизни создают положительный имидж страны в глазах потенциальных инвесторов. Сама Чили позиционирует себя в качестве «платформы» для инвестиций. Идея «платформы» была предложена Комитетом по иностранным инвестициям Чили в 2002г. и с той поры последовательно претворяется в жизнь.

Аккумуляированный объем привлеченных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) с 1974г. по конец 2003г. составляет 52,8 млрд.долл. Основной объем инвестиций поступал из США – 30,5%, Испании – 18,5%, Канады – 13,5%, Великобритании – 8%.

Отраслевая структура иностранных инвестиций

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*
Всего.....	5230	5973	9086	2977	4848	3322	875
Сельское хозяйство	14,3	12,2	21,1	22,4	10,5	1,7	0
Строительство.....	113,9	280	215,4	28,6	164,5	138,2	1,7
Электро-, водо-, газоснабжение.....	1394,7	495	4559,7	859,8	907,6	490,4	126,1
Обрабатывающая пром.	592,8	529,6	779,7	190,9	753,9	208,7	126,4
Добывающая пром.....	1705,6	2392,8	1220,8	242,3	1023,7	1934,8	182,6
Рыболовство	11,6	9,3	9,3	1	93,6	5,2	0
Услуги.....	1197,2	2005,5	1909,9	665,5	700,1	211,7	96,5
Лесное хозяйство.....	28,8	37	19,2	4	1,4	1	0,8
Транспорт и связь.....	170,9	211,2	358,8	870,1	1280,8	335,5	331,6

*январь-сентябрь. Комитет по иностранным инвестициям

В 2003г. приток ПИИ составил 875 млн.долл., что меньше показателя 2002г., когда он достигал 3,3 млрд.долл. Главными инвесторами в экономику Чили в 2003г. были США (50%), Канада (14,6%) и Испания (14,5%).

Большая часть капиталовложений направляется в сферу транспорта и связи – 50,2%. Доля обрабатывающей промышленности в общем объеме капиталовложений – 14,6%. В 1996г. на сферу транспорта и связи приходилось только 4,4%, а основным сектором приложения инвестиций выступала сфера услуг (финансовых и страховых) – 58,7%.

Объем вывоза чилийских инвестиций за рубежом, в млн.долл.: 1990г. – 15; 1994г. – 2795; 1995г. – 4158; 1996г. – 6368; 1997г. – 4731; 1998г. – 2244; 1999г. – 1417; 2000г. – 1210; 2001г. – 1347; 2002г. – 777; 2003г. – 453 (источник: El Mercurio, 27.01.04г.)

Чили одновременно выступает как достаточный крупный в масштабах развивающейся страны инвестор за рубежом. Основным направлением чи-

лийских инвестиций за рубежом в 2003г. по-прежнему был энергетический комплекс: 35% всего объема. В обрабатывающую промышленность направляется – 20% инвестиций, в сферу торговли – 34%, в добывающую промышленность – 6%, строительство – 3%, услуги – 2%. Основные страны – реципиенты чилийского капитала (за 1990-2003гг.) – Аргентина – 13,7 млрд.долл., 50,5%, Бразилия – 4 млрд. (14,8%), Колумбия – 1,3 млрд.долл. (5%), Перу – 3,8 млрд.долл. (14%), Венесуэла – 1,3 млрд.долл. (4,7%).

В 2003г. чилийские капиталовложения за рубежом упали на 43% и составили 453 млн.долл. Одной из причин этого является ухудшение экономического положения в Аргентине и Бразилии, главных реципиентов чилийских капиталов.

Регулирование иностранных инвестиций. Главным законодательным актом, регулирующим деятельность иностранного капитала является Декрет-закон № 600 1974г. с изменениями и дополнениями.

Чилийское законодательство предоставляет иностранным инвесторам национальный режим и допускает 100% участие иностранного капитала в предприятиях на территории страны, за исключением таких секторов, как морская торговля, воздушный транспорт и средства массовой информации. В совместных предприятиях, занятых в сфере рыболовства, контрольный пакет акций должен принадлежать чилийской стороне.

Чилийское государство осуществляет монополию на некоторые виды деятельности, включая использование ядерной энергии в мирных целях; разработку и эксплуатацию месторождений лития, жидких и газообразных углеводородов на всей территории страны, а также других полезных ископаемых, если они залегают в закрытых зонах и на дне океана в пределах 200-мильной исключительной экономической зоны. Однако при определенных условиях допускается участие иностранного капитала и в этих секторах экономики Чили.

Иноинвестор имеет право репатриировать прибыль и основной капитал без каких-либо количественных и временных ограничений в свободно конвертируемой валюте, приобретение которой ему гарантируется по наиболее выгодному на официальном рынке курсу на день осуществления операции.

Разрешения на осуществление капиталовложений в соответствии с положениями Декрета-закона №600 выдаются Комитетом по иноинвестициям Чили. Рассматриваются проекты, сумма которых превышает 1 млн.долл. для финансового капитала и 25 тыс.долл. для поставок в страну технологий, машин и оборудования, а также в тех случаях, когда инвестиции осуществляются в форме капитализации прибыли. В подаваемой заявке инвестор обязан указать свои полные реквизиты, а также сведения о географическом положении проекта, оценки количества создаваемых в результате его реализации рабочих мест, сроки осуществления капиталовложений и схему налогообложения.

В ряде случаев после получения в Комитете по иноинвестициям разрешения на реализацию проектов также требуется их утверждение в других правительственных организациях. Инвестиции в горнорудную отрасль согласовываются с Чилийской комиссией по меди, в рыболовство – с ми-

нэкономике, в финансовый сектор – с Генеральной инспекцией банков и финансовых учреждений, в области страхования – с Комиссией по ценным бумагам и страховым обязательствам.

Правительством страны принята программа привлечения инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики Чили, рассчитанная как на иностранных, так и на национальных инвесторов. Она предусматривает ряд мер по стимулированию капиталовложений объемом более 1 млн.долл. в предприятия по производству информационных технологий (компьютерное программное обеспечение, комплектующие для ЭВМ), фармпрепаратов, биотехнологической продукции, принципиально новых материалов. Возможности программы включают частичное финансирование маркетинговых исследований, покрытие расходов на обучение персонала предприятий, а также создание необходимой инфраструктуры. Ее реализация возложена на Комитет по иностранным инвестициям Чили и Национальную корпорацию поддержки промышленного развития (CORFO).

Чили уделяет внимание вопросам либерализации финансовых рынков для привлечения дополнительных капиталов в национальную экономику. Разработана программа реформирования рынка капиталов, вступившая в силу в нояб. 2001г. Она предлагает налоговые льготы для вкладов в частные пенсионные фонды в целях создания стимулов для дополнительных сбережений. Добровольные отчисления работающих по найму лиц и частных предпринимателей будут вычитаться из налогооблагаемой суммы доходов.

Финансовая реформа предусматривает ряд мер по либерализации фондового рынка Чили. В их число входит снижение налога на доходы, выраженные в нацвалюте ценных бумаг с 35% до 4%. Предполагается достичь интернационализации чилийского рынка капиталов и облегчить относительно небольшим национальным компаниям возможность размещения своих акций на фондовом рынке Чили.

Концессии. В целях активизации инвестиций чилийских и иностранных фирм в экономику страны чилийское правительство широко применяет практику предоставления концессий на строительство и эксплуатацию объектов транспортной инфраструктуры. С 1995г. по настоящее время реализовано около 30 подобных проектов на 5 млрд.долл. Считается, что государству для их самостоятельного осуществления потребовалось бы более 25 лет.

Инвестиционная деятельность на условиях концессий также применяется в Чили в освоении месторождений полезных ископаемых и геотермальной энергии. Наблюдается процесс расширения сферы применения концессионного законодательства на такие области, как строительство водохранилищ, тюрем, ирригационных систем, спортивных и развлекательных центров, а также других зданий общественного назначения.

Передавая построенные объекты в концессию частным фирмам, чилийское правительство экономит значительные финансовые ресурсы и добивается создания в стране современной инфраструктуры. Широкое применение практики строительства объектов на условиях концессий позволило увеличить объем инвестиций в инфраструктуру с 275 млн.долл. в 1990г. до 1,54 млрд.долл. в 2000г., когда частные капиталовложения в эту

отрасль (800 млн.долл.) впервые превысили государственные (740 млн.долл.).

Инокомпании работают как правило на условиях концессий. Общая сумма иностранных инвестиций в чилийскую горнорудную промышленность до конца 2007г. составит 5,66 млрд.долл. Самыми крупными проектами с участием инокомпаний и капиталовложений являются:

1. Внедрение новой технологии по обогащению медной руды на месторождении Collahuasi с участием компаний Falconbridge (Канада, 44%), Minosco (Люксембург, 44%) и Mitsui (Япония 12%) на 600 млн.долл.

2. Разработка месторождения Spence компанией Billiton (Великобритания, 100%) на 1 млрд.долл.

3. Разработка месторождения Escondida Norte с участием компаний ВНР (Австралия, 57,5%), Rio Tinto (Великобритания, 30%), JECO (Япония, 10%) и при поддержке банка IFC/Banco Mundial (2,5%) на 400 млн.долл.

4. Освоение месторождения Escondida (4 фаза) с участием компаний ВНР Ltda (57,7%), Rio Tinto (30%), JECO (10%) и банка IFC (2,5%) на 1,045 млрд.долл.

5. Разработка и освоение месторождения меди и золота Cerro Casale канадскими компаниями Placer Dome (51%), Arizona Star Resources (25%) и Bema Gold (24%).

6. Разработка месторождения золота и серебра Pascua-Lima канадской компанией Barrick Gold (100%) на 950 млн.долл.

7. Увеличение производства меди на месторождении Los Bronces и строительство медеплавильного предприятия по выпуску 20000 тонн катодной меди компанией Еххон (США, 100%) на 200 млн.долл.

Среди наиболее крупных инвестиционных проектов, которые планируется осуществить в горнорудной отрасли Чили в течение ближайших нескольких лет, выделяется IV фаза разработки месторождения меди Escondida (1,4 млрд.долл.). В нем участвуют австралийская фирма ВНР, англо-австралийская Rio Tinto, японская Mitsubishi и Международная финансовая корпорация Всемирного банка. Целью проекта является увеличение производства меди на шахте до 1 млн.т. в год по сравнению с 800 тыс.т. в наст.вр. С учетом отмечаемого сокращения содержания металла в добываемой на шахте руде это потребует значительных объемов дополнительных геологических изысканий.

В рамках реализации этого проекта предусматривается строительство нового медеплавильного комбината на 110 тыс.т. перерабатываемой руды в день. Создаваемые производственные мощности позволят увеличить число занятых на предприятиях компании на 6 тыс.чел., а также будут способствовать созданию 20 тыс. рабочих мест в смежных отраслях.

Первые лизинговые операции начали осуществляться в Чили с 1987г. В 2003г. их объем по сравнению с уровнем 2002г. вырос на 8-10% и составил 2500 млн.долл. Тем не менее, уровень их распространенности намного ниже, чем в Европе. В европейских странах доля операций лизинга от общего объема инвестиционных операций составляет 30% в Чили – 9%. Более 55% всех операций осуществляются в следующих областях: промышленное оборудование и предприятия, торговые предприятия, промышленные зоны, офисы.

Мегакапитал

В целях привлечения иноинвестиций в чилийскую экономику и создания условий для того, чтобы транснациональные компании открывали в Сантьяго региональные офисы для управления своими филиалами в Латинской Америке, правительство Р.Лагоса выступило с идеей «Чили – страна платформа». Правительство внесло, а национальный конгресс Чили одобрил ряд изменений в налоговом законодательстве, которые позволили создать юридическую базу для деятельности транснациональных корпораций Латинской Америки с территории Чили.

Выдвигая предложение инвесторам, чилийское правительство исходило из того, что страна может быть привлекательной для инокомпаний в силу стабильной экономики и финсистемы, надежного банковского сектора, хорошо разработанной законодательной базы, высокого уровня информатизации, наличия профессиональных кадров, а также стабильной внутривластной ситуации.

Принятые меры предусматривают:

1. Компания, которая использует Чили в качестве своей региональной штаб-квартиры (в дальнейшем «компания-платформа») для осуществления инвестиций за рубежом и в Чили, освобождается от уплаты налогов на прибыль от реализации инвестиционных проектов за пределами страны.

2. До 75 % акционеров компании могут быть чилийскими резидентами; акционеры-нерезиденты не могут быть из стран (или вкладывать деньги из стран), которые считаются налоговым раем (офшорные зоны).

3. Акционеры «компаний-платформы» могут вносить свою долю в акционерный капитал в форме долей или участия в др. компаниях, а также в инвалюте.

4. Что касается налогообложения местных инвесторов или инвестиций «компаний-платформ» в Чили, то они рассматриваются как капиталовложения инокомпаний. Если они вкладывают деньги в основные фонды в Чили, то должны платить налог. Часть доходов «компаний-платформы», полученных за рубежом и которые принадлежат чилийским акционерам, облагается налогом на доход и одновременно «компания-платформа» имеет право на налоговый кредит.

5. «Компании-платформы» не имеют права вкладывать деньги в офшорные страны. Офшорные страны определяются минфином Чили на основе списков, которые готовятся Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Ограничения не распространяются на инвестиции, которые были сделаны в эти страны до внесения их в ограничительный список.

6. На компании-платформы не распространяется действие закона о банковской тайне. Любая информация, которую потребуют чилийские власти, должна быть предоставлена через Службу внутренних налогов в соответствии с установленным порядком и правилами.

В ходе подготовки нового законодательства правительство старалось избежать превращения страны в «налоговый рай», запретив компаниям инвестиции в офшорные зоны и не распространив на них банковскую тайну с тем, чтобы государства, где расположены головные офисы компаний, могли получать полную информацию о деятельности «компаний платформ» в Чили.

Финансы

Чили относится к числу стран со стабильным валютно-финансовым положением. В 2003г. правительство продолжило курс на укрепление финансовой сферы. Одним из элементов этой политики были мероприятия по поддержанию высокого курса чилийского песо по отношению к доллару. За 2003г. курс повысился практически на 20% от 737 песо за доллар в I кв. до 570 к концу года. Поддерживался низкий уровень межбанковской процентной ставки 1,75%.

Платежный баланс в 2003г.

Статьи	Млн.долл.
Текущие операции	546,1
A. Товары и услуги.....	2255,6
1. Товары.....	2937,6
- Экспорт.....	20874,9
- Импорт.....	-17937,3
2. Услуги.....	-681,8
- Экспорт.....	3445,1
- Импорт.....	-4126,9
B. Рента.....	-1984,1
C. Текущие переводы.....	274,4
Движение капиталов	-1062,8
A. Движение капиталов.....	1062,8
1. Прямые инвестиции.....	1022,5
- Прямые инвестиции за рубежом.....	-928
- Прямые инвестиции в Чили.....	1951,1
2. Портфельные инвестиции.....	-3493
- Активы.....	-3493
- Пассивы.....	1033,4
3. Деривативы.....	24,9
4. Прочие.....	98,3
3. Ошибки и пропуски.....	516,7
Сальдо	-365,2

Источник: Base de datos – Banco Central de Chile

Валютные резервы Центрального банка Чили составили 15,9 млрд.долл. На стабильном уровне сохранялся спрос на государственные ценные бумаги, а также на акции крупнейших компаний страны – Codelco (производство меди), Матанэкс (производство метанола), СКМ (производство йода). Рентабельность биржевых операций с ценными бумагами оказалась самой высокой за последние 10 лет, при этом чилийская фондовая биржа оказалась в числе мировых лидеров по этому параметру: 14 нояб. был зарегистрирован максимальный уровень биржевого индекса IPSA – 15 59,86.

Платежный баланс по текущим операциям был сведен с положительным сальдо 546,1 млн.долл., благодаря возросшему экспорту товаров. Счет капиталов был сведен с дефицитом 1062,8 млн.долл. Большое влияние на результат оказал отток капиталов в виде портфельных инвестиций за рубежом.

Динамика внешнего долга, в млрд.долл.: 1990г. – 17,4; 1991г. – 16,4; 1992г. – 18,2; 1995г. – 21,7; 1996г. – 23; 1997г. – 26,7; 1998г. – 31,7; 1999г. – 34,1; 2000г. – 36,4; 2001г. – 38; 2002г. – 40,4; 2003г. – 41,2 (источник: Diario Financiero, 3.02.04г.).

Одной из неразрешимых проблем остается пока проблема внешнего долга. Консолидированная задолженность правительства и Центрального банка составляет 62,5% ВВП. Хуже положение в этой сфере среди латиноамериканских стран только у Аргентины (113,6%) и Уругвая (114,8%). Внешний долг по отношению к экспорту составляет 163,2%. За 2003г. внешний долг увеличился по оценке на 8% и составил 41176 млн.долл. 11,4%

составляет банковская задолженность, 10,8% государственная задолженность, 10,2% – фирменная задолженность. 67,6% суммы составляют т.н. прочие статьи. На краткосрочную задолженность приходится 23,3% долга. Обслуживание долга составляет 23,5% от его общей суммы.

Экспорт

В 2003г. быстрыми темпами развивались внешне-торговые связи страны. Прирост экспорта и импорта был самым высоким за последние десять лет. Экспорт увеличился на 14,2% и достиг 20,9 млн.долл., импорт увеличился на 13,3% и составил 17,9 млрд.долл. Сальдо торгового баланса было положительным, на уровне 2939 млн.долл. С 1996г. экспорт рос стабильными темпами, в среднем на 3,7% в год, в то время как импорт не увеличился.

Темпы роста физического объема экспорта и импорта несколько отставали от показателей в стоимостном выражении. В 2003г. объем экспорта вырос на 6,5%, в т.ч. продукции добывающей промышленности на 5,7%, продуктов сельского, лесного хозяйства и рыболовства – на 9,1%, продукции обрабатывающей промышленности – на 7,4%. Физический объем импорта увеличился на 8,8%, в т.ч. предметов потребления – на 8,4%, сырья и материалов – 8,4%, инвестиционных товаров – на 0,2%.

По размерам экспорта Чили стоит на 34 месте в мире. В экспорте страны в 2003г. преобладали сырьевые и продтовары. На продукцию горнодобычи приходится 41,4% (в т.ч. на медь – 35,5%), на товары сельского и лесного хозяйства и рыболовства – 9,7%. В импорте основной объем занимали готовые промышленные изделия – 77,4%. Доля энергоносителей и промсырья – 12,5%.

Динамика внешней торговли, в млрд.долл.

	Эксп.	Пред.г., %	Имп.	Пред.г., %	Сальдо
1996г.	16,6		18		-1,1
1997г.	17,9	+7,8	19,3	+7,2	-1,4
1998г.	16,3	-9	18,4	-4,7	-2,4
1999г.	17,2	+5,5	14,7	-20,1	2,4
2000г.	19,2	+11,6	17,1	+16,3	2,1
2001г.	18,5	-3,7	16,4	-4,1	2,1
2002г.	18,3	-1,1	15,8	-3,7	2,5
2003г.	20,9	+14,2	17,9	+13,3	2,9

Подсчитано по Estrategia 8.01.04г.

Чили удерживает 1 место в мире по экспорту четырех продуктов: меди (35% мирового экспорта), йода (50%), слив (19%) и агар-агара (36%), находится на 2 месте по экспорту рыбной муки, метанола (17% мирового экспорта), чернослива, рыбного филе, на 3 месте по экспорту винограда, киви (11% мирового экспорта), авокадо (15% мирового экспорта). По экспорту виноградного вина Чили занимает 5 место в мире после Франции, Италии, Австралии и Испании, однако доля страны на мировом рынке вина невысока и составляет 5%.

Место Чили на мировых товарных рынках

Товар	Экспорт млн.долл.	Доля в миров. экспорте, %
1 Рафинированная медь.....	4396	36
1 Йод.....	137	50
1 Слива.....	65	19
1 Агар-агар.....	40	36
2 Рыбная мука.....	307	13
2 Филе рыбное свежее и охлажденное.....	677	9
2 Метанол.....	359	17
2 Слива сушеная.....	35	13
3 Виноград свежий.....	499	16

3	Киви	67	11
3	Авокадо	52	15
5	Персики	72	7
5	Вино	647	5
5	Изюм	39	7

El Mercurio, 10.11.03г.

В экспорте страны преобладают сырьевые и продтовары. На продукцию горнодобычи приходится 41,4% (в т.ч. на медь — 35,5%), на товары сельского и лесного хозяйства и рыболовства — 9,7%. Значительную часть экспорта составляют товары широкого потребления и продовольственные товары. Вывоз инвестиционных товаров, машин и оборудования незначителен.

Благоприятная мировая конъюнктура в 2003г. позволила значительно увеличить экспорт цветных металлов. Поставки на внешний рынок составили 8,6 млрд.долл., что на 18,5% выше показателя 2002г. (6,27 млрд.долл.). Ожидается, что в 2004г. тенденция роста будет продолжена, в связи с распродажей запасов и завершением планов реконструкции некоторых месторождений.

Динамика экспорта меди и железа, в млн.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*
Медь всего	6040,5	7281	6536,5	6277,7	4778,9
Катоды медные рафинир.	3705,9	4375,1	4047,8	4107,8	2818,5
Концентрат меди	1851,5	2366,4	2030,8	1725,5	1576,9
Медь для аффинирования	234,5	283,1	247,1	253,9	257,4
Пр. виды рафинир.меди	248,5	256,2	210,7	190,4	126,2
Железо	126,4	142,2	135,6	139,9	20,3

* 8 месяцев. НсТ. Estrategia, 12.01.04г.

Рынок сбыта чилийской меди достаточно диверсифицирован. Продукция поставляется в 40 стран мира. Основным покупателем этого продукта являются Япония и Китай, на которые приходится по 17% всех зарубежных поставок. На третьем месте США — 13,5%, затем следуют Италия, Южная Корея, Франция.

Основные покупатели чилийской меди, в тыс.т.

	2000г.	2001г.	2002г.
Япония	797	736,6	599,2
КНР	545,6	572	597,2
США	335,6	566	479,6
Италия	338,1	424,9	421,4
Южная Корея	372,6	299,4	388,4
Франция	224,1	301,1	283,6
ФРГ	209,8	243,1	191,4
Тайвань	219,8	142,7	220,4
Мексика	187,1	181	129,4
Бразилия	279,9	273,8	191,1
ОАЭ	3	4,6	45,6
Всего	35112,6	3745,2	3547,3

Источник: Cochilco

В 2003г. экспорт продукции сельского хозяйства и АПК вырос на 12% и составил 5,6 млрд.долл., заняв второе по значению место после продукции добывающей промышленности. По некоторым продуктам темпы роста были беспрецедентными. В стоимостном выражении экспорт вырос: мяса — на 158%, при этом мяса птицы — на 760%, меда — на 191%, винограда — на 23%, вина на 17%.

Темпы роста физических объемов экспорта также были высокими, хотя и отставали от стоимостных показателей.

Внешняя торговля товарами агроиндустриального сектора, в млн.долл.

	янв.-окт. 2002г.	янв.-окт. 2003г.	2003/02, %
Экспорт FOB	4296	4919	14,5
без обработки	1562	1826	16,9
пром. перераб.	2734	3093	13,1

Импорт СИФ	1038	1140	9,9
Сальдо	3258	3779	16
Импорт с/х машин, оборуд., материалов	384	620	61,5

Источник: Una Política de Estado para la agricultura chilena. Balance Gestion 2003 y prioridad tematicas 2004. Gobierno de Chile. Ministerio de Agricultura, 2004, p.2

Экспорт свежих фруктов в 2003г. увеличился на 12%. Общий объем экспорта составил 1,9 млн.т. Выросли поставки за рубеж следующих видов продуктов: слива (190%), персики (182%), клементины (194%). Экспорт винограда, доля которого составляет 40% всех поставок фруктов, увеличился на 9%. Основными экспортерами фруктов выступали: Agricom, Propal, Dole-Chile, Santa Cruz, Cabilfrut. Exp. Sales, Copefrut, Prima agrotradi, Exp. Subsol.

Основным покупателем чилийских фруктов выступают США: в 2003г. поставки составили 785 тыс.т. (73% всего объема экспорта). На страны ЕС приходится 514,8 тыс.т. (9%), на страны Латинской Америки — 377 тыс.т., на страны Юго-Восточной Азии — 142,6 тыс.т., на страны Ближнего Востока — 80 тыс.т.

Относительно новым и быстроразвивающимся сектором является экспорт замороженных фруктов, ягод и овощей. За 8 мес. 2003г. экспорт фруктов (включая ягоды) увеличился на 60% (в т.ч. экспорт черешни вырос на 192%, малины — 52%), овощей — на 13% (в т.ч. овощных смесей — на 58%, кукурузы — на 26%), грибов — на 27%. В этом секторе наблюдается определенное отставание темпов роста стоимости поставок от объемов. Если за последние 10 лет объемы поставок на экспорт выросли с 39 тыс.т. до 60 тыс.т., то стоимость поставок, достигнув пика в 1996г. — 85 млн.долл., снизились до 65 млн.долл.

Указанная продукция направляется в 40 стран мира, при этом основными покупателями являются США, страны ЕС, Япония и Канада.

Экспорт замороженных пищевых продуктов 8 мес. 2003г.

	Стоимость, млн.долл.	Объем, тыс.т.
Фрукты	63,3	49,6
- Малина	35,9	24,4
- Ежевика	11,4	10,1
- Клубника	7,2	6
- Черешня	3,1	1,7
- Виноград	1,3	2
- Киви	1,2	1,6
Овощи	12,8	10
- Спаржа	5	2,3
- Овощная смесь	2,2	1,2
- Кукуруза	1,4	1,9
- Грибы	1,7	1,8
Всего	79,8	61,4

Источник: El Mercurio. Revista del Campo №1423, 2003

За 8 мес. 2003г. экспорт вина увеличился на 12% и составил 681 млн.долл. (в 2002г. — 606 млн.долл.). На экспорт работают 309 предприятий, на 10 из них приходится 49% всех отгрузок. Крупнейшим предприятием является Concha у Того. Экспортные поставки этой фирмы составили 30,9 млн.л., стоимостью 67,8 млн.долл. Средняя цена составила 2,19 долл./л. На втором месте по объему поставок на экспорт была компания San Pedro. Остальные фирмы, вошедшие в десятку крупнейших, были — Santa Rita, Cono Sur, Santa Helena, Tarapaca Undurraga, Santa Carolina, Errazuriz Panquehue, Vinedos Santa Emilliana.

Экспорт вина в бутылках и пакетах увеличился на 9% и составил 590,1 млн.долл. (в 2002г. — 541,7 млн.долл.). В количественном выражении поставки выросли на 7% с 24,9 млн. коробов до 26,7 млн. коробов. Средняя стоимость упаковки составила 22,13 долл.

Покупателями чилийских бутилированных вин являются (за 9 мес.); Европа — 56,6%, в т.ч. Великобритания — 18,25%, Германия — 6,2%, Дания — 6,2%; Северная Америка — 27,6%, в т.ч. США — 19,3%, Азия — 7,7%; Южная Америка — 5,7%; прочие — 2,3%.

В 2003г. на 13% увеличились поставки небутилированного вина (наливом). Объем экспорта составил 430 млн.л. Средняя цена за 1 л. продукции составляла 1,69 долл. Основными покупателями этого продукта являются страны Европы (56% поставок). Экспортируется вино также в азиатские страны, при этом Индия увеличила закупки на 387%, и Тайвань — на 100%. В Европе наибольший рост закупок наблюдался в Голландии — 282%, Испании — 259% и Норвегии — 229%.

Вырос экспорт молочных продуктов и составил 60 млн.долл. Основными покупателями чилийских молочных продуктов являются (данные за 11 мес. 2003г.): Мексика — 48%, Куба — 15,9%, Перу — 7,7%, Боливия — 6,4%.

На объемы сельскохозяйственного экспорта негативное влияние оказывает тенденция укрепления курса песо. Министр сельского хозяйства Хайме Кампус в одном выступлении отметил: «если указанный процесс не приостановится в 2004г., окажется невозможным добиться уровня экспорта в 6000 млн.долл. — показателя, зафиксированного в планах министерства».

Расширению чилийского экспорта способствует внешняя политика правительства, направленная на обеспечение доступа национальным товарам на зарубежные рынки. Чили занимает активную позицию на заседаниях ВТО по вопросам либерализации внешней торговли сельскохозяйственными товарами, в частности, по вопросу сельскохозяйственных субсидий, применяемых развитыми странами.

Делу улучшения условий чилийского экспорта служат подписанные страной соглашения о свободной торговле. В фев. 2003г. вступило в силу ССТ с ЕС. Большие надежды чилийцы связывают со вступлением в силу с 1 янв. 2004г. ССТ с США. Ожидается ратификация и вступление в силу подписанных в 2002-03гг. ССТ с Кореей и ЕАСТ. Имеется информация о готовности начать переговоры по заключению аналогичных соглашений с Индией и Китаем.

К уже имеющимся положительным результатам действия соглашений о свободной торговле можно отнести следующие. Экспорт в страны ЕС увеличился на 15% и составил 4,9 млрд.долл. Договоренностям в рамках ССТ отводится решающая роль в увеличении поставок молочных продуктов (55 млн.долл.), говядины (15 млн.долл., рост по сравнению с 2002г. на 230%), баранины (20 млн.долл.), меда (25,5 млн.долл., 10 тыс.т.), овса (23 млн.долл., рост на 50%).

Что касается ССТ с США, то из 50 наименований продуктов, поставляемых на рынок США, с 1 янв. 2004г. беспошлинно будут ввозиться 34. Отмена импортных пошлин означает для чилийских экспортеров существенный рост конкурентоспо-

собности их продукта. По оценкам чилийцев, отмена пошлины на авокадо является своего рода «субсидией» в размере 1,2 долл. на кг.

В 2004г. Чили намерена и дальше вести переговорный процесс об улучшении условий доступа на рынки. Намечены переговоры с ЕС об увеличении квот на беспошлинный ввоз чилийских молочных продуктов и мяса. Чили добивается от Китая снятия ограничений на поставку фруктов.

Импорт

В импорте основной объем занимают готовые промышленные изделия — 77,4%. В связи с тем, что в стране практически отсутствуют запасы энергоносителей и многих видов промышленного сырья, доля продукции добывающей промышленности в закупках на внешнем рынке значительна — 12,5% (в т.ч. 9,6% — нефть и нефтепродукты). Большая часть нефти поступает из Латинской Америки (Аргентина — 63,9%, Эквадор — 8,5%, Венесуэла — 5,5%) и Африки (Нигерия — 14,9%, Ангола — 4,8%). Нефтепродукты импортируются из Южной Кореи — 47%, США — 15%.

Доля в импорте товаров сельского, лесного хозяйства и рыболовства — 2%. В основном ввозится зерно и масличные. В 2003г. на 17% вырос импорт потребительских товаров (за 11 месяцев он составил 617 млн.долл.). На первом месте по темпам роста импорта стояла продукция электронной промышленности и бытовых электроприборов (рост 87 и 60% соответственно). Импорт игрушек вырос на 21%, спорттоваров 13%, одежды — 10%, обуви — 9%.

Основными торговыми партнерами Чили в 2003г. стали страны Азии. Экспорт составил 6,5 млрд.долл., импорт — 3 млрд.долл., положительное для Чили сальдо 3,5 млрд.долл. Наиболее динамично развивается торговля с Китаем. Экспорт в Китай вырос на 49,7% и составил 1846,6 млн.долл. Импорт увеличился на 17,1% и составил 1200,2 млн.долл. Также быстро рос экспорт в Республику Корея — 1018 млн.долл. (42,3%), в Малайзию — 131 млн.долл. (131% роста), другие страны Азиатско-тихоокеанского региона.

Особо быстрыми темпами растут связи со странами АТР. Чили — активный участник форума Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества. Постоянный политический диалог со странами участницами, регулярные контакты представителей официальных кругов и представителей бизнеса в рамках Совета деловых людей АВАС способствует динамизму экономических связей.

Чилийцы рассматривают данный международный форум как «полигон» для обкатки новых идей, соглашений для последующего закрепления их в качестве обязательных норм в рамках международных организаций.

В соответствии с экспортной стратегией правительства Чили рынок стран азиатско-тихоокеанского региона является приоритетным по ряду товаров, в т.ч., нетрадиционного экспорта. Данная стратегия предусматривает восстановление в ближайшем будущем позиций чилийского экспортера в этом регионе, которые были ослаблены в связи с кризисом 1998г. В этом плане наилучшие перспективы для чилийского экспорта в азиатские страны можно ожидать в области горнорудной промышленности, морских продуктов и рыбы, рыбной муки, лесного хозяйства и деревообработки, продукции аграрного сектора.

Остается нерешенной проблема диверсификации чилийского экспорта в эти страны. 55% всех поставок в страны АТР приходится на горнорудную продукцию. Основным препятствием для экспорта чилийской сельскохозяйственной продукции является отсутствие взаимных фитосанитарных соглашений с большинством стран АТР.

Существуют и определенные противоречия в торговых отношениях Чили со странами АТР. В Республике Корея не прекращаются протесты в связи с подписанием с Чили ССТ. Корейские компании, работающие в сфере АПК, опасаются возможной конкуренции со стороны чилийских товаров. Данный договор является самым полным из всех ССТ, ранее подписанных Чили, так как содержит разделы о номенклатуре экспортно-импортных товаров, о взаимных инвестициях, о путях разрешения торговых споров, защите интеллектуальной собственности. В соответствии с соглашением обе страны обязуются снять в течение 10 лет все таможенные пошлины на товары взаимной торговли.

Правительство страны намерено продолжить переговоры об ССТ с Японией, Сингапуром, Новой Зеландией.

Динамика торговли с Республикой Корея, млн.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт	991,1	422,1	693,5	809,1	578,2	714,4	943,2
Импорт	588,7	545,2	405,1	534,7	535,9	438,4	495,3
Сальдо	402,4	-123,1	288,4	272,4	43	276	447,9

Источник: El Mercurio 17.01.04г.

Экспорт в страны Северной Америки составил 4,8 млрд.долл. (рост 3,1%), импорт — 3,1 млрд.долл. (рост 0,5%). Товарооборот Чили с США составил 2003г. 5,8 млрд.долл., экспорт — 3,7 млрд.долл., импорт — 2,4 млрд.долл. В 2003г. объемы торговли с этой страной несколько снизились в основном за счет сокращения импорта.

Чилийский экспорт в США слабо диверсифицирован: две трети его стоимости приходится на 20 статей. Такого рода структура приводит к высокой степени зависимости от конъюнктуры рынка США по указанным товарам. Основными статьями чилийского экспорта в США являются сельскохозяйственные и продовольственные товары и продукция медной промышленности. Среди первой группы наибольший удельный вес занимает виноград, рыбное филе, виноградное вино, авокадо, продукция деревообрабатывающей и мебельной промышленности. Торговые отношения с США традиционно играют большую роль в комплексе внешнеэкономических связей Чили. Однако зависимость от закупок и поставок этой страны у Чили не так велика как у других латиноамериканских стран. Доля США в чилийском экспорте — 20,7%, в импорте — 15,2%.

Динамика торговли Чили с США, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт	2610	3087,5	2991,5	3214,5	3482,9	3467,7
Импорт	4025,8	3022,5	3338,5	2888,6	2515,3	2362,5
Сальдо	-1415,8	65	-347	325,9	967,6	1105,2
Товарооб.	6635,8	6610	6330	6103,1	5998,2	5830,2

Estrategia 22.10.03г., 26.01.04г.

Большое значение в Чили придается развитию отношений с Европейским Союзом. Наиболее важными торговыми партнерами Чили в этом регионе являются Италия: экспорт — 904,6 млн.долл., импорт — 364,4 млн.долл., Франция (733,1 и 565,2), Германия (592,3 и 660,3). С последней сальдо складывается не в пользу Чили.

Товарная структура экспорта в страны ЕС, фев.-окт., в млн.долл.

	2002г.	2003г.	2003/02, %
Всего	3223	3693,6	14,6
Сельское хозяйство	296,3	350,9	18,4
Землед., животнов., плодовоовощное хозяйство	287,7	343,8	19,5
Лесные товары	2,8	1	-63,6
Рыба и морепродукты	5,9	6	3,7
Добывающая промышленность	1833,6	1984,3	8,2
Медь и железо	1485	1588,7	7
Пр. металлы	348,6	395,6	13,5
Прод. обрабатывающей пром.	1039,2	1339,6	28,9
Продовольственные товары	547,9	679,6	24,1
Целлюлоза	230,1	290,6	26,3
Химические товары	152,9	231	51,5

Estrategia 12.01.04г.

Быстрыми темпами росла торговля со странами Меркосур: экспорт увеличился на 23% и составил 1225,6 млн.долл., импорт вырос на 23,4% и составил 5410,8. С этим блоком у Чили традиционно складывается отрицательное сальдо торгового баланса.

В Чили имеются две свободные экономические зоны: на севере страны СЭЗ Икике и на юге — СЭЗ Пунта Арена. Объем импорта товаров через их каналы составляет — 2,7%.

Туризм

В 2003г. в туристическом секторе зарегистрирован положительный баланс. Доходы в отрасли достигли рекордного после 1998г. уровня 1,048 млрд.долл., на 8,4% больше, чем в 2002г. В 2003г. страну посетили 1,6 млн. иностранных туристов, на 12,8% больше показателя 2002г.

Доходы туристического сектора, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Доходы	826	787	967	1048
Кол-во интуристов, млн. чел.	1,8	1,5	1,5	1,6

Источник: El Mercurio 15.01.04г.

Такие результаты достигнуты за счет активных рекламных компаний по пропаганде туристического отдыха в Чили, проводимых как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Наиболее широко рекламные мероприятия проводились в Европе, США и Канаде. Чили позиционировалась как страна экологического и экстремального туризма. Сумма инвестиций на рекламную работу составила 4,4 млн.долл. В результате поток туристов из Испании вырос на 24,2%, из Германии — на 25,9%, Великобритании — на 34,4%. Увеличился поток туристов и из латиноамериканских стран. Число туристов из Мексики выросло на 50,2%, из Бразилии — на 32,9%.

Основные доходы получены от посещений Чили туристов из Германии, Испании и США, поскольку средняя продолжительность их пребывания в стране составляет 15 дней, а ежедневные расходы на одного человека превышают 65 долл. В то же время туристы из Аргентины и других соседних стран находятся в Чили в среднем 8 дней, а их расходы равны не более 20 долл. в сутки.

По оценке руководителей чилийской Национальной службы по туризму (СЕРНАТУР), основным направлением работы по привлечению иностранных туристов в 2004г. будет проведение рекламных компаний за рубежом, а также создание условий для привлечения к отдыху в стране самих чилийцев.

Проблема роста поездок чилийцев для отдыха за рубеж беспокоит Национальную службу по туризму. По ее оценке, 15% чилийцев предпочитают

отдыхать за пределами своей страны. Этому процессу способствует укрепление чилийского песо по отношению к доллару США и другим валютам, а также более низкие цены на гостиницы, потребительские и продовольственные товары в соседних странах, таких как Аргентина и Бразилия.

Выставки-2004г.

Fidae — крупнейшая в Латинской Америке авиационно-космическая выставка, на которой демонстрируются новейшие образцы техники и технологий, в т.ч. военного назначения. (Проводится 1 раз в 2г.), 29 марта — 4 апр. 2004г., www.fidae.cl.

Expomin — крупнейшая выставка, посвященная достижениям в области технологий и оборудования горнорудной отрасли, 20 — 24 апр. 2004г., www.expomin.cl.

Expovivienda — специализированная выставка по технологии жилищного и промышленного строительства, дизайну и оборудованию, 30 апр. — 2 мая 2004г., www.feriaexpovivienda.cl.

Expoagro — специализированная выставка с/хмашин, оборудования, продуктов, товаров и услуг, май 2004г., www.expoagro.cl.

Exporta — специализированная выставка технологий и услуг по организации экспорта, сент. 2004г., www.feriaexporta.cl.

Fipach Latinoamerica — выставка достижений в области производства продуктов питания, их хранения и транспортировки, 20-22 окт. 2004г., www.fipach.cl.

Связи с США

Соглашении о свободной торговле. 22 окт. 2003г. сенатом Чили одобрено Соглашение о свободной торговле (ССТ), подписанное между Чили и США 6 июля этого же года. Конгресс Соединенных Штатов одобрил этот документ 31 июля 2003г. Соглашение вступит в силу с 1 янв. 2004г.

В Чили придают большое значение указанному Соглашению. Гендиректор департамента международных экономических связей МИД О.Росалес отметил: «Соглашения такого рода способствуют политической и экономической стабилизации, укрепляют права собственности, привносят ощущение уверенности экспортерам и инвесторам». Министр иностранных дел С.Альвиар заявила: «Торговая ассоциация с США, самой крупной экономикой в мире, позволит Чили совершить скачок не только в количественных показателях, но также и в качественных, но это потребует усилий, которые мы, как страна, должны приложить. Чили предстоит привести свое законодательство в соответствие с международными нормами, сделать его более ясным, что обеспечит уверенность инвесторам. Только в этом случае Чили сможет стать платформой для инвесторов из стран Европы и США».

В национальных СМИ преобладали оптимистические оценки воздействия Соглашения на перспективы развития чилийской экономики. Высказывались мнения, что годовые темпы прироста ВВП в результате вступления в действие механизмов ССТ могут увеличиться до 6-7%. Товарооборот с США за 5 лет может возрасти на 1800 млн.долл., чилийский экспорт вырастет на 18%. К 2005г. поставки в США должны увеличиться: текстильных товаров — на 30%, рыбы — на 20%, продукции добывающей промышленности — на 40%,

вина — на 26%, изделий из дерева — на 26% и т.д. Указывалось также, что ССТ обеспечит создание дополнительно 100 тыс. рабочих мест.

Торговля Чили с США, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт	2610	3087	2991	3214	3482	2606
Импорт	4025	3022	3338	2888	2515	1744
Сальдо	-1415	65	-347	325	967	862
Оборот	6635	6610	6330	6103	5998	4351

Estrategia, 22.10.2003

США является важным для Чили торговым партнером. Товарооборот с этой страной составил в 2002г. 6 млрд.долл., экспорт — 3,5 млрд.долл., импорт — 2,5 млрд.долл. Доля США в чилийском экспорте — 20,7% (2002г.), чилийском импорте — 15,2%.

Основными статьями чилийского экспорта в США являются с/х и продовольственные продукты и продукция медной промышленности. Среди первой группы наибольший удельный вес занимают виноград, рыбное филе, виноградное вино, авокадо, продукция деревообрабатывающей и мебельной промышленности.

Чилийский экспорт в США слабо диверсифицирован: две трети его стоимости приходится на 20 статей. Такого рода структура приводит к высокой степени зависимости от конъюнктуры рынка США по указанным товарам.

США является также наиболее важным инвестором в чилийскую экономику. В 2002г. приток прямых инвестиций из США составил 500 млн.долл. (в 2001г. — 2 млрд.долл.). Большая часть капиталовложений направляется в сферу транспорта и связи — 50,2%. Доля обрабатывающей промышленности в общем объеме капиталовложений — 14,6%. Следует отметить, что в 1996г. на сферу транспорта и связи приходилось 4,4%, а основным сектором приложения инвестиций выступала сфера услуг (финансовых и страховых) — 58,7%.

Чилийский капитал также присутствует на североамериканском рынке. Приток инвестиций (включая прямые, портфельные и пр.) Чили в США составил в 2001г. — 1672 млн.долл., в 2002г. — 2577 млн.долл., в 2003г. (янв.-июль) 2090 млн.долл. Всего накопленные инвестиции Чили в США на 2003г. составляют 17 млрд.долл.

Соглашением установлен график снижения таможенных пошлин на товары взаимного экспорта, в соответствии с которым таможенное освобождение ряда наиболее важных позиций отнесено на более дальние сроки — 10-12 лет. Чили, как развивающаяся страна, на рынке США пользуется льготами в рамках общей системы преференций, а товары из Соединенных Штатов подпадают под низкие таможенные пошлины (6%), установленные в Чили для всех товаров из всех стран. По многим товарам традиционного экспорта, прежде всего меди и медным катодам, Чили не испытывает затруднений со сбытом. Поэтому введение таможенных льгот не приведет к автоматическому расширению экспорта.

График таможенного освобождения экспорта Чили в США

Срок полной либерализации	Кол-во товаров	% от всех товаров	Сумма в млн.долл.	% от суммы
Немедленная	9721	95,2	2756,5	87
2г.	1	0	246,5	7,78
4г.	198	1,9	6	0,19
8 лет	145	1,4	17,4	0,55
10 лет	66	0,6	0,2	0,01
12 лет	56	0,5	141,5	4,47
Всего	10187	100	3168,2	100

El Mercurio, 23.10.2003

В соответствии с Соглашением 95% продуктов (87% объема), экспортируемых Чили в США, получают немедленное освобождение после вступления в силу Соглашения, т.е. с 1 янв. 2004г. Из группы с/х товаров, где позиции Чили особенно сильны, немедленное освобождение получают 82% продуктов (84% объема). Из группы промтоваров будет освобождено 97% позиций (88, % объема).

Освобождение от пошлин 1,2% продуктов (4,7% объема) отложено на 10-12 лет. В этой группе, основной удельный вес занимают с/х продукты — 4,8% наименований и 14,3% объема экспорта. Среди этих товаров наиболее значимая позиция — авокадо. Процесс снижения ввозных барьеров будет происходить путем предоставления со стороны США количественных квот.

Что касается импорта Чили из США, то 90% продуктов (88,5% объема) получают свободный режим немедленно; 4% продуктов (2,4% объема) получают освобождение через 8-12 лет. Из группы с/х продуктов 20% наименований (8% объема) будет освобождено через 8-12 лет. По некоторым товарам устанавливается особый режим. Например, на мясо птицы вводится пошлина в 25%, которая будет действовать до 1 янв. 2007г., а затем начнет постепенно снижаться. По пшенице и масличным сохраняется политика «ценового коридора». Процесс снижения таможенных пошлин займет 12 лет: в течение первых 4 лет при ввозе пшеницы из США Чили будет применять максимальную пошлину в 31,5%; в следующие 4г. она будет снижена до 21%, а затем постепенно доведена до нуля. По говядине взаимное снижение пошлин займет 4г. По молочным продуктам для Чили США устанавливает беспошлинную квоту в 3500т., поставки сверх квот будут подпадать под таможенное обложение.

С янв. 2007г. в Чили будет отменена пошлина «на роскошь» в 85% при ввозе легковых автомобилей стоимостью выше 15570 долл. Снижение таможенных барьеров по многим товарам растягивается на ряд лет и обусловлено различными обязательствами. США сохраняют все требования фитосанитарного и санитарного контроля, требования к стандартам качества. С 12 дек. 2003г. вступают новые правила доступа продтоваров и медикаментов на рынок США. Помимо изменения форм документации, которая должна быть представлена в Администрацию по продовольствию и медикаментам (FDA), новые правила предусматривают, что все процедуры оформления должны проводиться через спецагента — резидента США. Эти нововведения затрудняют доступ для чилийских с/х и продтоваров.

График таможенного освобождения импорта Чили из США

Срок полной либерализации	Кол-во товаров	% от всех товаров	Сумма в млн.долл.	% от суммы
Немедленное	5293	90,4	2533,6	88,5
2г.	6	0,1	5	0,2
4г.	310	5,3	246,6	8,6
8 лет	152	2,6	62,8	2,2
10 лет	77	1,3	6,4	0,2
12 лет	17	0,3	7,5	0,3
Всего	5,9	100	2862	100

El Mercurio, 23.10.2003

Помимо торговли товарами Соглашение предусматривает меры по либерализации рынка услуг и обеспечения доступа к госзакупкам. При формальном равноправии сторон в этой области, преимущества США, как более сильной экономики, очевидны. Также следует сказать и о взаимных обя-

зательствах по защите авторских прав и прав на промышленную собственность. В связи с подписанием Соглашения Чили взяла на себя обязательство пересмотреть нормы своего законодательства и адаптировать их к законодательству США.

Экономическая комиссия сената ведет обсуждение проекта закона, который внесет изменения в Закон 19.030 о защите прав промсобственности. Эта работа должна быть завершена к началу 2004г. Изменения коснутся вопросов, регулирующих защиту прав на патенты, изобретения, полезные модели, промчертежи и рисунки, интегральные схемы, географические названия и названия мест происхождения. Облегчаются условия регистрации торговой марки или географического местоположения и места происхождения. Обязательные требования будут сведены к уплате пошлины в 48 тыс. чил. песо или 7,5 долл., и представлению графического изображения товарного знака.

В Соглашении и в официальных комментариях к нему подчеркивается, что все положения документа соответствуют нормам ВТО. Статья 3.2 Соглашения устанавливает национальный режим для товаров и услуг обеих стран в соответствии со ст. III ГАТТ 94. Вступление в силу ССТ беспокоит многих чилийских предпринимателей, связанных с производством в традиционных отраслях, прежде всего в сельском хозяйстве. Оппоненты подчеркивают, что Чили не сможет конкурировать с дешевыми и качественными продуктами по объему производства и продаж.

Особую озабоченность вызывает влияние ССТ на положение малого бизнеса, деятельность которого обременена накопленной задолженностью перед банковскими и кредитными учреждениями в 1,5 млрд.долл., из них 600 млн. — краткосрочные кредиты банков. Чтобы воспользоваться преимуществами Соглашения необходимо располагать свободными средствами, которых в малом бизнесе нет. Неблагоприятное воздействие на положение чилийских экспортеров оказывает политика правительства, направленная на стабилизацию чилийского песо (обменный курс повысился с 730 песо за долл. в фев. 2003г. до 610 песо в нояб. 2003г.).

Поступательное развитие экономики Чили с конца 2002г. связано с благоприятной конъюнктурой мировых рынков товаров чилийского экспорта и улучшением положения в большинстве промышленно развитых стран. В нояб. 2003г. цена на медь поднялась до рекордного уровня 96 долл. за фунт, а увеличение цены меди на один цент обеспечивает 100 млн.долл. прироста чилийского экспорта. С мая 2003г. снижаются цены на энергоносители, важный товар импорта Чили. Улучшаются макроэкономические показатели США. Указанные факторы и обеспечивают стабильность чилийской экономики.

Экспорт Чили в США по секторам экономики, в млн.долл.

Сектор экономики	2001г.	2002г.	% 02/01
Сельскохозяйственный	556,6	673	20,9
-земледелие, садоводство,	551,2	667,6	21,1
животноводство			
-охота	1,8	3	67,9
-рыболовство	3,6	2,3	-34,2
Добывающая пром-ть	928,6	908,1	-2,2
-медь и железная руда	710,3	732,9	3,2
-пр. металруды	216,4	174,5	-19,2
-пр. неметалруды	0,6	0,8	27,7

Обрабатывающая пром-ть.....	1695,7	1869,8	10,3
-пищевая	715	760,6	6,4
-текстильная	15,1	11,7	-22,4
-лесная.....	494,3	602	21,8
-целлюлозно-бумаж.....	12,8	13,8	7,6
-химическая	313,2	326,4	4,2
-керамика, стекло, фарфор.....	14,5	15,8	9
-чермет	25,3	36,1	43
-металлообработка.....	103,1	100	-3
машиностроение			
-пр.отрасли	2,3	3,4	46
Пр. сектора.....	32,6	32	-4,8

Estrategia, 27.10.2003

20 основных продуктов чилийского экспорта в США, в млн.долл.

Товары	2001г.	2002г.	% 02/01
Медь рафинированная катодная.....	563,5	538,4	-4,5
Виноград свежий	254,7	336,1	32
Филе лосося, охлажденное	268,7	290,1	8
Элементы декорирования из дерева	128	164,5	28,5
для мебели и внутреннего интерьера			
Сосновая доска.....	128,4	161,2	25,5
Метиловый спирт.....	102,8	145,9	41,9
Вина виноградные.....	84,7	87,1	2,8
Деревянные двери	78,6	83,2	5,7
Медная руда и концентраты.....	18,9	82,1	333,6
Авокадо.....	49,1	68,5	39,6
Медь (блистр).....	67,5	60	-11,2
Филе лосося замороженное.....	42,1	52,2	24,8
Семена кукурузы (zeal Maysl.).....	50,6	51,1	1
Золото, кр. песка, для	63,5	50,8	-20
немонетарного использования			
Йод.....	40,1	49,6	23,8
Пр. виды рафинированной меди	47,9	45,6	-5
Вина пр.	41,5	41,6	0,2
Фанера из дерева толщиной 6	23,4	37,7	60,8
или менее мм			
Услуги, связанные с экспортом	33,5	31,8	-4,9
Яблочный сок.....	37,5	30,3	-19,3
Всего вышеперечисленные товары	2125,1	2407,8	13,3
Прочие	1089,4	1075,1	-1,3
Итого	3214,5	3482,9	8,4

Estrategia, 27.10.2003

Основные статьи чилийского экспорта в США, освобождаемые от пошлин. С 1 янв. 2004г.: рыбное филе свежее и охлажденное; виноград свежий (с 1 июля по 1 фев.); деревянные модули из сосны; нерафинированная медь, медные аноды для электролитического рафинирования; пиловочник толщиной выше 6 мм.; метанол, метиловый спирт; виноград свежий (от 15 фев. до 31 марта); рыбное филе пресноводных рыб; семенная кукуруза; виноград свежий (с 1 апр. по 1 июня); золото немонетарное; персики и нектарины свежие; медь рафинированная необработанная; йод; смазочные масла, на базе битума; яблочный сок, концентрированный и неконцентрированный; соль и хлор натрия; яблоки свежие; топливо, различные масла; двери деревянные; бензин; сливы свежие; серебро; древесностружечные плиты; детали для мебели из дерева; семена; железная руда и концентраты, не агломерированные; рений, необработанные, в порошке; нитрат натрия; киви свежие; изделия из металла, кованные или штампованные без обработки; столярные изделия; карбонат лития; сантехника; мебель деревянная; черешня свежая; лосось свежий или охлажденный; шины новые, кроме радиальных; волоконные плиты; нитрат калия; рыба замороженная, кроме филе, печени и икры.

Через 2г. (сверх квоты 55 тыс.т.) — медные катоды. Через 12 лет — вина ниже 14% алкоголя. Через 12 лет (сверх квот) — авокадо. С 1 окт. по 31 дек. годовая квота 34 тыс.т., среднегодовой рост 5% и квота 15 тыс.т. среднегодовой рост 5% с 1 янв. по 30 сент.). Через 8 лет (сверх квот) — Шины радиальные новые. Квота 4,8 млн. ед., ежегодный рост 5%.

Протекционизм США. В Чили уделяют большое внимание последствиям вступления в силу Закона США о безопасности общественного здоровья и борьбы с биотерроризмом (закону о биотерроризме). Указанный документ вступит в силу 12 дек. 2003г. и затронет все продтовары чилийского экспорта.

Официальной целью закона объявлено обеспечение охраны потребителей продтоваров в США от возможной угрозы проникновения в страну импортных товаров, зараженных или загрязненных случайно или умышленно веществами, которые могут нести угрозу здоровью или жизни граждан. Этим законом предоставляются особые полномочия Администрации по контролю за продуктами питания и медикаментами США (FDA). Под новые требования подпадают 2000 наименований товаров (в соответствии с Гармонизированной системой), что составляет 16% импорта США. Чили, как экспортер большого ассортимента с/х и продтоваров, напрямую подпадает под действие данного закона.

На практике основные положения Закона сводятся к следующим требованиям.

— Обязательная регистрация в спецреестре FDA предприятий, работающих на рынок США, производящих продовольственные и с/х товары, осуществляющих их переработку, упаковку, хранение и транспортировку. В спецформуляр должны вноситься сведения о наименовании предприятия, его регистрационные данные, включая адрес, и информация о видах продукции, поставляемой на экспорт. В обязанности заявителя вменяется получение от администрации подтверждения факта регистрации и регистрационного номера.

— Предварительное уведомление FDA о любой поставке продтоваров с их описанием по установленной форме и получение подтверждения от Агентства. Установлены сроки уведомления: не менее чем за 5 дн. до поступления импортируемых продуктов питания в пограничный пункт США; не менее чем за 8 час. до поступления товаров морским транспортом; не менее чем за 4 час. до прибытия грузов авиатранспортом или железной дорогой. Среди прочего, уведомление должно содержать описание продукта питания, данные о производителе или грузоотправителе, указание страны-производителя, страны отправления и предполагаемого пункта ввоза.

Срок регистрация предприятий в FDA определен до 12 дек. 2003г., и процедура осуществляется по интернету или по обычной почте. После 12 дек. вступает в силу требование о предварительном уведомлении. Для грузов, которые уже находятся в пути или по которым экспортеры не успевают пройти регистрацию, будет действовать льготный период до середины будущего года.

В случае невыполнения указанных требований продукты не будут допущены в страну, возвращены отправителю, направлены на хранение в спец-

пункты до получения соответствующих уведомлений, разрешающих вывоз незарегистрированных грузов, или будут уничтожаться. Невыполнение владельцем, руководителем или доверенным лицом, осуществляющим руководство предприятием, условия о регистрации может повлечь за собой уголовное наказание либо применение гражданско-правовых санкций.

Требования распространяются на все вышеуказанные предприятия, связанные с производством и обращением, и все виды продуктов питания и кормов для животных, включая лечебные пищевые добавки, питание для грудных детей, напитки, в т.ч. и алкогольные, а также пищевые добавки, используемые в производстве продуктов питания. Из этого списка предприятий исключены: рестораны, заведения, торгующие в розницу; некоммерческие благотворительные предприятия, занимающиеся приготовлением и раздачей пищи; рыболовные суда, не осуществляющие переработку; предприятия, подчиняющиеся только минсельхозу США; а также иностранные предприятия, в тех случаях, когда производимые ими продукты питания подвергаются дальнейшей серьезной переработке или упаковываются на предприятии за пределами США.

Зарубежным поставщикам продтоваров предлагается осуществлять все вышеуказанные шаги через спецагентов-резидентов США, имеющих постоянное местожительство и постоянный бизнес.

Предприятия-резиденты США, занимающиеся производством, переработкой, упаковкой, транспортировкой, реализацией, получением, хранением либо импортом продуктов питания для потребления в США, должны вести документацию, необходимую для установления непосредственных источников поступления продуктов и их последующих непосредственных получателей (т.е. откуда они поступили и куда были отправлены). Сведения заносятся в специальные учетные карточки. Данное требование также относится к иностранным предприятиям, которые производят, перерабатывают, упаковывают или хранят продукты питания, предназначенные для потребления населением либо животными в США. Крупные предприятия, с численностью персонала свыше 500 чел., должны выполнить это требование в течение 6 мес. со дня публикации окончательного варианта закона в «Федерал реджистер». Предприятия среднего бизнеса, с численностью персонала менее 500, но более 10 чел., занятых полный рабочий день, должны выполнить это требование в течение 12 мес. со дня публикации, малые предприятия, с численностью персонала 10 или менее чел., занятых полный рабочий день, — в течение 18 мес.

Вышеуказанные требования вызывают большое беспокойство у чилийских предпринимателей, относящихся к малому и среднему бизнесу. В отношении требования о наличии в США спецагента-резидента, т.к. неясно какими полномочиями будет наделен указанный представитель и какова будет степень его ответственности. Неясно также, каким образом будут возмещаться убытки, если из-за сбоя в информационных системах FDA товар будет ошибочно отправлен на спецсклад и в результате окажется испорченным или будет уничтожен. Возникают вопросы и в связи с порядком предварительного уведомления.

Многие аналитики рассматривают Закон о биотерроризме как еще одно средство введения США протекционистских барьеров на пути импортных товаров. Со своей стороны США, в лице посольства в Чили и Американско-Чилийской торговой палаты проводят большую пропагандистскую работу по популяризации и разъяснению указанного закона. На многочисленных семинарах, проводимых Палатой совместно с чилийскими союзами предпринимателей, доказываются «преимущества» закона для чилийских производителей и экспортеров продтоваров. Открыт сайт, где зарубежные компании могут получить информацию о требованиях закона www.efsan.fda.gov./-dms/sfsbta12.html.

Швейцария Обзор прессы ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

— Характеризуя ситуацию на фондовом рынке Швейцарии пресса отметила, что она немного улучшилась. По результатам торгов на Швейцарской фондовой бирже в июне оборот увеличился на 32,4% по сравнению с пред. месяцем, в сравнении с тем же периодом 2002г. уменьшился на 10,2% и составил 110,2 млрд. шв.фр. Оборот по операциям с акциями увеличился по сравнению с маем на 33,4% и составил 81,7 млрд. шв.фр., однако это на 12,5% меньше по сравнению с аналог. периодом 2002г. Оборот по операциям с облигациями увеличился до 23,7 млрд. шв.фр., что на 32,9% больше по сравнению с пред. месяцем, а по сравнению с тем же периодом 2002г. он увеличился на 0,4%.

— Газета «Нойе Цурхер Цейтунг» 24 июля 2003г. опубликовала официальные данные таможенной статистики швейцарской внешней торговли за I пол. 2003г. Экспорт сократился по сравнению с тем же периодом 2002г. на 3,6%, а импорт на 2,3%. Экспорт часовой промышленности сократился на 6,6%, машиностроительной и электронной на — 4,4%, а изделий химфармпрома — на 1,9%. Импорт продукции метпрома увеличился на 0,3%, искусственных материалов — на 2,1%, точных инструментов — на 8,7%, а пищепрома — на 4,5%.

— Пресса обратила внимание на сокращение доходной части бюджета в I кв. 2003г. по сравнению с тем же периодом 2002г. на 1,2 млрд. шв.фр. до 10,4 млрд. шв.фр. Основными причинами этого, по мнению Швейцарского национального банка (ШНБ), стали снижение доходов из-за низкой процентной ставки, неблагоприятная ситуация на финансовых рынках, а также сокращение доходов от туризма. ШНБ отметил увеличение объема прямых швейцарских инвестиций за рубеж на 1 млрд. шв.фр. по сравнению с тем же периодом 2002г. Такой рост инвестиций произошел вследствие увеличения некоторыми швейцарскими банками своей доли участия в зарубежных банках. Объем же иностранных инвестиций в Швейцарию сократился в I кв. 2003г. в 3,7 раза по сравнению с аналогичным периодом пред.г. и составил 1,1 млрд. шв.фр.

— Пресса информировала о снижении в июле 2003г. на 0,3% темпов роста потребительских цен. Согласно данным Федерального ведомства статистики, индекс потребительских цен уменьшился на 0,8% по сравнению с пред.мес. Понижились цены на одежду и обувь (-13,4%), продукты питания

и алкогольные напитки (-0,8%), транспорт (-0,5%) и на услуги отелей и ресторанов (-0,3%). Повысились цены на коммунальные услуги и электроэнергию (0,1%), здравоохранение (0,1%). В среднем за год Базельский институт экономических исследований (ВАК) ожидает увеличение темпов роста потребительских цен на 0,7%.

— Второй по величине банк Швейцарии Credit Suisse объявил о том, что его страховое подразделение Winterthur решило продать итальянский страховой бизнес фирме Compagnia Assicuratri Unipol за 1,465 млрд. евро. В заявлении Credit Suisse указывается, что продажа Winterthur Italy позволит усилить платежеспособность Winterthur Group за счет выручки, которая составит 3,5 млрд. шв.фр. После завершения сделки во II пол. 2003г. прирост капитала составит 1 млрд.фр. после уплаты налогов.

— В сент. 2003г. представители госсекретариата по вопросам экономики страны (SECO) сделали более позитивный прогноз развития Швейцарии до конца текущего и начале следующего годов. В этот период следует ожидать оздоровления национальной экономики. В качестве основной причины подобных прогнозов они называют предполагаемое начало экономического роста основных торговых партнеров Швейцарии и решение к тому времени основных «внутренних проблем». К числу последних SECO относит и высокие в сравнении с другими европейскими странами внутренние цены, что снижает конкурентоспособность швейцарской промышленности. Требуется доработки в сторону ужесточения и закон «О внутреннем рынке».

Экономический спад последних лет нанес ущерб прежде всего мелким и средним предприятиям. В результате неблагоприятного развития конъюнктуры общий объем розничной торговли сократился в I пол. 2003г. на 1,2% в сравнении с IV кв. пред.г. Торговля украшениями и часами снизилась в указанный период на 16,9%, одеждой и обувью — на 2,2%, предметами обихода (мебель) — на 5,3%. Одновременно общий показатель роста ВВП страны по итогам II кв. 2003г. оставался на отметке минус 1,2% в сравнении с I кв., производственные инвестиции сократились на 8,6%, инвестиции в строительство выросли на 0,8%, показатели экспорта и импорта были на отметках минус 1,6 и минус 4,8%.

На предстоящий период аналитики снизили практически все прогнозируемые ранее показатели. Уровень роста ВВП по итогам 2003г. останется на нулевой отметке, в 2004г. прогнозируется прирост 0,8%. Показатель роста инфляции составит в текущем и следующем годах 0,7%. Ожидается рост уровня безработицы, который в 2003г. достигнет 3,8, а в 2004г. — 4,2%.

Вопреки большинству пессимистическим прогнозов, наблюдается рост совокупного индекса швейцарской фондовой биржи SMI. На 10 сент. 2003г. он достиг 5306 пунктов. Наиболее заметно выросли курсы швейцарских компаний Novartis, Nestle и Swiss Life.

Пристальное внимание как финансовых экспертов, так и правительственных кругов продолжают привлекать пенсионные фонды, входящие в так называемую «вторую колонну» швейцарского пенсионного обеспечения (трудовое страхование), основу которой составляют негосударственные пенсионные кассы. Прошедшие 2г. экономической стагнации и падения биржевых котировок

нанесли по ним серьезный удар. И хотя большинство пенсионных фондов прогнозирует на конец 2003г. доходность по вложенным средствам на уровне в среднем 6%, аналитики полагают, что эта цифра является завышенной.

Парламент принял решение по внесенному правительством страны предложению о снижении в законодательном порядке минимального уровня доходности с 4% до 2% годовых. Как и прогнозировали независимые эксперты, данное предложение не было принято парламентами, и планка была снижена до 2,25% годовых.

ЕВРОПОЛИТИКА

— Одной из центральных тем в швейцарской прессе продолжали оставаться переговоры между Швейцарией и ЕС. 16 июля 2003г. в Брюсселе завершены переговоры касательно соглашения о научном сотрудничестве, которое предусматривает полномасштабное участие швейцарских государственных и частных научно-исследовательских учреждений в 6 Рамочной программе научных исследований ЕС. Швейцарское участие в проектах данной программы будет финансироваться главным образом за счет средств ЕС. Одновременно доля швейцарского участия в ее финансировании будет составлять в 2004-06гг. 220 млн. шв.фр. в год. По словам замдиректора федерального ведомства по образованию и науке Пауля-Эриха Цинсли, окончательный текст соглашения предполагается подписать осенью 2003г., а вступить в силу оно должно 1 янв. 2004г.

— На переговорах по Соглашению о свободном передвижении физлиц речь шла о его распространении на будущих членов ЕС. Позиция Евросоюза заключается в необходимости распространения Соглашения в полном объеме и в согласованные в нем для новых членов сроки. Швейцарская сторона выступает за более продолжительный переходный период и его поэтапное распространение на новых членов. Это связано с тем, что одним из основных аспектов проводимой Швейцарией иммиграционной политики является квотирование допуска иностранцев, въезжающих в страну с целью осуществления трудовой деятельности. Для стран ЕС устанавливаемая ежегодная квота 15 и 115 тыс. разрешений соответственно на длительное и краткосрочное пребывание. В связи со вступлением в ЕС десяти новых членов Швейцарии предлагается увеличить данные квоты на 20%. Швейцарская сторона не поддерживает предложение Евросоюза, т.к. это повлечет за собой сокращение квот для иностранцев, приезжающих из Америки, Азии и других стран.

Согласовано большинство позиций в рамках Шенгенского и Дублинского соглашений, тексты которых стороны утвердили. Спорным до сих пор остается вопрос касательно ст. 51, предусматривающей взаимодействие органов власти, в том числе и по правовым вопросам. ЕС, в частности, считает, что положения данной статьи должны распространяться на вопросы, касающиеся уклонения от уплаты налогов.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— Одним из важнейших событий в политико-экономической жизни Швейцарии явилась подготовка к переговорам стран-членов ВТО в г. Канкун (Мексика). Возглавлял швейцарскую делегацию

на пееговорах министр экономики Йозеф Дайсс. Как отмечают аналитики, в политических и экономических кругах страны не было выработано единой позиции, т.к. сталкиваются противоположные мнения не только «глобалистов» и «националистов», но и производителей с/х (в первую очередь молочной и зерновой) продукции. Ситуация осложняется также и проводимыми в 2003г. в Швейцарии парламентскими выборами.

Национальные промышленные концерны, Торгово-промышленная палата Швейцарии и большинство независимых экономистов выступают за либерализацию внутреннего с/х рынка. От мер по защите аграрного сектора напрямую страдает швейцарская экспортно-ориентированная промышленность, т.к. с одной стороны сводятся на нет ее усилия по борьбе против постоянно повышающегося уровня зарплаты на производстве и растущих государственных квот, с другой стороны из-за закрытости швейцарского аграрного рынка в свою очередь остаются закрытыми перспективные для Швейцарии сбытовые рынки развивающихся стран. С экономической точки зрения местные эксперты указывают на необходимость открытия внутреннего сельхозрынка для снижения ценовой планки на продукцию (например, цена на зерно в Швейцарии в 2 раза выше, чем в среднем по Европе).

Представители аграрного сектора (которых в настоящее время в парламенте насчитывается большинство) настроены на решительное отстаивание мер по защите национального с/х рынка. Одним из предложений делегации на переговорах в этой связи стало введение для аграрного сектора т.н. «социальной хартии», направленной против «индустриализации сельского хозяйства международными концернами». По мнению инициаторов хартии, она способна укрепить социальное и материальное положение занятых в сельском хозяйстве и ослабить конкурентоспособность развивающихся стран. Следующим шагом было требование делегации об обязательной сертификации происхождения прочих аграрных продуктов, а не только спиртовых и винных товаров.

Они готовы были бы пойти на некоторые уступки по ряду позиций, например по вопросам торговли молоком и сыром, которая на основе двусторонних соглашений должна быть либерализована до 2007г. Ряд экспертов предлагает перейти от госдотаций к прямым платежам за произведенную продукцию. А мультифункциональный характер швейцарского сельского хозяйства позволяет перевести прямые платежи в категорию мер по финансированию процесса освоения полезных площадей, а также поддержки реформ в аграрной отрасли страны. Госфинансирование переводится в т.н. «зеленый ящик», в котором «находятся» меры, «не препятствующие рыночному процессу».

Перед встречей в Канкуне Й.Дайс посетил Бразилию – крупнейшего торгового партнера Швейцарии на южноамериканском континенте. Основной темой переговоров явилось снижение объемов швейцарских инвестиций в эту страну. По вкладываемым в Бразилию инвестициям Швейцария переместилась с 5 на 15 место (объем ее прямых инвестиций в 2002г. составил 347 млн.долл., что составляет 1,9% всех иноинвестиций в Бразилию).

Швеция

Доступ на рынок

Организационно-правовые формы юрлиц в Швеции, их группы – создание, реорганизация, ликвидация, органы управления, а также защита их участников. В соответствии с действующим в Швеции законодательством предприятия могут быть созданы в следующих организационно-правовых формах: простое товарищество (*enkelt bolag*); торговое товарищество (*handelsbolag*); товарищество с ограниченной ответственностью (*kommanditbolag*); акционерная компания (*aktiebolag, AB*); кооперативное объединение (*ekonomisk forening*); некоммерческое объединение (*idell forening*); фонд (*stiftelse*); европейская экономическая группа интересов (*europaiska ekonomiska intressgruppering*).

Шведское законодательство разделяет предприятия на две группы – *bolag* (компания) и *forening* (объединения). Порядок создания, деятельности и ликвидации в Швеции простых товариществ, торговых товариществ, товариществ с ограниченной ответственностью регулируются Законом о товариществах (*SFS 1980:1102*).

Правовое положение акционерных компаний определяется Законом об акционерных компаниях (*SFS 1975:1385*). Фонды – еще одна организационно-правовая форма предприятий в Швеции, правовое положение которых регулируется Законом о фондах (*SFS 1994: 1220*).

Правовое положение такой организационно-правовой формы деятельности предприятий, как Европейская экономическая группа интересов определяется Законом о Европейских экономических группах интересов (*SFS 1994:1927*). В Швеции действуют общие для всех типов компаний нормативные правовые акты. В частности, таким актом является Закон о ежегодных отчетах (*1995:1554*).

Швеция имеет заслуженную репутацию сложного и требовательного рынка: шведские покупатели чрезвычайно внимательно относятся к таким характеристикам товара как высокое качество, хороший дизайн и упаковка. Основным критерием зачастую становится надежность поставок товара. Поставщикам как правило бывает сложно продать товары низкого класса, даже если цена очень привлекательная. И наоборот, шведский внутренний рынок не подходит для сверхдорогих товаров экстракласса.

Существует много возможностей для организации экспорта, однако каждая из них влечет за собой определенные последствия. Если возможность открытия филиала в Швеции исключается, то, в принципе, существует два варианта: продажа импортеру (импортерам) и продажа через коммерческого агента.

Основную долю шведского импорта составляет продукция для промышленности, импортируемая для нужд производства: сырье, комплектующие, машины и оборудование. Узкоспециализированная шведская промышленность полностью зависит от субпоставок, осуществляемых производителями внутри Швеции и, во все возрастающих объемах, из-за рубежа. Основными поставщиками промышленной продукции являются страны ЕС. Импорт продуктов питания состоит, в основном, из продук-

ции, которая не может производиться в Швеции из-за ее климатических условий. Потребительские товары, такие как одежда, обувь, мебель, спорттовары, товары для детей и многие другие, поставляются из Азии, и, в малой части, от европейских поставщиков. Швеция испытывает потребность во многих видах сырья и энергоносителей, однако шведское производство зависит в большей мере от поставок комплектующих, чем от поставок сырья и энергии, которую Швеция производит на собственных гидро- и атомных электростанциях.

Система дистрибуции продуктов питания и бытовых товаров в Швеции в основном контролируется тремя крупными группами компаний, имеющими общую долю рынка около 90%: ИКА (ICA), «Кооп Норд» (Coop Nord) и «Аксфуд» (Axfood). Все эти три торговые группы осуществляют импорт, оптовую и розничную продажу товаров и имеют большой опыт в выборе и оценке товаров, а также организации их розничной продажи. Розничная продажа осуществляется через аффилированные магазины, сеть которых охватывает всю страну.

Продажи и дистрибуция специфических товаров в основном контролируется сетями специализированных магазинов; добровольными объединениями предприятий розничной торговли или компаниями с разветвленной сетью собственных магазинов. Примерами таких компаний являются «Икеа» (мебель и товары для дома) и «Хеннес энд Мауритц» (одежда). Эти компании в значительной степени зависят от импорта и имеют закупочные центры во многих странах.

Продажи для шведской промышленности инвестиционных товаров, комплектующих и материалов осуществляются либо напрямую, либо через специализированных импортеров или коммерческих агентов. Импорт играет жизненно важную роль для промышленности: 70% шведского импорта составляют товары для последующей переработки, сборки или оснащения производства. Требования к качеству и надежности поставок высоки. К субпоставщикам также предъявляются требования по участию в процессе разработки конечной продукции, финансировании производства, управлении качеством поставляемых материалов. В Швеции, как в стране-члене ЕС, действуют директивы ЕС по требованиям к маркировке определенных товаров, наличию сертификатов, а также документации.

В Швеции не существует общих требований для указания на импортных товарах страны происхождения. Действуют правила по специальной маркировке некоторых видов продукции, таких как фармацевтическая продукция и другая продукция химпрома. В Швеции существуют специальные требования по маркировке продуктов питания. Требования по безопасности для здоровья, санитарные требования, а также требования, предъявляемые к маркировке таких товаров в Швеции, достаточно жесткие. Маркировка упаковки продукта питания, предназначенная для розничной продажи, должна содержать наименование производителя, поставщика или импортера, торговую марку товара, вес нетто или объем, ингредиенты в порядке убывания содержания, дату до которой рекомендовано употребление товара, инструкцию по хранению, если товар скоропортящийся или предназначен для детей. Обязательная информация, приведенная выше, должна быть на

шведском языке. Шведские импортеры могут оказать содействие в организации соответствующей маркировки товаров.

Более подробную информацию по данному вопросу можно получить в Шведском государственном управлении по защите прав потребителей (Konsumentverket).

Кураторы внешторга

Правительственная канцелярия Швеции (Regeringskansliet). Центральная роль в вопросах курирования внешней торговли принадлежит правительственной канцелярии Швеции. Правительственная канцелярия или Объединенная администрация министерств состоит из Канцелярии премьер-министра (Statsrådsberedningen), министерств и административного управления (Forvaltningsavdelningen).

Из входящих в нее министерств, непосредственно этой задачей занимаются МИД и минпром. МИД осуществляет внешнеполитическую поддержку развития внешней торговли (улучшение текущих и долгосрочных предпосылок расширения внешней торговли, а также содействие шведской промышленности и продвижение экономических интересов Швеции в целом за рубежом). Минпром несет основную долю ответственности за развитие внешней торговли и координацию работы других государственных органов в этом направлении (курирует вопросы содействия экспорта, привлечения инвестиций в шведскую экономику и область международного экономического сотрудничества).

В системе МИД Швеции (Utrikesdepartament) работают 1 431 сотрудник, из которых 802 в МИД и 539 за рубежом, в представительствах имеются 790 принятых на местах (за границей) служащих. МИД является руководящей/головной организацией для ряда других органов, в т.ч. Агентства инвестируйте в Швецию (ISA), Управления по гарантированию экспортных кредитов (EKN), Экспортного совета (Exportrådet), Шведской корпорации экспортных кредитов (SEK), Коммерцколлегии (KK) и Шведского института (SI).

Работа по содействию внешней торговле осуществляется через шесть географических отделов МИД: ЕС и другая Западная Европа (UD-EU), Центральная и Восточная Европа (UD-EC), Ближний Восток и Северная Африка (UD-MENA), Африка (UD-AF), Азия и Океания (UD-ASO), а также Америка (UD-AME). Отделы несут ответственность за весь комплекс отношений Швеции со своими регионами, включая экономические и коммерческие.

Отдел по содействию экспорту и внутренний рынок (Enheten för exportframjande och den inre marknaden, UD-EIM) отвечает, в т.ч., за содействие инвестициям, а также финансирование других органов, работающих в этой области (ISA). В него входит особый Секретариат экспортных проектов (Projektexportsekretariatet), который отслеживает международные проекты, представляющие интерес для шведской промышленности и поддерживаемые важными финансовыми институтами (ВБ, МВФ, МБР, ООН, ЕБРР, институтами ЕС, Азиатским банком развития.) или осуществляемые на рыночных условиях.

Важную роль в работе по содействию внешней торговли играют и другие отделы МИД, например Отдел по международной торговой политике

(Enheten for internationell handelspolitik, UD-И). Несмотря на принадлежность указанных подразделений к структуре МИД, их деятельность по поддержке внешней торговли координируется министром промышленности.

Министерство промышленности, занятости, транспорта и связи Швеции (Naringsdepartementet, министерство промышленности). Насчитывает 450 сотрудников. Прямо или косвенно в решение вопросов внешней торговли вовлечены следующие подразделения Naringsdepartementet: Секретариат по международной и ЕС-координации (Sekretariatet for EU och internationell samordning); Отдел по управлению государственной собственностью (Enheten for statligt agande); Отдел информационных технологий и НИОКР (Enheten for IT, forskning och utveckling); Отдел регионального развития и туризма (Enheten for regional utveckling och turism).

Naringsdepartementet курирует преобладающее число госкомпаний, в т.ч. банковского, транспортного и телекоммуникационного сектора, горнодобывающие, энергетические и лесного комплекса, такие как: ALMI Foretagspartner AB; Green Cargo AB; Luossavaara-Kirunavaara AB (LKAB); Nordea AB; SAS AB; Sveaskog AB; Sveriges Provnings och Forskningsinstitut AB (SP); Sveriges Rese och Turistrad AB; Swedcarrier AB; Swedish National Road Consulting AB (SweRoad); Vattenfall AB; Vin & Sprit AB (V&S).

Министерство координирует также работу 40 государственных специализированных агентств и ведомств: Шведский институт политики экономического роста (Institutet for tillvaxtpolitiska studier, IPTS); Шведское управление по вопросам конкуренции (Konkurrensverket); Патентно-регистрационное управление (Patent och registreringsverket, PRV); Государственное управление связи и телекоммуникаций (Post och telestyrelsen, PTS); Агентство по работе с пароходствами (Rederifamnden); центральное Управление лесного хозяйства и 11 региональных лесных управлений (Skogsstyrelsen och 11 regionala skogsvardestyrelser); Шведское энергетическое управление (Statens energimyndighet, STEM); Шведский НИИ транспорта и связи (Statens institut for kommunikationsanalys, SICA); Агентство по изобретениям наемных сотрудников (Statens namnd for arbetstagarers uppfinningar); Шведское управление инновационных систем (Verket for innovationssystem, VINNOVA); Шведское управление делового развития (Verket for naringslivsutveckling, NUTEK); Шведское Управление гражданской авиации (Luftfartsverket, LFV); Управление судоходства (Sjofartsverket); Апелляционный суд по делам патентов (Patentbesvarsratten). Все упомянутые организации работают в области содействия устойчивому экономическому росту и повышения занятости населения, в т.ч. путем стимулирования внешней торговли.

За ряд узких специализированных вопросов, связанных с внешней торговлей, отвечают также другие министерства правительственной канцелярии: министерство охраны окружающей среды (Miljodepartament), минобл (Justiedepartement), минсельхоз (Jordbruksdepartament) и минфин (Finansdepartament).

Госагентства и службы. Как правило, шведские министерства характеризуются небольшой численностью и опираются на разветвленную сеть из 250 специализированных самостоятельных гос-

агентств и служб, выполняющих основную массу работу по анализу и подготовке основы для принятия политических решений. Из этих органов, к сфере внешней торговли прямо или косвенно имеют отношение следующие.

Коммерцколлегия (Kommerskollegium). Имеет 85 сотрудников. Выполняет анализы и исследования, а также участвует в работе МИД в области торговой политики.

Специализированные управления. К решению узких вопросов внешней торговли привлекаются: Управление по сельскому хозяйству (Statens Jordbruksverket); Управление по продуктам питания (Livsmedelsverket); Фармууправление (Lakemedelsverket); Комитет по генетике (Genetiknamnden); Комитет по редким растениям (Statens Vaxtsortnamnd); Ветеринарный НИИ (Statens Veterinarmedicinska anstalt); Управление рыболовства (Fiskeriverket); Инспекция по химическим веществам (Kemikalieinspektionen); Управление радиационной защиты (Statens Stralskydsinstitut); Агентство по охране природы (Naturvardsverket); Государственное управление по аккредитации и техническому контролю (SWEDAC); Управление по безопасности электроприборов (Elsakerhetsverket); Институт тестирования и сертификации электроприборов (SEMKO AB); Институт стандартизации (Swedish Standards Institute, SIS); Центральное статистическое агентство (Statistics Sweden, SCB); Патентно-регистрационное управление (Patent och Registreringsverket, PRV).

Шведское управление международного сотрудничества в области экономического развития (Styrelsen for internationellt utvecklingssamarbete, SIDA). Госорган, отвечающий за большую часть шведской помощи развивающимся странам, направленную на создание предпосылок к подъему и устойчивому развитию их экономики. SIDA курирует также вопросы экономического сотрудничества Швеции со странами ЦВЕ. Всего Управление имеет 850 сотрудников, участвует в финансировании проектов в 120 странах наиболее активная деятельность проводится в 40 из них.

Государственное таможенное управление (Tullverket). Занимается сбором налогов с пересекающих границу страны товаров, составлением статистики и препятствует незаконному перемещению особых групп грузов (наркотики, средства для допинга спортсменов, алкоголь, табак, оружие, опасные отходы, детская порнография, редкие животные и растения, сырье для изготовления ОМП и ракетные технологии), а также участвует в борьбе с экономическими преступлениями. Таможня имеет 2600 сотрудников в шести региональных конторах по всей территории Швеции.

Госуправление по защите прав потребителей (Konsumentverket). Насчитывает 180 сотрудников, главной задачей которого является защита прав национальных потребителей как внутри Швеции, так и в рамках ЕС (вопросы безопасности товаров, качества, воздействия на окружающую среду, рекламы, правил торговли и заключения различных договоров об услугах, экономика домашних хозяйств, защита интересов инвалидов как потребителей) путем наблюдения за выполнением пакета соответствующих национальных и международных законов.

Шведское управление по вопросам конкуренции (Konkurrensverket). Насчитывает 110 сотрудников. Основная задача Управления следует из его названия и заключается в наблюдении за выпол-

нением закона о конкуренции путем отслеживания рынка и проведения специальных исследований деятельности отдельных предприятий или ситуации в конкретных отраслях экономики.

Агентство «инвестируйте в Швецию» (ISA). Госорган, подчиняется МИД Швеции, но практическую деятельность осуществляет под руководством минпрома (Näringsdepartementet). Основной задачей органа является привлечение иностранных инвестиций в Швецию и поддержка их различными способами на территории страны. Деятельность ISA осуществляется как внутри Швеции, так и за рубежом, главным образом в форме проведения проектов. В Агентстве имеется 40 сотрудников, из которых 30 работают в Швеции. ISA имеет представительства в девяти странах.

Шведский институт политики экономического роста (Institutet för tillväxtpolitiska studier, ITPS). Имеет 50 сотрудников, отвечает за анализ ситуации в мире, оценки и составление официальной статистики. Институт имеет три офиса за рубежом — в Вашингтоне, Лос-Анджелесе и Токио. ITPS снабжает систему принятия политических решений всеохватывающими анализами, касающимися развитием ситуации как в Швеции, так и в мире, а также делает оценки осуществляемой экономической, региональной и инновационной политики как национальной, так и международной.

Шведский институт (Svenska institutet, SI). Является органом, подчиняющимся МИД, и имеющим задачей распространение выгодных сведений о Швеции за границей. Деятельность органа направлена на содействие интересам Швеции, экономическому росту, росту занятости и культурному развитию в стране. SI имеет 110 сотрудников, почти все они размещены в Стокгольме, а также в единственной принадлежащей институту конторе за рубежом — Доме культуры Швеции в Париже (Svenska kulturhuset). Значительная часть работы осуществляется в тесном сотрудничестве с посольствами и консулатами МИД.

Совет по поддержке Швеции за границей (Nämnden för Sverigeframjande i utlandet, NSU). Является центральным форумом для выработки политических и стратегических вопросов по представлению и продвижению на рынке благоприятного образа Швеции за границей. Стратегические инвестиции, крупные про-шведские кампании и поддержка в СМИ являются примером деятельности NSU. Орган оказывает также консультативные услуги правительству в этих вопросах.

Совет по вопросам туризма (Turistdelegationen) и Шведский совет по путешествиям и туризму (Sveriges rese- och turistråd AB). Turistdelegationen координирует госинвестиции по укреплению туристической отрасли и способствует развитию сотрудничества между государством, региональными органами, коммунами и частными участниками рынка. На ряде иностранных рынков государство оказывает поддержку продвижения Швеции как привлекательной туристической страны.

Местное самоуправление. Правления губерний (Lansstyrelser). Подчиняются минфину (Finansdepartementet), несут ответственность за то, чтобы губерния развивалась в соответствии с установленными национальными целями и учетом региональных возможностей. Среди прочего, губернии координируют развитие местной промышленности.

Местное самоуправление разного уровня — коммуны и ландстинги (kommuner och landsting). Деятельность в области экономики, в т.ч. внешней торговли, приобретает в последние годы все большее значение на коммунальном уровне благодаря децентрализованной экономической политике. Поддержка коммун направлена на развитие местных предприятий, а также на инициирование новых компаний. Роль коммун заключается в координации и стимулировании локальной промышленности. Коммуны оказывают финансовую помощь местным предприятиям, а также проводят семинары, консультируют их по торговым и ЕС вопросам, услуги по поддержке инициации компании, а также содействие инвестициям.

В ряде регионов коммуны объединяются и создают для этой цели особые органы. Крупнейшими подобными органами являются «Бизнес арена Стокгольм» (Business Arena Stockholm), образованная 24 коммунами и «Бизнес регион Гетеборг» (Business Region Goteborg), образованный 13 коммунами. Работа по содействию инвестициям проводится и в «Предпринимательских регионах» (Entreprenorsregionen в губерниях Halland, Kronoberg и Jonkopings), северо-востоке губернии Skane, а также Союзе коммун Шухэрад (Sjuharads kommunalforbund). Тесное сотрудничество ведется коммунами также с ALMI и ISA.

Полугосударственные органы. Экспортный совет (Exportrådet). Является центральным органом по государственной поддержке экспорта. Головная контора Экспортного совета расположена в Стокгольме, но имеет персонал и в других частях страны, а также 50 представительств за рубежом. Exportrådet имеет 400 сотрудников из которых 270 за границей. В России расположено два представительства Экспортного совета: в Москве (5 чел.) и Санкт-Петербурге (8 чел.). Помимо России, только в Германии Exportrådet имеет также два офиса, в остальных странах — по 1 чел. При Экспортном совете функционируют также непостоянно действующие двухсторонние полугосударственные торговые палаты, как правило, со странами Восточной Европы и СНГ. В частности, действует Шведско-Российская торговая палата, объединяющая 150 компаний и организаций.

Акционерное общество ALMI Foretagspartner AB. ALMI полностью принадлежит государству, состоит из материнского предприятия и 21 регионального дочернего подразделения, имеет 550 сотрудников. Клиентами ALMI являются малые и средние предприятия (имеющие менее 50 сотрудников) всех отраслей экономики. Основной целью ALMI является оказание стратегических консультативных услуг, направленных на помощь предприятиям к интернационализации — адаптации к мировому рынку, а также стимулирование международных контактов (распространение информации об европейском рынке и иностранных предприятиях, работающих в рамках различных программ ЕС).

Финансовые институты. Шведский экспортный кредит (Svensk Exportkredit AB, SEK). Орган на 65% принадлежит шведскому государству и на 35% — компании АВВ, имеет 125 сотрудников. SEK занимается долгосрочным кредитованием экспорта как частных компаний, так и государства, финансированием проектов шведской промышленности за рубежом, лизингом, оказывает

консультационные услуги в области финансирования, а также по поручению Правительства Швеции управляет шведской системой государственной поддержки экспортных кредитов и госкредитования развивающихся стран.

Шведский фонд (Swedfund International AB). Предоставляет рисковый капитал и компетенцию под высокодоходные проекты шведских компаний, заинтересованных в инвестициях в развитие промышленности и сферы услуг в Африке, Азии, Латинской Америке, а также Центральной и Восточной Европе. За 20 лет своего существования Swedfund реализовал 150 проектов в 50 странах мира, в т.ч. и в России. Всего в Фонде работают 20 сотрудников.

Промышленный фонд (Industrifonden). Предоставляет рисковый капитал и компетенцию успешным высокотехнологичным малым шведским компаниям, сориентированным на экспорт, для дальнейшего экономического роста. 320 нацкомпаний с числом сотрудников до 250 чел. и оборотом не более 400 млн. шв. крон являются клиентами Industrifonden. Средства выделяются на рыночных условиях в виде займа или под долю в акционерном капитале. Всего в Фонде работают 40 сотрудников.

Управление по экспортным кредитам (Exportkreditnämnden, EKN). Является госорганом, имеет 100 сотрудников и предоставляет на рыночных условиях гарантии шведским или иностранным предприятиям, банкам и другим финансовым институтам на случай потерь при экспортных сделках или инвестициях за границей (коммерческие и политические риски), стимулирующих развитие шведской промышленности. На практике деятельность EKN является предоставлением страховых услуг.

Финансовая консультационная компания East Capital AB. Специализируется на консультациях по размещению капитала в ценных бумагах компаний и государств ЦВЕ, Балтии и Западной России. Услуги предоставляются шведским предприятиям, другим институтам, а также частным лицам. Деятельность East Capital охватывает три основных направления: управление активами, корпоративное финансирование, а также управление венчурным капиталом. East Capital оказывает, в частности, консультационные услуги по работе на российском рынке таким компаниям как Teliasonera (Nord-West GSM, Megafon), LRF (Petmol), Vostok Oil.

Общественные организации. Ассоциация шведской торговли (Svensk Handel). Объединение шведских импортеров, оптовиков, поставщиков и посредников. Организация имеет 20 тыс. членов, в т.ч. компании, торговые ассоциации и коммерческие ассоциации местного уровня. Большая часть предприятий, импортирующих товары в Швецию входят в Svensk Handel. Целями работы организации является: улучшение эффективности импортных операций и внутренней торговли, предоставление услуг членам организаций на профессиональном уровне, переговоры на национальном уровне о зарплате, условиях труда, распространение информации о процедурах импорта товаров в Швецию и пр. Значительная доля деятельности осуществляется через дочернюю организацию — Импортный совет (Importrådet).

Шведский НИИ торговли (Handelns Utredningsinstitut, HUI). Институт может снабдить потенциального экспортера (как оптового поставщика,

так и посредника) информацией и прогнозами о развитии рынка Швеции. Информация носит конкретный характер, например: статистика по рынку обуви, количество компаний в определенном сегменте рынка, список крупнейших компаний конкретной отрасли и основные результаты их экономической деятельности и пр. По специальному заказу HUI может подготовить и более глубокую аналитическую информацию. Институт принадлежит Svensk Handel и имеет 20 сотрудников.

Конфедерация шведских предпринимателей (Svenskt Näringsliv). Представляет интересы около 46000 предприятий всех размеров (преимущественно средних и крупных), которые объединены также в 52 отраслевых союза и союза работодателей. Эти союзы также являются членами Svenskt Näringsliv. Отдельные предприятия являются одновременно самостоятельными членами конфедерации и членами какого-либо входящего в нее союза.

Организация работает в области создания общественного мнения, развития новых идей, выдвижения конкретных предложений, касающихся предпринимательского климата и их лоббирования в правительстве. Svenskt Näringsliv работает также в области инфраструктуры, вопросов конкуренции, специфическими проблемами и возможностями малых и средних предприятий.

Всешведская организация владельцев предприятий (Foretagarnas Riksorganisation). Объединяет 80 тыс. членов, имеет представительства в 22 регионах Швеции и входит в UEAPME (союз работодателей ЕС). 3 тыс. членов Foretagarnas Riksorganisation представляют интересы объединения (главным образом мелкий и средний бизнес) в правлении 21 региона Швеции, 300 организациях, 30 отраслевых союзах, а также в UEAPME. Деятельность Foretagarnas Riksorganisation направлена на создание максимально благоприятных предпосылок для организации, функционирования, развития частных компаний в Швеции.

Торговые палаты (Handelskammaren). Являются региональными экономическими организациями, объединяющими предприятия вне зависимости от отрасли, которые финансируются за счет членских взносов и оказания платных услуг. В Швеции имеется 12 авторизованных правительством торговых палат с общим количеством членов в них более 11000. Крупнейшими являются: Стокгольмская торговая палата (Stockholms Handelskammaren), Южно-шведская промышленная и торговая палата (Sydsvenska Industri- och Handelskammaren), а также Западно-шведская промышленная и торговая палата (Vastsvenska- Industri och Handelskammaren).

Национальные торговые палаты объединены в Шведскую ассоциацию торговых палат (Svenska Handelskamarförbundet) и создают, таким образом, сеть из 10 тыс. предприятий, являющихся членами региональных палат.

Объединение фондов рискового капитала (Svenska Riskkapitalforeningen). Профессиональное объединение для предприятий и частных лиц, работающих в области предоставления рискового капитала, призванное содействовать развитию соответствующего рынка в Швеции путем распространения информации среди потенциальных клиентов. Svenska Riskkapitalforeningen имеет 350 членов, из которых 140 — активные фонды риско-

вого капитала, располагающие суммарными ресурсами 190 млрд. шв. крон. Svenska Riskkapitalforeningen является также членом в европейском отраслевом объединении EVCA (European Private Equity & Venture Capital Association).

Организации, содействующие развитию внешней торговли. Шведское управление инновационных систем (Verket for innovationssystem, VINNOVA). Имеет 150 сотрудников. Основной целью деятельности государственного управления является содействие Швеции в развитии лидирующей в мире инновационной системы, которая принесет с собой устойчивый экономический рост. Работа направлена на применение в продуктах, процессах и услугах новых знаний максимально эффективным образом. Поддерживается также сотрудничество в рамках международных НИОКР, Институт промышленных исследований (Industriforskningsinstitut), организация Технический прогноз (Teknisk Framsyn) и технический обмен для развития предприятий.

Шведское управление делового развития (Verket for naringslivsutveckling, Nutek). Имеет 210 сотрудников. Деятельность государственного управления разделена на 4 направления: финансирование предприятий, региональное развитие промышленности, информация и консультации, а также сеть контактных офисов. Nutek выполняет центральную роль в осуществлении программы ЕС для малых предприятий в Швеции и активно участвует в шведской сети EIC. Nutek оказывает ряд услуг иностранным предприятиям в целях облегчения образования компаний и осуществления деятельности в Швеции как в письменной, так и устной форме на различных языках, прежде всего на английском.

Выставочно-ярмарочные комплексы. Свой вклад в развитие внешней торговли вносят также выставочные комплексы по всей Швеции. Крупнейшими из них являются: Stockholm International Fairs (Stockholmsmassan, Стокгольм); Sollentuna Exhibition Centre (Sollentunamassan, Стокгольм); Swedish Exhibition & Congress Centre (Гетеборг); Elmia AB (Ёнчепинг); Nolia AB (Умео); Lulea Mass och Kongress AB (Лулео).

Выставки-2003

12-14.06.2003г. Скугсэльмиа балтик. Выставка в области лесотехнического комплекса с акцентом на регион Балтийского моря, включая Россию. «Эльмиа», Йончепинг.

2-10.08.2003г. Стюра нулиа. Потребительские товары и продукция для промышленности. «Нулиа», г. Умео.

21-23.08.2003г. Нордкон. Скандинавская выставка и конференция по строительству и ремонту. «Эльмиа», Йончепинг.

27-28.08.2003г. Гастро. Ярмарка для предприятий общественного питания и отелей. «Нулиа», г. Питео.

28-31.08.2003г. Формекс. Художественные изделия и интерьеры, сервировка стола, подарки, ремесленные изделия и игрушки. «Стокгольмские международные выставки», г. Стокгольм.

28-31.08.2003г. Текстиль. Торговая ярмарка по текстилю. «Стокгольмские международные выставки».

2-5.09.2003г. Производство компонентов электроники. Выставка в области разработки, производства, контроля качества и пр. электронных компонентов. «Шведская выставка», г. Гетеборг.

9-10.09.2003г. Бизнес-арена недвижимость. Выставка и конференция по рынку недвижимости. «Стокгольмские международные выставки».

9-11.09.2003г. Центральное отопление. Выставка и конференция по системам отопления. «Стокгольмские международные выставки».

9-12.09.2003г. Графекс. Выставка и семинары. Цифровая печать, кросс-медиа и издательское дело. «Стокгольмские международные выставки».

11-14.09.2003г. Дом на колесах. Скандинавская ярмарка по передвижным домам, оборудованию для кемпингов. «Эльмиа», Йончепинг.

18-20.09.2003г. Пассажирский транспорт. Выставка и семинары по пассажирскому транспорту. «Шведская выставка», г. Гетеборг.

23-25.09.2003г. Нетворкс телеком. Конференция и выставка. Система B2B в региональных сетях, сети Интернет и телекоммуникациях. «Стокгольмские международные выставки».

23-25.09.2003г. Недвижимость. Выставка по проблемам управления и обслуживания недвижимости. «Эльмиа», Йончепинг.

25-28.09.2003г. Квартира и коттедж. Все для дома и сада. Выставка идей и готовой продукции. «Стокгольмские международные выставки».

7-11.10.2003г. Карго. Выставка по транспортировке, складированию и хранению товаров и материалов. «Стокгольмские международные выставки».

7-9.10.2003г. Качество. Конференция и выставка по инновациям и совершенствованию качества на общенациональном и региональном уровнях. «Шведская выставка», г. Гетеборг.

7-9.10.2003г. Нордик рейл. Конференция и выставка оборудования для железных дорог. «Эльмиа», Йончепинг.

7-11.10.2003г. Стокгольмская выставка субпоставщиков. Выставка для субпоставщиков в промышленности. «Стокгольмские международные выставки».

7-11.10.2003г. Скандинавская техническая выставка. Машиностроение, включая инструменты и технологическую оснастку. «Стокгольмские международные выставки».

10-12.10.2003г. Еда и напитки. Ярмарка для производителей и продавцов продуктов питания, напитков и кухонного оборудования. «Нулиа», г. Питео.

10-12.10.2003г. Путешествия и впечатления. Ярмарка в области внутреннего и зарубежного туризма. «Нулиа», г. Питео.

15-18.10.2003г. Звук, свет и изображение 2003г. Выставка профессионального звукового, осветительного, проекционного и музыкального оборудования. «Стокгольмские международные выставки».

17-19.10.2003г. Дом на колесах. Жилые автоприцепы и дома-фургоны. «Стокгольмские международные выставки».

21-24.10.2003г. Сканпак. Упаковка. «Шведская выставка», г. Гетеборг.

22-25.10.2003г. Сельское хозяйство, садоводство и животноводство. Оборудование для сельского хозяйства и животноводства. «Эльмиа», Йончепинг.

23-25.10.2003г. Фармэкспо. Выставка, объединенная с фармацевтическим конгрессом. «Стокгольмские международные выставки».

28-29.10.2003г. Сектек. Выставка и конференция по технологиям обеспечения безопасности. «Стокгольмские международные выставки».

4-6.11.2003г. Коребриз. Субподряд и технологическое обеспечение. «Стокгольмские международные выставки».

4-5.11.2003г. Сад. Скандинавская ярмарка розничной торговли для садоводов. «Эльмиа», Йончепинг.

4-6.11.2003г. Просекьюрити. Безопасность граждан, компаний и стран. «Шведская выставка», г.Гетеборг.

6-9.11.2003г. Скандинавская выставка катеров и яхт. Выставка яхт, крупных катеров, оборудования и аксессуаров. «Стокгольмские международные выставки».

7-9.11.2003г. Вкусная кухня. Выставка продуктов питания, напитков, включая алкогольные, и кухонной утвари. «Стокгольмские международные выставки».

7-9.11.2003г. Дом 2003г. Выставка в области интерьера и дизайна жилых помещений. «Стокгольмские международные выставки».

7-9.11.2003г. Украшения и часы. Выставка часов и изделий из золота, показы мод. «Стокгольмские международные выставки».

11-14.11.2003г. Субпоставщик. Международная ярмарка для субпоставщиков в машиностроении. «Эльмиа», Йончепинг.

11-13.11.2003г. Знания и будущее. Высшие учебные заведения, учебные учреждения, обучение за рубежом. «Шведская выставка», г.Гетеборг.

18-21.11.2003г. Сканаутоматик. Выставка в области промышленной автоматизации. «Шведская выставка», г.Гетеборг.

20-22.11.2003г. Высшее образование. Выставка и семинары по высшему образованию в Швеции и за рубежом. «Стокгольмские международные выставки».

26-28.11.2003г. Медэкспо. Выставка и ежегодное собрание Шведского медицинского общества. «Стокгольмские международные выставки».

26-28.11.2003г. Биотех форум. Выставка и международный форум по применению биотехнологии. «Стокгольмские международные выставки».

Обзор прессы

ЭКОНОМИКА

— Правительство Швеции приняло решение выделить для участия в Баренцевом сотрудничестве губерниям Norrbotten 775 тыс. шв. кр. и Vasterbotten 2 млн. 540 тыс. шв. кр.

Губерния Норрботтен будет использовать средства для финансирования участия в Совете региона, комитетах региона и региональных рабочих группах. Средства могут быть использованы для предварительной работы с проектами, на небольшие проекты в рамках, например, экологической области, сотрудничества молодежи и на меры по созданию контактной сети для лиц принимающих решение в общественной деятельности, в предпринимательской жизни и деятельности различных объединений.

Губерния Вестерботтен получает средства для покрытия возросших расходов в связи с председательством губернии Вестерботтен в Баренцевом региональном Совете в 2003-05гг. Цель выделения средств — привлечь внимание организаций и общественности к сотрудничеству в Баренцевом регионе. Задача Баренцева регионального совета — расширить региональное сотрудничество в северных частях Европы, в которые входят 13 губерний Финляндии, Норвегии, России и Швеции.

— 11 фев. Г.Лунд, министр в минфине Швеции находился в Хельсинки, где принял участие в подписании соглашения о том, что Эстония, Латвия и Литва станут с 2005г. членами Северного инвестиционного банка (NIB). Соглашение является историческим, поскольку впервые за многолетнюю историю балтийские государства станут членами межгосударственного института Северных стран.

NIB является многосторонним финансовым институтом; штаб-квартира — в г.Хельсинки, число занятых — 150 чел. Банк финансирует частные и общественные проекты, как внутри региона Северных стран, так и в других государствах. В числе приоритетов банка — «финансирование общественных и частных инфраструктурных и промышленных инвестиций в близлежащих к Северным странам регионах и особенно инвестиций по улучшению окружающей среды в регионе Балтийского моря и Баренцевом регионе.

— Согласно данным Центрального банка Швеции, прямые иностранные инвестиции в страну в 2003г. составили 28 млрд. шв. крон, в то время как в 2002г. — 113 млрд. шв. крон. Падение составило 75% от уровня 2002г. Подобный показатель объясняется отсутствием в 2003г. крупных приобретений или слияний предприятий, а также меньшим количеством шведских компаний, купленных иностранцами (85 в 2003г. против 125 в 2002г.). По данным ООН, прямые инвестиции в 2003году во всем мире в целом остались на уровне 2002г., составив 653 млрд.долл.

— Социал-демократическое правительство достигло договоренности слевой партией и Партией окружающей среды о вложениях в развитие инфраструктуры. Речь идет об инвестициях в развитие автомобильной и дорожной сети страны в ближайшие 12 лет в 373,3 млрд. шв. кр., из которых 107,7 млрд. — «новые инвестиции в железнодорожную сеть».

— 20 фев. 2004г. Шведские общественные финансы и экономический рост получили высокую оценку: Standard & Poor's присвоила стране высший кредитный класс AAA. По мнению агентства, экономический рост в Швеции выше, чем в большинстве европейских стран, баланс бюджета «сильный», выплата долгов и ситуация в платежном балансе также «выглядит хорошо».

— Как сообщает газета «Дагенс Индустри», 23 фев. Комиссия ЕС одобрила соглашение относительно продажи концерном ABB части активов подразделения Oil, Gas and Petrochemicals консорциуму компаний Candover Partners, JP Morgan Partners, 3i Group. В рамках данного соглашения ABB продает фирмы по производству оборудования для глубоководного бурения и морских платформ Vector Gray и ABB Offshore Systems (всего 7500 сотрудников). Оставшиеся активы ABB Oil, Gas and Petrochemicals, в т.ч. компания Lummus Global, будут проданы до конца 2004г.

20 фев. ABB и компания Carvis (Швейцария) подписали соглашение относительно продажи концерном швейцарских предприятий подразделения ABB Building Systems (1600 сотрудников).

В 2003г. численность персонала ABB сократилась на 23000 чел. В 2004г. сокращения будут продолжены, в т.ч. в Швеции. 19 фев. руководство ABB объявило о реализации в 2004г. программы снижения издержек в шведском подразделении на 1,8 млрд. шв. крон (вместо 1 млрд. шв. крон как планировалось ранее).

Как заявил председатель правления и директор АВВ Юрген Дорманн, 2004г. концерн закончит с прибылью (убытки в 2003г. составили 767 млн.долл.). В конце 2004г. он планирует покинуть пост директора АВВ.

— Компания Volvo Personvagnar отзывает 105.000 автомобилей в 78 странах мира, в т.ч., 17.000 в Швеции в связи с возможным дефектом крепления шаровых опор, что может привести к ухудшению управляемости транспортного средства. Речь идет о моделях Volvo S 60, S 80 и V 70, произведенных с 31 марта по 12 окт. 2003г.

— В ежегодном докладе ОЭСР представленном 5 фев. 2004г., отмечается, что Швеция в последние годы имела лучшее экономическое развитие, чем большинство европейских государств. Наивысшей оценки заслужила нормативно-правовая база «по бюджету и общественным финансам», что позволило создать устойчивую базу для развития экономики. Одновременно со снижением налогов были приняты и другие меры, которые привели к повышению спроса. Благодаря этому шведский экономический рост, как в 2002, так и в 2003гг. был на 1% выше среднего уровня стран-членов ЕС. ОЭСР подчеркивает, что для сохранения устойчивых темпов, правительству следует: повысить конкуренцию на энергетическом рынке и в строительном секторе; создать условия для учреждения супермаркетов; «подвергнуть конкуренции общественный сектор»; провести ряд приватизаций; осуществлять надзор за тем, чтобы «студенты быстрее завершали образовательный процесс и скорее вливались на рынок труда»; уменьшить число болеющих лиц и лиц, преждевременно выходящих на пенсию; снизить налог на доходы.

— 6 фев. 2004г. Центральный банк Швеции принял решение о снижении процентной ставки на 0,25% до 2,50%: это является самым низким значением за последние 50 лет.

РЕФЕРЕНДУМ ПО ЕВРО

— Основные календарные события авг.-начала сент. 2003г. кампании по референдуму по введению евро в Швеции.

13 авг. — эксклюзивное интервью премьер-министра Швеции Й.Перссона газете Svenska Dagbladet, в котором он утверждает что при негативном исходе референдума очередное беспокойство на валютных рынках приведет к кризису шведскую экономику, и что крона не является гарантией стабильного развития.

14 авг. председатель ЦОПШ г-жа Wanja Lundby-Wedin и социал-демократы достигли договоренности о том, какая финансовая политика должна будет проводиться в случае, если шведы проголосуют за введение евро. Соглашение включает: цель по профициту бюджета, которым будут финансировать общественные расходы повышется с 2 до 2,5%; увеличение расходов в госбюджете, которые должны будут стимулировать занятость в период низкой конъюнктуры; парламент должен получить расширенные возможности для принятия быстрых решений по смягчению последствий низкой конъюнктуры; учреждается экономический совет для обсуждения актуальных вопросов.

За 2 недели до референдума премьер-министр Швеции Й.Перссон, министры А.Линд и Б.Рингхольм попытались несколько смягчить тон достиг-

нутых с профсоюзами договоренностей — «эти договоренности, заявили они, будут использоваться только тогда, когда серьезно осложнится положение в стране». Такую позицию занимают лидеры Умеренно-коалиционной партии и Народной партии — Либералы. Министр иностранных дел Швеции А.Линд трагически погибла 11 сент. после совершенного на нее накануне нападения.

Таким образом, подчеркивают экономические обозреватели «сторона, выступающая за введение евро», попыталась на финише кампании избежать дебатов о том, что «сторона, поддерживающая вступление в ЭВС, пытается проводить политическую попытку по нивелированию конъюнктуры». Предыдущие попытки, как указывается, приводили к неудачам.

18 авг. министр Л.Пагротски, выступающий против введения евро, после десятидневного молчания, отверг требование о том, что «министры против евро» должны уйти в отставку. Он заявил, что он не планирует оставлять свой пост до тех пор, пока об этом не заявит премьер-министр. Л.Пагротски подчеркнул, что экономические аргументы не в пользу евро: «Если мы ликвидируем ЦБ инфляция будет выше; с высокой инфляцией меньшее число рабочих мест и выше безработица; поэтому — это авантюра, которую я хотел бы избежать». Критически министр отнесся к договоренностям между ЦОПШ и социал-демократами. Сомнение высказано и такому аргументу сторонников — якобы Швеция потеряет влияние в ЕС: «Швеция имеет сильное влияние в Европе». В заключение министр заявил, что он оставляет дверь открытой для будущего: «Я не говорю «нет» навечно».

21 авг. — согласно опубликованному Коммерцколлегией докладу «Значение евро для внешней торговли», внешняя торговля страны возрастет на 10% при условии вступления Швеции в ЭВС.

26 авг. — при позитивном исходе референдума укрепится кредитная оценка, и рейтинг будет повышен. Об этом заявили представители Standard & Poors, Fitch Ratings и Moodys. В наст.вр. по Standard & Poors — AA+, Fitch Ratings — AA+, Moodys — Aaa.

27 авг. — началось голосование по почте (при последних парламентских выборах в сент. 2002г. такое право использовали 1400 граждан страны).

28 авг. — противник введения евро и бывший один из руководителей Партии зеленых, член Европарламента Per Gahrton заявил, что «негативный исход референдума может изменить в целом евросоюзскую политику правительства. Следующим шагом, по его мнению, станет отказ Швеции от новой конституции ЕС». Сообщается, что по оценкам правительства, замена кроны на евро обойдется государству в 3,5 млрд.кр.; по мнению компании WM Data сумма достигнет 10 млрд.кр., по некоторым другим оценкам — 25 млрд.шв.кр.

29 авг. — председатель Профсоюза транспортников потребовал, чтобы министр иностранных дел А.Линд ушла с поста министра, после опубликования статьи совместно с директором компании «Эрикссон» в поддержку евро — «члены социал-демократического правительства не могут сидеть на коленях капитала». Премьер-министр Й.Перссон заявил, что время шведского членства в ЭВС будет гибким в случае позитивного исхода референдума; это, по оценке прессы «является хорошо продуманным, однако рискованным ша-

гом». Сторонники — буржуазные партии, — «хотя и не были проинформированы, с пониманием отнеслись к этому высказыванию лидера социал-демократов».

31 авг. — в совместной статье Й.Перссон и руководитель Народной партии-Либералы Lars Leijonborg подчеркивают, что победа противников введения евро будет действовать в течение текущего и следующего мандатного периода. Вопрос может быть актуализирован вновь лишь в 2010г. и введение евро, в случае позитивного исхода референдума, может произойти в 2013г.: «Будущее строительство Европы будет происходить без Швеции, которая могла бы сыграть в этом важную роль».

2 сент. — начинает турне (которое пройдет до начала референдума) в поддержку евро по Швеции Комиссар ЕС шведка Margot Wallstrom, в ходе которого она проведет дебаты с бывшим лидеромлевой партии Г.Шуман — основной контингент — женщины. Продолжились комментарии и критика в адрес лидеров ЦОПШ и других Профсоюзных организаций, которые 1 сент. опубликовали совместно с Конфедерацией Шведского предпринимательства статью в поддержку введения евро и создания совместного независимого экономического совета.

3 сент. — проведенный блиц-опрос общественного мнения после предложенного Й.Перссона мягкого введения евро свидетельствует об увеличении числа лиц, которые проголосовали бы за введение евро.

4 сент. — согласно опросу общественного мнения, «шведский народ становится более позитивно настроен к тому, чтобы поменять крону на евро, хотя противники евро пока преобладают в опросе». В опросе (1277 чел.), который был проведен с 26 авг. по 1 сент., 39% высказывались в поддержку введения евро, 44% — против и 16% не дали ответа. По сравнению с предыдущим опросом количество сторонников евро увеличилось на 5%, противников — уменьшилось на 1%.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

— По данным института по вопросам торговли, объем розничной торговли в Швеции за I пол. 2003г. вырос на 4,2% (в твердых ценах) по сравнению с аналог. периодом пред.г.

— Согласно данным опубликованного в начале авг. доклада ОЭСР, Швеция имеет наилучшие условия для экономического роста по сравнению с другими странами ЕС. В 2003-08гг. ежегодный рост на душу населения в Швеции составит 2,25% по сравнению с 2% в странах еврозоны.

— По данным ЦСБ Швеции, количество безработных в июле составило 231 тыс.чел. (5% трудоспособного населения), что на 32 тыс.чел. больше по сравнению с данными июля пред.г.

— Согласно опубликованному в начале авг. данным статистического бюро Eurostat в 2002г. численность населения стран ЕС составила 379 млн.чел. Средняя продолжительность жизни мужчин в ЕС составляет 75,5 лет (максимальный показатель — 77,7 лет в Швеции) и 81,6 лет у женщин. Швеция имеет самый низкий показатель детской смертности по сравнению с другими странами ЕС — 2,5 случая на 1000 родившихся детей (в среднем по ЕС — 4,5 на 1 тыс. родившихся).

— Министр финансов Швеции Б.Рингхольм заявил, что темпы экономического роста в будущем

будут хуже, чем предполагало правительство весной 2003г. — вместо 2,5% рост составит 2%. Несмотря на это, он пообещал провести снижение ряда налогов, в случае достижения договоренностей с сотрудничающими партиями. «Международная конъюнктура после войны в Ираке не пошла вверх, как мы надеялись. Экономическое положение продолжает «сохраняться неуверенным и предстоящий референдум по евро также усложняет расчеты. Несмотря на итоги референдума, нам придется произвести новые расчеты позже осенью», заявил министр перед началом бюджетных переговоров с упомянутыми выше партиями. По оценке министра, экономический рост в 2003г. зафиксируется на отметке в 1,5%.

В рамках продолжающихся низких темпов экономического роста как в Швеции, так и в мире под угрозой оказывается еще одно из обещаний Й.Перссона — сократить к 2004г. число лиц, получающих социальные пособия в 2 раза по сравнению с 1999г. Согласно данным, число лиц имеет тенденцию к снижению, однако, темпы низкие.

С начала 1999г. согласно данным ЦСБ Швеции число лиц, получающих пособия, уменьшилось на 25%, что связано с тем, что число домашних хозяйств, которым требуются социальные пособия, сократилось. Их общее число составило 2002 — самая низкая цифра за последние 20 лет.

— Согласно данным ЦСБ Швеции, выпуск продукции в июне увеличился на 2,1% по сравнению с маем 2003г. (+2,4% по сравнению с уровнем июня 2002г.). Поступление заказов в промышленности возросло на 8,7% (5%), в т.ч. на 3,4% на внутреннем рынке и 12,8% — на экспортных рынках.

— По оценке ForeningsSparbanken (25 авг. 2003г.) ВВП в 2003г. возрастет на 1,5% и в 2004г. на 2,2%. В отличие от предыдущего прогноза банк полагает, что инвестиции будут иметь тенденцию к сокращению, в то время как потребление станет движущей силой экономического роста. Потребление возрастет в 2003г. на 1,7%, в будущем — на 2,2%. Несмотря на это банк предупреждает, что потребление домашних хозяйств все-таки не сможет стать определяющим фактором, как это было в 1999-2000гг. Картину экономического положения будут отягощать «новые трудности на бирже и возрастающая безработица».

Какаясь референдума по введению евро, банк полагает, что его результаты не окажут значительного влияния на развитие экономики в 2003-04гг. В случае позитивного исхода референдума, как считает банк «произойдет быстрое присоединение к сотрудничеству по валютному курсу ERM2 еще до начала 2004г. и Центробанк снизит процентную ставку до 2,25%, чтобы следовать далее политике ЕЦБ». Курс присоединения к евро будет на уровне 9 крон (на 3.09.03 — 9,16 шв.кр.). При негативных итогах референдума, по мнению банка, будет происходить усиление кроны по отношению к евро в годовом разрезе.

— 28 авг. 2003г. Конъюнктурный институт представил очередной прогноз развития шведской экономики, в котором постарался дать ответ на один из горячих вопросов накануне шведского референдума, — потребуется ли стране дополнительный буфер в форме увеличенного профицита общественных финансов для финансово-политических мер, которые бы смогли парировать возмож-

ные кризисы при членстве в ЭВС. Институт полагает, что правительству не потребуется проводить меры по экономии или повышению налогов, чтобы повысить профицит с 2 до 2,5% — имея в основе сегодняшние конъюнктурные оценки развития, профицит автоматически возрастет до такого уровня.

По оценке Института, ВВП возрастет в 2003г. на 1,3%, в 2004г. на 2,4% и 2,7% в 2005г. при условии позитивных итогов референдума по евро; в противном случае долгосрочные процентные ставки будут выше, что демпфирует частное потребление и экономический рост зафиксирован на отметке в 2,3%, как в 2004г., так и в 2005г.

Как полагает Институт, домашние хозяйства в течение лета проявили оптимизм и увеличили потребление, тенденция, которая сохранится в ближайшие 2г. (2004-05гг. — рост 3%). Начнут возрастать и инвестиции, однако это произойдет лишь в начале будущего года, когда спрос и использование производственных мощностей станут выше. Уровень инфляции будет находиться в пределах инфляционной цели ЦБ, — т.е. $2 \pm 1\%$.

— «Конъюнктура достигла низкой точки. Мировая экономика на пути вверх — но это оживление с риском новых беспокойств в экономике США». Это прогнозирует шведский банк Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) 1 сент. 2003г. и подчеркивает, что «спокойное нет по введению евро приведет лишь к краткосрочному финансовому беспокойству».

Швеция будет иметь лучшее экономическое развитие, чем страны группы евро (независимо от итогов референдума), благодаря высокой покупательной способности шведских домашних хозяйств. По оценке банка частное потребление возрастет на 2,3-2,5% в год в 2004-05гг. — это увязывается с тем, что домашние хозяйства за последние годы увеличили свои сбережения. ВВП возрастет в 2003г. на 1,5%, в 2004г. — 2,1% и 2,4% в 2005г. В странах группы евро рост ВВП зафиксирован на уровне 0,5% в 2003г., с последующим ростом в 1,7 и 2,4% в ближайшие 2г. Курс привязки кроны к евро в случае позитивных итогов референдума — 8,80 кр. за евро.

— Ежедневный средний оборот Стокгольмской биржи в авг. 2003г. составлял 10,5 млрд. шв.кр., что является наилучшим месячным показателем в 2003г. В июле ежедневный оборот биржи оценивался в 8,3 млрд. шв.кр. или в сравнении с авг. 2002г. в 7,9 млрд. шв.кр.

— Успешные показатели большинства крупных компаний, котирующихся на Стокгольмской бирже, в I пол. 2003г. обусловлены снижением издержек (прежде всего за счет сокращений персонала), а не ростом объема продаж, пишет «Свенска Дагбладет». Прогнозы большинства компаний — слабый спрос осенью этого года.

	Прибыль до уплаты налогов, млн. шв. крон II кв. 2003г. (II кв. 2002г.)	Количество сотрудников на 30 июня 2003г. (изм. с 30.06.2002)
OM	-532 (32)	1506 (-10%)
SKF	815(925)	5058 (-5%)
Ericsson	-188 (-3078)	57644 (-24%)
Telia Sonera	3048 (-38259)	27570 (-6%)
Electrolux	2334 (2694)	79895 (-4%)
Autoliv	900 (686)	31400(10%)
Atlas Copco	1212(1074)	25633 (-2%)
Astra Zeneca	7675 (8875)	59000 (2%*)

Swedish Match	622 (569)	14708(-1%*)
Scania	1290(1366)	28658 (3%)
Axfood	290(190)	8517(5%)
Trelleborg	277(199)	14539 (-5%)
SSAB	366 (339)	9356 (0%*)
Tieto Enator	166(201)	11829(6%)
Sandvik	1191 (1457)	37305 (0%*)
Gambro	493 (238)	21320(3%)
Skanska	1598(280)	72600 (-5%)
SCA	1604(2026)	42908 (-2%)
Volvo	2043(1310)	73124(3%*)

* по сравнению с 31.12.2002г.

— Продолжается рост на основных биржах мира. По мнению ряда шведских экспертов, он продолжится еще как минимум 18 мес. «Дагенс Нюхетер» опубликовала динамику изменения биржевых индексов на 21 авг. 2003г.

	1.01.2003-21.08.2003	21.08.2000-21.08.2003
Dow Jones	+12,8%	-14,8%
NASDAQ	+30,2%	-55,7%
FTSE 100	+7,9%	-35,0%
Nikkei 225	+18,6%	-37,5%
DAX (ФРГ)	+17,9%	-54,5%
SAX (Швеция)	+19,7%	-48,5%
PTC (Россия)	+47,1%	+136,1%

— Стокгольмская биржа пытается предпринять меры с целью затруднить биржевым компаниям «скрывать плохие результаты деятельности» — с 1 сент. 2003г. все биржевые компании будут обязаны в ежеквартальных отчетах показывать три основных показателя: оборот, прибыль после отчисления налогов и прибыль на акцию. Новые требования входят в новый договор о котировке акций на бирже — это рекомендация от Предпринимательского биржевого комитета. Для ряда компаний, например инвестиционных компаний, сделаны изъятия и им позволено представлять другие показатели.

— Четыре крупных всешведских пенсионных фонда получили прибыль по итогам I пол. в 7%. Это лучше, чем большинство так наз. пенсионных компаний. Пенсионные фонды имеют более высокую долю в акциях — 60%. Ориентация на акции привела к гигантским убыткам будущих пенсионеров в 2001-02гг.

Когда была введена в действие фондовая система в начале 2000г., каждый фонд получил 134 млрд. шв.кр., преимущественно в облигациях. За короткий промежуток времени 2001г. большое число облигаций было продано и были приобретены акции.

На 30 июня 2003г. 3 Пенсионный фонд имеет поступления в 129,7 млрд. шв.кр., 2 и 1 соответственно 126,6 и 126,7 млрд. шв.кр. Хуже дела обстоят у 4 Пенсионного фонда — 122,7 млрд. шв.кр.

— В последние годы в Швеции участились финансовые скандалы, связанные с инсайдерской торговлей и скрытием налоговых поступлений. В числе последних скандалов конца авг. 2003г. — полиция задержала финансиста Johan Borkman, подозреваемого в «инсайдерском преступлении в 60 млн. размере». Подозрения базируются на том, что Ю.Бьеркман в 1998г. получил заблаговременно информацию о крупной сделке с акциями в Швейцарии (Deutsche Post и Danzas). Ему предъявлено обвинение в грубых налоговых преступлениях.

Согласно пресс-сообщению минфина Швеции статс-секретарь Г.Людн предложил на момент проведения расследования отстранить Ю.Бьеркмана с поста председателя правления 3 Всешведского пенсионного фонда; однако, предложение

было отклонено. Сообщается, что «правительство несет ответственность за поддержание доверия со стороны общественности к пенсионной системе, в которой Всешведские фонды играют важную роль. В этой связи я вынужден освободить Ю.Бьеркмана от председателя правления 3 Пенсионного фонда», заявил Г.Люд.

— Сообщается, что Финансовая полиция проявляет сильную озабоченность по поводу того, что ряд обменных контор начали выплачивать крупные суммы в шведских кронах наличными. Полиция полагает, что данные суммы выплачиваются в конвертах лицам, выполняющим так наз. черную работу. В противовес банкам обменные конторы не задают вопросов о будущем использовании денег.

В письме, которое направлено Финансовой инспекции и правительству, Финансовая полиция вносит предложения по мерам, которые могут приостановить неконтролируемый поток денег. Финансовая инспекция подчеркивает, что к новому банковскому законодательству вносится предложение ужесточить контроль со стороны владельцев и правлений за этой деятельностью в обменных конторах. Закон о мерах по отмыванию денег вступил в силу в 1994г., в соответствии с которым все банки, страховые компании, финансовые общества и обменные конторы обязаны уведомлять обо всех транзакциях с деньгами, по которым возникли подозрения о том, что они могли быть получены преступным путем.

— Неудовлетворительная ситуация складывается в работе по упрощению правил для предприятий страны. Несколько лет назад правительство поставило задачу по упрощению правил и законов для шведских предприятий. По заявлению представителей Экономического совета по упрощению правил (NNR) организации и министерства, мало что сделали в этом направлении.

В 2002г. NNR ввело специальный индикатор, так наз. Индикатор по правилам. Индикатор на 2003г. базируется на 230 предложениях по новым или измененным правилам, которые рассмотрел Совет. Качество и анализ последствий рассматривался по 11 аспектам. Результат несколько лучше в 2003г. по сравнению с пред.г., однако, недостатков еще очень много.

По оценке NNR для улучшения деятельности, в первую очередь, требуется политическое давление на упрощение процедур и правил для предприятий. В этом плане вносится предложение об усилении Департамента в рамках минпрома Швеции, который занимается этой проблемой и перенесения подразделения в канцелярию премьер-министра.

Следует обратить внимание на комментарии министра промышленности Л.Пагротски, который считает, что в работе «по уменьшению препятствий для предприятий» должно принимать участие предпринимательское сообщество. Он внес предложение о том, что предпринимательские круги должны совместно разработать предложение по изменению «административного давления на предприятие».

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— По данным ЦСБ Швеции, шведский экспорт в июне 2003г. по стоимости составил 66,2 млрд.шв.кр., импорт — 53,7 млрд.шв.кр. По сравнению с июнем пред.г. экспорт практически не изменился, импорт увеличился на 3%.

Стоимость экспорта за I пол. 2003г. составила 410,3 млрд.шв.кр. (увеличение на 1% по сравнению с аналог. периодом 2002г.), а импорта — 336 млрд.шв.кр. (рост 3%). Сальдо за I пол. 2003г. составило 74,3 млрд.шв.кр. (в первом полугодии 2002г. — 80,8 млрд.шв.кр.).

— По данным ЦСБ Швеции, шведский экспорт военной продукции за первые 5 мес. 2003г. вырос по сравнению с аналог. периодом пред.г. на 169% и составил 1,5 млрд.шв.кр. Возросли поставки в США (с 11 до 295 млн. шв.кр.), Австралию (с 0,5 до 90 млн. шв.кр.), Норвегию, Швейцарию и Австрию.

— В соответствии с представленным 27 авг. 2003г. глобальным прогнозом, Handelsbanken рассчитывает, что «инвестиции и экспорт находятся на пути восстановления и станут движущей силой для экономик промышленно развитых стран». ВВП в США увеличится в 2003г. на 2,5 и 3,5% в 2004г.; наступает «просветление в Азии — в Японии рост составит 1,8 и 1,5% соответственно в этом и будущем годах. Более пессимистичный прогноз дает банк для стран группы евро — 0,5 и 1,5% в 2003-04гг. Прогноз по Швеции банк представит после завершения итогов по референдуму о введении евро.

— Министр Л.Пагротски высоко оценил договоренности, достигнутые 30 авг. 2003г. между странами-членами ВТО — дать возможность государствам, которые не имеют своей собственной промышленности по производству лекарственных средств, импортировать дешевые копии препаратов для борьбы со СПИДом, малярией и туберкулезом. «Я получил облегчение. Это дает необходимую иньекцию перед встречей ВТО в Мексике. Достигнутое соглашение увеличивает предпосылки для возможного достижения результата и по другим важным направлениям». «Это является ярким примером, как ЕС может использовать свою силу в качестве действующего торгово-политического лица по созданию лучшего и более справедливого мира. Без ЕС вопрос не был бы сдвинут с мертвой точки».

Отмечается, что инициатива по данному вопросу была принята ЕС в ходе шведского председательства в Совете министров ЕС весной 2000г. Как указывается в шведских СМИ, многие считают, что достигнутое соглашение не является достаточным, ставит много дополнительных условий перед беднейшими странами и в принципе не является решением вопроса — в числе таких организаций Oxfam и «Врачи без границ».

— В статье «Наша сельскохозяйственная политика является причиной бедности», опубликованной в журнале Land 29 авг. 2003г., министры промышленности Л.Пагротски, по миграционной политике Ян-О.Карлссон и сельскому хозяйству А.К.Нюквист отмечают в частности. «...Правительство с момента членства Швеции в ЕС проводило постоянную работу по созданию новой европейской сельскохозяйственной политики. Решение ЕС по реформе в июне текущего года — важный шаг в этом направлении. Через это решение излишки и демпфирование на мировом рынке будут уменьшены. Решение будет содействовать сельскохозяйственному производству, которое направлено на удовлетворение спроса со стороны потребителей. Кроме того, это решение создаст широкие возможности для поддержки экономического производства и жизненного ландшафта

...Членство в ЕС показало, что шведское сельское хозяйство и пищевая промышленность имеют большой неиспользованный потенциал. Благодаря отсутствию пошлин на внутреннем рынке ЕС наш экспорт сельхозтоваров и продовольствия за последние десять лет увеличился в 2 раза и сегодня составляет столько же, сколько вместе экспорт целлюлозы и грузовых автомобилей: открытость в ЕС привела к обновлению и новым преобразованиям. Мы это можем видеть на примере преобразований в текстильной и мебельной промышленности Швеции, что явилось основой для создания успешно действующих на мировой арене предприятий, таких как Hennes & Maurits и «Икеа».

Использование высоких пошлин и непристойная конкуренция со стороны производителей получающих госсубсидии в странах вне ЕС, является до сих пор крупным препятствием для шведского экспорта. В соседней с нами стране – Норвегии, пошлины по ряду направлений на 100% превышают стоимость товара. Существуют такие преграды, шведские сельское хозяйство и пищевая промышленность не смогут в полной мере реализовать свой потенциал.

Сельское хозяйство вновь стоит в повестке дня на министерской встрече ВТО, которая будет проходить 10-14 сент. в Мексике. Есть намерения принять на встрече рамочное решение по глобальным правилам будущей торговли сельхозтоварами. Мы будем смотреть на то, чтобы внутренняя поддержка сокращалась, и число торговых препятствий уменьшалось, чтобы были сняты экспортные субсидии, пошлины сокращены на фоне сохранения компенсации по защите животных и экологии, укрепления экологически чистого производства. Амбициозное решение на сельхозпереговорах в ВТО должно не только благоприятствовать развивающимся странам и шведским потребителям – оно должно оказать влияние на шведский продовольственный экспорт. Мы убеждены, что экологически устойчивая, свободная и более

справедливая торговля сельхозтоварами является выгодой для шведского сельского хозяйства и пищевой промышленности...».

Шведская делегация, которая примет участие в переговорах в Мексике, состоит из 35 представителей от министерств, госорганизаций; в нее входят три министра – Л.Пагротски, А-К.Нюквист и Л.Сомместад. Официальная цель шведской делегации – содействовать шведскому экспорту и импорту, достичь справедливых правил мировой торговли, а также содействовать открытым правилам во внешней торговле, упрощению бюрократии во круг торговли, максимальному снижению пошлин на товары. В связи с гибелью г-жи А.Линд министр Л.Пагротски прервал свою поездку и вернулся в Швецию.

– 1 сент. 2003г. Шведский экспортный совет открыл новую базу данных, в которой содержится информация о большинстве шведских информационно-технологических и телекоммуникационных компаний (800 компаний) – www.issSweden.com.

– Согласно данным журнала Business Week, торговый бренд «Икеа» занимает 43 место в списке мировых торговых марок. Стоимость торговой марки «Икеа», согласно журналу, составляет 56 млрд.шв.кр. Второй компанией, которая вошла в список 100 компаний – это «Эрикссон», располагающаяся на 80 месте (3,5 млрд.шв.кр.). Первое место – Coca Cola (564 млрд.шв.кр.), второе – Microsoft (521 млрд.шв.кр.), третье – IBM (414 млрд.шв.кр.). Чтобы попасть в список престижных торговых марок, компания должна осуществлять продажи в Америке, Европе и Азии; в этой связи в список не включена шведская фирма Hennes & Maurits, поскольку она не осуществляет продажи в странах Азии.

– В авг. фирма «Сааб Бофорс Дайнемикс» получила заказ на поставку в США партии гранатометов «Карл Густав» и боеприпасов к ним. Сумма контракта составляет 165 млн.шв.кр.