

www.polpred.com

СОВЕТ ПО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ КОМИТЕТА ГОСДУМЫ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ДЕЛАМ
С УЧАСТИЕМ МИД РФ, ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ

**Внешняя торговля, офшор,
налоги, банки
за рубежом
том II**

©Г.Н. Вачнадзе, 2003

ISBN 5-900034-25-7

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, И. Ермаченков, Н. Кац,

А. Комаров, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева

Агентство "Бизнес-Пресс", 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1,

т/ф 238-6458, 238-9587, 238-2798, info@polpred.com, www.polpred.com

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

Заказ

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

СОДЕРЖАНИЕ

Австралия	3	ТАМОЖНЯ.....	69
Австрия	3	ВЭД.....	72
БАНКИ	3	Польша	75
ЭКСПОРТ	4	Румыния	76
ТАМОЖНЯ.....	5	ЭКСПОРТ.....	78
Белоруссия	6	Словакия	81
ТАМОЖНЯ.....	7	ЭКСПОРТ.....	82
ИНВЕСТИЦИИ	8	США	82
Болгария	9	БАНКИ	82
БАНКИ-2002	9	ДОЛЛАР	84
БАНКИ-2001	10	ВСЕМИРНЫЙ БАНК.....	86
ИНВЕСТИЦИИ	12	РЕЙТИНГИ	89
ЭКСПОРТ-2001	15	ЦЕНЫ	91
ЭКСПОРТ- дек. 2001	16	МОШЕННИЧЕСТВО	92
ТАМОЖНЯ.....	19	АУДИТ	94
Великобритания	22	ОФШОР	95
ИНВЕСТИЦИИ	24	БИРЖА	96
Германия	25	ВНЕШТОРГ	97
БАНКИ	25	БАРЬЕРЫ	101
НАЛОГИ	26	ТАМОЖНЯ.....	102
ЭКСПОРТ.....	27	ГЛОБАЛИЗАЦИЯ	103
ИНОИНВЕСТИЦИИ	28	АНТИГЛОБАЛИЗМ.....	105
ТАМОЖНЯ.....	31	СЭЗ	105
ВЭД.....	34	АНТИМОНОПОЛИЗМ	106
Греция	36	ЭКСИМБАНК	107
ИНВЕСТИЦИИ-2002.....	37	Туркмения	108
ИНВЕСТИЦИИ-2001.....	38	Узбекистан	109
Дания	39	ИНВЕСТИЦИИ	110
БАНКИ	39	Финляндия	114
ЭКСПОРТ.....	40	ЭКСПОРТ	115
ИМПОРТ.....	41	ТАМОЖНЯ.....	117
ИНВЕСТИЦИИ	43	Франция	118
Индонезия	47	ЕВРО	119
ИНОИНВЕСТИЦИИ-2001	48	ИНВЕСТИЦИИ	120
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	49	НАЛОГИ	121
ТПП	50	ТАМОЖНЯ.....	126
Испания	51	Чехия	126
Италия	51	ВТО-ОЭСР	127
Казахстан	53	ЭКСПОРТ	128
ИНВЕСТИЦИИ	53	ТАМОЖНЯ.....	129
Канада	54	ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ.....	130
ФОНДОВАЯ БИРЖА.....	54	Швейцария	132
БИРЖА	54	ЭКСПОРТ-2001	133
БАНКИ	56	Швеция	134
НАЛОГИ	57	БАНКИ	134
ТАМОЖНЯ.....	57	ЭКСПОРТ	136
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ	58	ТАМОЖНЯ.....	137
ЭКСПОРТ.....	59	Югославия	138
ВТО	61	БАНКИ	138
Киргизия	62	НАЛОГИ	139
Латвия	62	ТАМОЖНЯ.....	140
БАНКИ	67	ЭКСПОРТ.....	142
ЭКСПОРТ.....	69		

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

АВСТРАЛИЯ

Низкий курс австралийского доллара способствовал небывалому за последние годы успеху австралийской экономики на внешнем рынке. Внешнеторговый оборот страны, включая услуги, вырос за 2000/01 ф.г. почти на 20% и составил 265 млрд.ав.долл. Экспорт только товаров за первые три квартала 2001г. вырос в среднем на 15,9% по сравнению с тем же периодом прошлого года и составил 91,5 — импорт — 86,5 млрд.ав.долл. Положительное сальдо только за три квартала составило 5 млрд.ав.долл., в то время как в пред. ф.г. отрицательное сальдо достигло рекордной суммы в 14,3 млрд.ав.долл.

Существенному росту экспорта (в структуре которого преобладают товары с/х производства и добывающих отраслей промышленности — 50%; цветные металлы, включая золото — 13%; машинотехнические изделия — 12%) способствовали падение курса австралийского доллара, рост мировых цен на нефть, газ и другие товары добывающих отраслей промышленности, а также вспышка коровьего бешенства и ящура в Европейских странах. Положительное сальдо внешнеторгового баланса Австралия имеет с Японией, Республикой Корея, Новой Зеландией, Сингапуром и Тайванем.

Основную долю импорта составляют машины и транспортные средства, прежде всего автомобили — более 50%; изделия химической промышленности и медикаменты, электронные изделия и средства связи. Отрицательное внешнеторговое сальдо Австралия имеет с США, Китаем и Великобританией. Главными торговыми партнерами Австралии по-прежнему остаются Япония, США, Китай, Новая Зеландия и Южная Корея — 48% экспорта и 52% импорта. Продолжался и даже увеличился приток зарубежных инвестиций в экономику Австралии (800 млрд.ав.долл. при годовом росте 80 млрд.ав.долл. в предыдущие годы на уровне 40-50 млрд.ав.долл.) В основном приток инвестиций происходил в банковский, страховой, промышленный и горнорудный секторы экономики. Кап. вложения Австралии за рубежом также выросли до 400 млрд.ав.долл. (годовой прирост составил также около 10%).

Размер внешнего долга Австралии на конец 2001г. 330 млрд.ав.долл.; на его погашение ежегодного расходует порядка 10% ВВП.

Правительство Австралии по-прежнему является активным сторонником либерализации международной торговли и устранения экономических и технических барьеров и ограничений, повышения роли международных экономических организаций, в первую очередь ВТО и АТЭС, где представители Австралии занимают очень активную позицию практически по всем вопросам совершенствования механизмов регулирования международных товарных и валютных рынков и экономических процессов. Именно в этой плоскости местные аналитики оценивают итоги июньской встречи министров торговли — стран-членов АТЭС (в т.ч. принятое ими решение о снижении

на треть таможенных тарифов с 12 до 8%) и встречу на Высшем уровне лидеров стран АТЭС в г. Шанхай (Китай).

Последние события вокруг проблемы глобализации в международной торговле, а также события 11 сентября в США вынуждают многих политиков по новому взглянуть на природу движения «антиглобалистов». Проблема не только и не столько в позиции отдельных стран, их лидеров или лидеров экстремистских группировок, она гораздо глубже и состоит в том, что глобализация выгодна развитым странам и транснациональным корпорациям, увеличивая еще более разрыв между богатыми и бедными странами, усиливая бесконтрольную эксплуатацию природных ресурсов и вызывая угрожающие глобальные перемены окружающей среды и климата планеты.

Как следствие этих новых настроений в общественном сознании большинство местных обозревателей, в целом поддерживая курс правительства на глобализацию в международной торговле, в то же время призывают в равной степени ориентироваться и на региональные двух и многосторонние связи во внешней торговле. Именно стремлением Австралийских официальных и деловых кругов придать больший импульс развитию региональных экономических связей следует объяснить весьма положительные оценки намерения Австралии принять совместно с Новой Зеландией участие в создании к 2010г. зоны свободной торговли стран-членов АСЕАН, а также подписание в Брунее соглашения с Сингапуром о создании зоны свободной торговли. В прессе появились сведения, что аналогичные переговоры ведутся и с Республикой Корея, а с США подобные переговоры вступили в завершающую стадию.

АВСТРИЯ

Банки

В Австрии сложилась развитая кредитно-финансовая система, состоящая из банков, сберкасс, специализированных кредитных институтов и прочих кредитно-финансовых учреждений.

В преддверии вступления в Валютный союз ЕС в Австрии в последние годы имел место процесс слияния и укрупнения национальных банковских структур.

Во главе кредитно-финансовой системы Австрии находится Австрийский национальный банк, разрабатывающий и осуществляющий основные направления кредитно-денежной политики страны, а также регулирующий и контролирующий деятельность остальных кредитных институтов. В сферу деятельности банка входят денежная эмиссия и эмиссия ценных бумаг, регулирование валютных отношений с иностранными государствами, кредитование государства, земель и общин. Кредитование экономики страны осуществляется через посредство других банков.

Важное место среди банковских учреждений Австрии занимает Австрийский контрольный

банк (АКБ), осуществляющий государственное гарантирование и кредитование экспорта.

Перед принятием решения о предоставлении гарантии АКБ проверяет условия гарантируемой сделки и ее участников. Максимально возможный срок предоставления гарантий составляет 10 лет. Стоимость гарантии включает процент за политический и экономический риски.

Размер премии АКБ по покрытию политического риска зависит от платежеспособности страны покупателя и составляет от 0,2% до 5% от суммы гарантии в год. Размер премии по покрытию экономического риска зависит от платежеспособности иностранного импортера (или его гаранта), а также от того, осуществлялись ли ранее и в каких объемах выплаты данному австрийскому экспортеру (страхователю) гарантийных сумм по предыдущим сделкам. Ставка премии по экономическому риску составляет 0,2-2% от суммы гарантии в год. Премии за полное покрытие политического и экономического рисков суммируются.

Общая стоимость гарантии по отдельно взятой сделке складывается в зависимости от применяемого размера премии за политический и экономический риски, гарантируемой суммы (базы расчета) и срока действия риска. В качестве базы расчета применяется сумма экспортного контракта за вычетом авансовых платежей. Предусматриваемая в договоре гарантии с экспортером сумма его собственного риска также не включается в расчет платы за гарантию. Срок действия риска определяется исходя из предусмотренных экспортным контрактом условий платежа.

Экспортное финансирование осуществляется АКБ при наличии гарантии (как правило, государственной) в форме рефинансирования (кредитования банка экспортера) и, реже, — в форме прямого финансирования.

Австрийский контрольный банк относит **Россию** к странам с высоким уровнем риска для бизнеса, что связано с предоставлением австрийским экспортерам в РФ весьма жестких условий. Эти условия формально не изменились и после 17 авг. 1998г. Для получения гарантии АКБ на срок свыше 12 месяцев на поставку товара в Россию австрийский экспортер должен иметь встречную гарантию российского банка. Процент собственного риска австрийского экспортера при получении им гарантии АКБ по сделкам с Россией установлен в 10%. Условия контракта должны предусматривать не менее чем 15% авансовый платеж (который не включается в гарантируемую сумму), а также оплату российским импортером товара не позднее, чем через 6 месяцев после поставки. Срок предоставляемого гарантирования — до 5 лет, а его рамки на одну сделку — до 8 млн.евро при процентной ставке за политический риск 3%.

В 2000г. были подписаны Конвенция об избежании двойного налогообложения на доходы с капитала между правительствами России и Австрии, а также Меморандум между Россией и Австрией о финансовой поддержке совместных проектов.

Меморандум о финансовой поддержке совместных проектов содержит механизм обеспечения австрийских поставок и инвестиций в реальный сектор экономики России под гарантии Австрийской Республики (в лице Австрийского контрольного банка) при предоставлении комфортных писем правительства РФ.

Крупнейшим банком страны является «Банк Аустрия», образованный в 1991г. в результате слияния двух крупных австрийских банков — «Лендербанка» и «Центральшпаркассе». В результате приобретения в 1997г. «Банком Аустрия» еще одного ведущего австрийского банка — «Кредитанштальт» — этот новый банковский концерн по совокупной балансовой сумме (140 млрд.евро) относится к ведущим европейским банкам. «Банк Аустрия» является универсальным банком. Основными направлениями его деятельности являются финансирование промышленности (включая средние и мелкие фирмы) и внешней торговли, международные кредитные и расчетные операции, операции с ценными бумагами. «Банк Аустрия» первым из иностранных банков получил лицензию на ведение своим московским дочерним банком операций с юридическими и физическими лицами в России.

Вследствие слияния в 1997г. банков «Жироцентрал» и «Эрсте Эстеррайхише Шпаркассе» в Австрии возникла вторая по величине банковская группа под названием «Эрсте Банк» (сумма совокупного баланса — 53 млрд.евро). Осуществляя все виды операций как внутри страны, так и за рубежом, этот банк одновременно является ведущим сберегательным банком Австрии.

«Банк фюр Арбайт унд Виртшафт» (БАВАГ), балансовая сумма — 43 млрд.евро, принадлежит австрийским профсоюзам. Первоначально банк уделял основное внимание кредитованию сектора ремесленного производства и других мелких производителей. В наст. вр. уделяет универсальным банком. Значительное внимание уделяет расширению иностранных операций. Важное значение в кредитной политике банка имеют небольшие по размерам кредиты.

Один из крупнейших банков Австрии — «Райфайзен Центральбанк» (балансовая сумма — 29 млрд.евро). Созданный первоначально в качестве финансового института в рамках системы с/х кооперации, «Райфайзен Центральбанк» является универсальным банком, имеющим разветвленную сеть филиалов и отделений в Австрии и в других странах. В 1997г. состоялось официальное открытие московского филиала банка.

В число иностранных банков, работающих в Австрии, входит российский «Донау-Банк», учредителями которого являются Центральный Банк и Внешторгбанк России.

Экспорт

В экономике Австрии экспортная квота (доля экспорта в ВВП) в 2001г. была равна 35%, а импортная квота 38%.

Внешнеторговый оборот Австрии в 2001 г., в млрд.евро

	2000 г.	2001г.	2001-00, %
Товарооборот, всего.....	144,6.....	153,1.....	105,8
Экспорт.....	69,7.....	74,45.....	106,8
Импорт.....	74,9.....	78,65.....	105
Сальдо.....	-5,2.....	-4,2.....	-

Источник: статведомство Австрии.

В товарной структуре внешней торговли Австрии изменений не произошло. 80% экспорта и 74% импорта составляли обработанные изделия, при этом 43,8% экспорта и 40% импорта приходилось на машины, оборудование и транспортные средства. Химические продукты составляли 9,5% экспорта и 10,5% импорта. Доля непродовольствен-

ного сырья и топливно-энергетических товаров в экспорте была 4,9%, а в импорте — 10,4%. Удельный вес пищевкусовых товаров в экспорте — 3,8%, а в импорте — 4,9%.

Динамика и структура экспорта и импорта Австрии в 2001г.

	Эксп.	в%к 2000г.	Имп.	% к 2000г.
Продтов. и живые животн.	2802	113,1	3915	110,2
Напитки и табак	992	127,2	436	116,2
Сырье непрод., кр. топлива	2389	99,7	2959	98,2
ГСМ	1260	138,2	5187	105,9
Жиры и масла (прир.)	53,8	99,2	109	97,9
Хим.продукты	7086	110,3	8249	108,9
Обработ. изделия	17160	104,9	13388	107,1
Маш., оборуд. и трансп.сп.	32598	106,5	31579	102,5
Разные обработ. изделия	9834	108,2	12482	105,7
Товары, не вкл. в разделы	275	47,3	350,7	126,2

Важнейшими торговыми партнерами для Австрии являются страны ЕС, на которые приходится 64% всего внешнеторгового оборота страны (61% экспорта и 66% импорта).

Членство Австрии в ЕС оказало в 1995-2001гг. позитивное воздействие на развитие ее внешнеэкономических связей со странами Евросоюза. Отмена пограничных таможенных формальностей способствовала снижению издержек австрийских участников внешнеэкономических связей в среднем 5% от стоимости поставляемых товаров, привела к значительному сокращению времени прохождения грузов через границу и обеспечила оптимальное использование транспорта.

Из стран ЕС доминирующее место во внешнеторговом обороте Австрии в 2001г. продолжала занимать ФРГ, на долю которой приходилось 58% товарообмена Австрии с этой группой стран и 36,6% всей внешней торговли Австрии. Для внешнеторгового оборота Австрии с ФРГ и ЕС в целом характерно отрицательное для Австрии сальдо торгового баланса.

На долю восточноевропейских стран (ЦВЕ и Балтии) приходится 13% внешнеторгового оборота Австрии (15% экспорта и 11% импорта). Особенно динамично развиваются торгово-экономические связи Австрии с Венгрией, Чехией, Словакией, Словенией, Польшей, Румынией. В торговле с восточноевропейскими странами Австрия имеет положительное сальдо торгового баланса.

Удельный вес стран СНГ в товарообороте Австрии составляет 2% (1,8% экспорта и 2,2% импорта).

География внешней торговли Австрии в 2001г., в %

	Экспорт	Импорт
Всего	100	100
Европа	84,6	82,4
Африка	1,2	1,6
Америка	7,2	6,6
Азия	6,5	9,2
Австралия и Океания	0,5	0,2

Источник: статведомство Австрии.

В число 10 основных торговых партнеров Австрии в 2001г. входили (в скобках — доля в товарообороте Австрии в %): ФРГ (36,6), Италия (7,9), США (5,3), Швейцария (3,9), Франция (4,3), Венгрия (3,9), Англия (3,7), Чехия (2,9), Нидерланды (2,7), Япония (1,7).

Основными рынками сбыта для австрийских товаров были (в скобках — доля в экспорте Австрии в %): ФРГ (32,4), Италия (8,6), Швейцария (5), США (5,3), Венгрия (4,4), Франция (4,6), Англия (4,8).

Основными поставщиками на австрийский рынок являлись (в скобках — доля в импорте Австрии в %): ФРГ (40,5), Италия (7,2), США (5,4), Франция (4,1), Венгрия (3,3), Швейцария (2,9).

Товарооборот Австрии с осн. торговыми партнерами в 2001г.

	Товарооб.	Эксп.Австр.	Имп.Австр.	Сальдо
ФРГ	55983	24111	31872	-7761
Италия	12049	6411	5638	+773
США	8148	3931	4217	-286
Швейцария	6058	3743	2315	+1428
Франция	6637	3434	3203	-231
Венгрия	5917	3305	2612	+693
Англия	5754	3571	2183	+1388
Чехия	4269	2150	2119	+31
Нидерланды	4174	1776	2398	-622
Япония	2685	908	1777	-869

На долю России во внешней торговле Австрии в 2001г. приходилось 1,37% товарооборота (1,47% импорта и 1,26% экспорта). По оценке статведомства Австрии, объем взаимной торговли в 2001г. достиг 2,1 млрд.евро. Рост товарооборота был обеспечен за счет увеличения российского импорта на 43,6% по сравнению с 2000г. до уровня 941 млн.евро при снижении российского экспорта на 6,4% (вследствие падения мировых цен на энергоносители со второй половины года) до 1,16 млрд.евро. Положительное для России сальдо в торговле с Австрией составило 219 млн.евро.

Товарооборот между Австрией и Россией, в млрд.евро.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2001-00.%
Оборот	1,59	1,31	1,17	1,89	2,1	111,1
Эксп. РФ	0,86	0,77	0,7	1,24	1,16	93,6
Имп. РФ	0,73	0,54	0,47	0,65	0,94	144,6
Сальдо. РФ	0,13	0,23	0,23	0,59	0,22	37,3

Статведомство Австрии.

Для структуры торговли между Россией и Австрией характерна топливно-энергетическая направленность российского экспорта с доминирующим положением природного газа. Колебания в поставках газа во многом определяют динамику российского экспорта и товарооборота в целом. Доля машин и оборудования в российском экспорте остается незначительной (менее 1%), что далеко не отражает возможности российского машиностроения. В российском импорте из Австрии основное место занимают готовые, в т.ч. машинно-технические изделия. Дисбаланс взаимных поставок товаров высокой степени обработки не способствует облагораживанию структуры торговли и оказывает определенное сдерживающее влияние на ее объемы.

Таможня

Австрийская Республика — это страна с рыночной экономикой. С 1995г. Австрия является участником ЕС, и ее нормативно-правовая база, включающая и регулирование в сфере торговли, приведена в соответствие (унифицирована) с законодательством ЕС, которое тесно связано с международной договорно-правовой базой.

С момента вступления в ЕС, с 1 янв. 1995г. Австрия полностью приняла внешнеторговое регулирование Евросоюза, в т.ч. и применительно к импорту. Отменены существовавшие ранее в импортные сборы целевого назначения: статистический сбор (в 1,40 авст.шиллинга за 1т. импортируемого товара); сбор за содействие развитию внешней торговли (в 0,3% таможенной стоимости экспортируемых или импортируемых товаров).

Тарифная и нетарифная политика страны также осуществляется в рамках торговой политики ЕС.

Регулирующая и защитная функция таможенного тарифа направлена на сдерживание или поощрение импорта тех или иных товаров в зависимости от потребностей экономики и положения на внутреннем рынке стран ЕС.

Основным инструментом тарифного регулирования товарных потоков в торговле Австрии со странами, не являющимися членами ЕС, является действующий в Австрии Единый таможенный тариф ЕС (в редакции издаваемого минфином Австрийского таможенного тарифа практического пользования).

Таможенный тариф носит сложный дифференцированный характер. Он включает таможенные и специальные антидемпинговые пошлины. К таможенным пошлинам относятся: конвенциональные пошлины (договорные); автономные пошлины (принимаемые автономно органами ЕС); преференциальные (льготные); адвалорные пошлины (от стоимости товара); специфические пошлины (с единицы количества, размеров, веса и т.п. товара); уравнивательные пошлины (в размере разницы между низкой экспортной ценой поставщика, прежде всего с/х товаров, и более высокой ценой).

Специальные антидемпинговые и компенсационные пошлины (вводимые в качестве защитных мер против поставщиков товаров, обвиняющихся в демпинге и субсидировании своего экспорта).

Сбор таможенных пошлин представляет важный источник финансовых поступлений. 90% получаемых средств направляются в бюджет ЕС и 10% — в государственный бюджет Австрии. Фискальная функция таможенного тарифа отходит на второй план по сравнению с его регулирующей и защитной функцией, направленной на сдерживание и поощрение импорта тех или иных товаров в зависимости от потребностей экономики и положения на внутреннем рынке стран ЕС.

В нетарифной сфере действуют количественные ограничения (например, сталь), а также антидемпинговые меры Евросоюза. Ввозимые в Австрию товары облагаются:

— импортным налогом с оборота (соответствует внутреннему налогу на добавленную стоимость) он начисляется с таможенной стоимости ввозимого товара. Базовая ставка налога составляет 20% и 10%. Налог является косвенным и включается в розничную цену товара;

— потребительскими налогами:

а) налог на нефтепродукты применяется в отношении продуктов переработки сырой нефти (бензин, мазут, газойль, минеральные масла и т.п.) и составляет, в зависимости от конкретного товара, от 500 до 6600 австр.шилл. за 1т.;

б) налог на табачные изделия (сигареты, сигары, трубочный табак) в размере до 70% розничной цены товара;

в) налог на спиртные напитки рассчитывается по количеству этилового спирта в 1 л. продукта при температуре 20 градусов и составляет 10000 австр.шилл. за 1 гкл. спирта;

г) налог на пиво начисляется в 20 австр.шиллинг за 1 гкл. 1 градус плотности (содержание сухих веществ в 100 гр.напитка);

д) налог на игристые и некоторые другие вина составляет от 700 до 2000 австр.шилл. за гкл.

Потребительские налоги включаются в базу расчетов импортного налога с оборота.

В вопросе антидемпинговых мер ЕС Австрия по-прежнему придерживается мнения, что органы ЕС правомочны проводить антидемпинговые расследования по соответствующим заявкам, и в случаях, когда факты демпинга, как они считают, подтверждаются, следует принимать защитные меры.

Одновременно Австрия рассматривает антидемпинговые меры ЕС не столько как карательные санкции, направленные на вытеснение с рынка нежелательного конкурента, а, прежде всего, как средство оказания давления на партнера в достижении с ним взаимоприемлемой договоренности о разделе сфер влияния на рынке. Австрия в принципе выступает за активное привлечение обвиняемого в демпинге поставщика (производителя) к кооперированию с органами ЕС и поддерживает любую возможность рассмотрения ЕС предложений поставщика по принятию им на себя обязательств по объемам поставок и уровню цен.

Распространение на российско-австрийские внешнеэкономические связи режима Евросоюза привело к возникновению новой проблемы применения антидемпинговых мер в отношении российских товаров. Во многом благодаря долговременным связям и сложившимся традициям двусторонних отношений Австрия продолжает занимать конструктивную позицию при применении против России антидемпинговых мер Европейским Союзом. Большинство таких мер было принято до вступления Австрии в ЕС. Российские экспортеры никогда не обвинялись в демпинге на территории Австрии и ни одной антидемпинговой процедуры в 2000г. не было начато непосредственно по инициативе австрийских фирм. Австрийская сторона обращала внимание на недостаточную, по ее мнению, готовность российских предприятий, обвиняемых в демпинге, к кооперации с ЕС, а также плохое знание существующих в ЕС процедур по данной проблематике. Австрийская сторона готова поддерживать в рамках ЕС усилия российских поставщиков.

Стандарты на импортируемые товары ориентируются, прежде всего, на продовольственное право ЕС и на международные технические нормы. Сертификация импортируемой продукции фактически служит также целям защиты внутреннего рынка и национальных производителей.

В числе ветеринарных и фитосанитарных мер введены ограничения на содержание пестицидов в импортируемом зерне, различных химических добавок в пищевых продуктах. Действует запрет на ввоз мяса животных, в откорме которых применялись гормональные средства, на ввоз биопротеинов, используемых для производства кормов, на ввоз мясных и рыбных консервов, изготовленных не в соответствии с нормами ЕС. Стандарты и нормы качества действуют не только в отношении изделий и продуктов, но установлены к упаковке, маркировке и этикеткам на импортируемые товары.

БЕЛОРУССИЯ

Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь в янв.-нояб. 2001г. характеризовалась ростом объема экспорта товаров и услуг в стоимостном выражении по сравнению с янв.-нояб.

2000г. на 2,8% при сокращении их импорта на 5,8%, товаров — соответственно на 2,3 и 7,3%.

В янв.-нояб. 2001г. не удалось выйти на прогнозные параметры как по объему экспорта товаров (104-104,7%, повышенный показатель — 105%), так и товаров и услуг (103,7-104,8%).

Причиной такого положения стали неблагоприятные условия внешней торговли товарами по ценовому фактору. За 11 мес. 2001г. экспортные цены снизились по отношению к 2000г. на 6,7% при росте физических объемов экспортных поставок на 9,7%, в т.ч. в торговле с РФ, на которую приходилось 53% всего экспорта республики, — соответственно на 4% и 12,4%.

Ухудшились в 2001г. условия торговли товарами со странами вне СНГ. При росте в янв.-нояб. 2001г. по сравнению с 2000г. физических объемов экспорта в эти страны на 11,5% средние экспортные контрактные цены снизились на 9,2%.

На сокращении экспортных поставок сказались неравные условия российских и белорусских субъектов хозяйствования в части установления цен на используемые энергоносители и другие виды сырья. В силу высокой энергетической составляющей в себестоимости продукции белорусские товары уступают российским аналогам по ценовому фактору на зарубежных рынках.

На конкурентоспособность белорусской продукции по ценовому фактору, оказывает негативное влияние применение международных тарифов при перевозках грузов во взаимной торговле Беларуси и России, неурегулированность взимания косвенных налогов, восстановление таможенного оформления и взимание таможенных платежей на российско-белорусской границе при торговле товарами, происходящими из третьих стран.

В 2001г. сохранился дефицит внешней торговли товарами. Отрицательное сальдо снизилось с 1053 млн.долл. в янв.-нояб. 2001г. до 335,3 млн.долл. в янв.-нояб. 2000г. (в 3 раза). Это позволило в янв.-нояб. 2001г. выйти на положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами (67,5 млн.долл.), в янв.-нояб. 2000г. оно было отрицательным (-623 млн.долл.).

Внешнеторговая деятельность министерств, концернов и регионов республики, за исключением минлесхоза, концерна «Белнефтехим» и Гродненской обл., в 2001г. характеризуется перевыполнением доведенных заданий по наращиванию экспорта продукции. Задания по ограничению импортных закупок выполнили все министерства и концерны, а также регионы, за исключением Брестской и Витебской обл.

Снижение экспорта предприятиями концерна «Белнефтехим» (93,6% в янв.-нояб. 2001г. к янв.-нояб. 2000г.) произошло за счет снижения экспортных поставок капролактама (падение мировой цены) и фталевого ангидрида (остановка производства из-за высокой стоимости сырья), нефтепродуктов (колебания мировой цены на нефть и нефтепродукты).

По информации концерна «Белнефтехим», прирост экспорта нефтепродуктов, являющихся собственностью его предприятий, составил 115,8%, а падение экспорта нефтепродуктов произошло за счет снижения экспорта давальцев-нерезидентов (на 45,3%), зачитываемых в экспорт концерна. Такая ситуация обусловлена политикой концерна, направленной на перераспределение

импортно-экспортных потоков нефти и нефтепродуктов от нерезидентов к резидентам, чтобы обеспечить уплату налогов в республиканский бюджет.

В 2001г. экспорт лекарственных средств предприятиями концерна «Белбиофарм» снизился на 19% по сравнению с 2000г. Причина, не позволяющая наращивать экспортные поставки в РФ, является введение российской стороной системы лицензирования ввоза на территорию России лекарственных препаратов, белорусского производства. Снижение экспорта связано с падением конкурентоспособности белорусских лекарственных средств на российском рынке по причине отмены российской стороной для своих производителей налога на прибыль при производстве медикаментов.

За янв.-нояб. 2001г. экспорт товаров субъектами хозяйствования Гродненской обл. составил 96,2% к уровню 2000г. Невыполнение прогнозного показателя по росту объемов экспорта объясняется снижением экспорта предприятиями химпрома, на долю которой приходится 40% экспорта области.

Положительной тенденцией во внешней торговле в 2001г. является снижение доли товарообменных (бартерных) операций. Их удельный вес в объеме экспорта сократился с 26,4% в янв.-нояб. 2000г. до 18,2% в янв.-нояб. 2001г.

Часть высоколиквидной продукции поставляется на внешний рынок по товарообменным операциям. В янв.-нояб. 2001г. на бартерные поставки приходилось 51,5% стоимостного объема экспортированных тракторов, 39% — грузовых автомобилей, 65% — двигателей внутреннего сгорания, 47,5% — обоев, 41,9% — свинины, 23,1% — шин для транспортных средств, 22,6% — готовых лекарственных средств.

Стоимостной объем услуг, оказанных нерезидентам республики, за янв.-нояб. 2001г. увеличился по сравнению с 2000г. на 7% при росте объема импорта услуг на 19,9%. Положительное сальдо баланса услуг сложилось в 402,8 млн.долл. против 430 млн.долл. за янв.-нояб. 2000г.

Таможня

Таможенные органы РБ обладают двумя функциями: фискальной (взимание платежей) и правоохранительной (борьба с контрабандой и нарушениями таможенных правил). Деятельность таможенных органов в 2001г. принесла 28% доходной части бюджета республики. В развитых государствах эта цифра составляет 10-15%. В Белоруссии столь высокий показатель связан с большим объемом импорта в страну, значительным количеством грузов, перемещаемых транзитом, а также нелегально перевозимых грузов, впоследствии обработанных в доход государства.

Проблема, встающая перед белорусскими таможенными органами, это преступления, связанные с контрабандой наркотиков, нелегальной миграцией и нарушениями границы на украинском и прибалтийском направлениях. В 2000г. сотрудники таможни выявили 15 тыс. преступлений и административных правонарушений, возбуждено 60 уголовных дел. За 11 мес. 2001г. белорусскими таможенниками выявлено и пресечено 15 тыс. преступлений и правонарушений. Стоимость изъятых товаров и транспортных средств составляет 45

млрд. бел. руб., что в 2,5 раза превышает показатель 2000г. Самое напряженное направление — украинское, где задерживается почти половина всех нарушителей границы.

На границах действует 32 перехода для автотранспорта, при этом переходы на границе с Литвой, Латвией и Украиной обустроивались по временной схеме, и временные постройки не заменены на постоянные. Продолжается строительство пограничных пунктов таможенного оформления «Каменный лог», «Берестовица», «Брузги». По линии программы ТАСИС решено модернизировать пограничный пункт «Козловичи». У белорусской стороны вызывает беспокойство проблема ужесточения Россией процедуры таможенного контроля и оформления товаров, перемещаемых из стран СНГ, в т.ч. из Белоруссии. Формально таможенного оформления между РФ и РБ нет, но таможенный контроль субъектам хозяйствования все равно приходится проходить. Если у должностных лиц российской таможни возникают сомнения в достоверности документов, подтверждающих происхождение товаров из РБ, они могут потребовать сертификат о происхождении товаров по форме СТ-1.

Вводятся в эксплуатацию современные информационные системы и технические средства контроля, использование которых позволит сократить продолжительность прохождения таможенных процедур. В 2001г. проводился эксперимент по применению упрощенного порядка таможенного оформления и контроля транзитных товаров, перемещаемых ж/д транспортом. В отношении товаров, перемещаемых физлицами, упрощается порядок их оформления и контроля за счет применения технологии «красного» и «зеленого» каналов. Человек будет сам выбирать форму декларирования, при этом «красный» канал будет использоваться для декларирования товаров в письменной форме, а «зеленый» — для декларирования в упрощенной форме.

По мнению белорусских таможенников, назрела необходимость совершенствования процедур таможенного оформления и контроля с учетом вида транспорта, категорий участников внешнеэкономической деятельности, характера оформляемых товаров и других факторов. Планируется перейти на новый уровень таможенного контроля, который будет основан на системе анализа факторов риска. Внедрение такой системы приведет к осуществлению «адресного» таможенного контроля, где все юрлица и индивидуальные предприниматели будут разделяться на три группы, которые можно условно назвать «добросовестной», «нейтральной» и «группой риска». В отношении товаров, перемещаемых предприятиями, отнесенными к различным группам, будут применяться различные методы таможенного контроля.

Принята Целевая программа развития таможенной службы РБ на 2002-05гг., разработанная на основе Программы социально-экономического развития Белоруссии на 2001-05гг., национальной программы развития экспорта. Программы действий РБ и РФ по реализации положений Договора о создании Союзного государства. Целью программы является совершенствование госуправления в сфере таможенного дела. Составляющими работы должны стать анализ и совершенствование действующих технологий и нормативно-правовой

базы, внедрение системы анализа и управления рисками, создание единого информационного пространства.

Сотрудничество России и Белоруссии в области таможенной политики. Принят закон «О государственной границе Союзного государства». В нем дано определение, что такое единая граница Союзного государства, принципы ее устройства, устанавливается порядок пересечения границы людьми и транспортными средствами. В 1999г. совет министров РБ принял Комплексную программу по развитию пограничной и таможенной инфраструктуры, согласно которой намечалось обустроить 15 таможенных переходов, строительство 8 из которых должны были быть профинансированы из бюджета Союза России и Белоруссии. К 2000г. строительство было профинансировано на 40%, что привело к удорожанию всей программы. На границе Белоруссии с Украиной, на автотрассе С.Петербург-Одесса в нояб. 2001г. открылся современный погранично-таможенный пункт пропуска «Новая Гута».

Инвестиции

В республике сложилась неблагоприятная предпринимательская среда. 9 окт. 2001г. вступил в силу Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, определяющий правовые условия осуществления инвестиционной деятельности. Согласно ст. 9 государство гарантирует инвестору право собственности и иные вещные права, стабильность прав инвестора. Кодекс не решает всего комплекса тех проблем, которые являются препятствием для широкого притока в республику иностранного капитала и развития деловой активности.

Потенциальных инвесторов и предпринимателей беспокоят слишком большая налоговая нагрузка, сложное, противоречивое и нестабильное налоговое законодательство. Бизнес регулируют 30 тыс. нормативных актов, а в налоговой сфере — 4,5 тыс. В стране не существует верхнего предела для сумм налоговых, фондовых и всех прочих отчислений субъекта хозяйствования. Этим пользуются власти на местах, которые имеют право вводить всевозможные сборы, стремятся поправить свои бюджеты. Положение осложняется повседневной практикой, когда законы в сфере налогообложения корректируются президентскими декретами и указами, нередко имеющими обратную силу действия.

Количество лицензируемых видов деятельности — 163. Широкие полномочия в данном вопросе предоставлены местным администрациям, которые в силу сложных экономических условий вынуждены злоупотреблять имеющимися у них правами. Иногда предприятию, чтобы проложить трубу из одного своего цеха в другой, необходимо приобрести три-четыре лицензии.

Бухгалтерская система настолько запутана и противоречива, что в отдельных случаях разобрататься в ней не могут представители самих налоговых органов. Такое положение дел ставит любого предпринимателя в разряд нарушителя, чем активно используются контролирующие структуры всех уровней для дополнительного пополнения бюджетов через наложение соответствующих санкций вплоть до ареста имущества с последующей его конфискацией.

Предлагая к продаже акции предприятий, белорусские власти в подавляющем большинстве случаев оставляют их контрольные пакеты за государством, сохраняя возможность прямого вмешательства в деятельность субъекта хозяйствования, что иностранных предпринимателей не устраивает. Когда речь идет о продаже обанкротившихся или совсем малорентабельных предприятий, то белорусы, согласно действующему законодательству, предлагают их по завышенной цене, исходя не из рыночной, а из балансовой стоимости, которая превосходит первую. Отпугивает инвесторов стремление властей навязать новому владельцу сохранение в полном объеме социальной сферы, а также трудового коллектива.

На развитии иностранного бизнеса в Белоруссии негативным образом отражается низкий платежеспособный спрос в республике, что стимулирует осуществление капвложений в других государствах бывшего СССР с более благоприятной предпринимательской средой. Работать с белорусской стороной сложно в силу сложившейся здесь низкой исполнительской дисциплины и отсутствия стабильности качества предлагаемых товаров и услуг.

В результате сегодня наблюдается сдержанное отношение иностранных предпринимателей к налаживанию экономического сотрудничества с белорусскими властями и «утечка» национальных капиталов за рубеж при одновременном расширении теневого оборота.

По оценкам издания «Уолл стрит джорнал» Белоруссия занимает одно из последних мест в мире по степени экономической свободы. Среди обследованной 161 страны республике отведено 146 место.

БОЛГАРИЯ

Банки-2002

Общее состояние банковской системы и всей валютно-финансовой сферы Болгарии определяется в последние годы тем обстоятельством, что функции Болгарского народного банка (БНБ), выступающего официальным проводником кредитно-денежной политики государства, с 1 июля 1997г. ограничиваются рамками валютного совета (ВС). Основными условиями его деятельности в РБ являются **жесткая привязка курса** нацвалюты — лева к германской марке, а с 1 янв. 2002г. — **к евро**, запрещение кредитования Центральным банком государства и любых официальных институтов и ограничение возможностей БНБ в дополнительной денежной эмиссии рамками золотовалютных резервов страны.

В условиях валютного совета Болгарский народный банк не осуществляет централизованной валютной политики — курс болгарского лева зависит исключительно и напрямую от колебания курса евро на международных рынках. ЦБ не может использовать такие традиционные инструменты финансового регулирования, как девальвация или ревальвация национальной денежной единицы. В рамках этих ограничений БНБ фактически отказался и от дисконтной политики — учетная ставка в РБ определяется сроком на одну неделю по результатам аукционных торгов трехмесячными государственными ценными бумагами и равна их среднегодовой доходности.

Минфин РБ неоднократно подтверждал, что режим валютного совета будет сохраняться в стране до тех пор, пока Болгария не вступит в ЕС. В то же время, после событий янв. 2002г. в Аргентине, в экспертных и политических кругах страны развернулась активная дискуссия на тему целесообразности сохранения режима валютного совета в РБ, таящего, по мнению многих, потенциальную опасность кризисного развития событий в болгарской экономике и обществе по «аргентинскому сценарию».

Банковская система Болгарии, включающая 35 коммерческих банков, в целом оправилась от последствий разрушительного кризиса 1996-97г. и находится в процессе реструктуризации. Проводимый правительством страны в последние годы курс на приватизацию крупнейших госбанков привел к кардинальному изменению структуры банковской системы РБ. По данным Центрального банка страны, 75% данного сектора к настоящему времени является мажоритарной собственностью иноинвесторов.

По существующей методике Болгарского народного банка действующие в стране 35 комбанков сгруппированы на базе их суммарных активов в пять категорий (филиалы иностранных банков выделены в самостоятельную подгруппу):

Первая группа — банки с балансовым числом активов свыше 800 млн.лв. Сюда входят Булбанк, Объединенный болгарский банк, Банк ДСК.

Вторая группа — банки с балансовым числом активов от 300 до 800 млн.лв. Это — КБ «Биохим», Болгарский почтовый банк, СЖ Экспресбанк, Первый инвестиционный банк, КБ «Хеброс», БНП Париба, банк Болгария (бывший БНП-Дрезнербанк, Болгария).

Третья группа — банки с балансовым числом активов в пределах 100 и 300 млн.лв. Сюда относят Хозяйственный и инвестиционный банк (бывший Болгаро-российский инвестиционный банк). Центральный кооперативный банк, Общинный банк, Райфайзенбанк (Болгария), Росэксимбанк, КБ «Болгария-инвест».

Четвертая группа — банки с балансовым числом активов до 100 млн.лв. Это — Первый восточный международный банк, Нефтьинвестбанк, Юнионбанк, Международный банк торговли и развития, Частный предпринимательский банк «Тексим», Евробанк, Токуда кредит экспресс банк. Корпоративный торговый банк, Интернэшнл коммэршл банк, Болгаро-американский кредитный банк, Демирбанк, Поощрительный банк.

Пятая группа — включает филиалы иностранных банков в Болгарии: Альфа банк, Хипоферайнсбанк, Банк Пиреос, Национальный банк Греции, Сосьете женерал, Те-дже зираат банкас, ИНГ банк, Ситибанк.

В сент. 2001г. в Болгарии начала работу новая финансовая структура — ПроКредит Банк, учредителями которого на равных условиях (20% участие) стали ЕБРР, Международная финансовая корпорация и германские банки Commerzbank, International Micro Investitionen и DEG. Главной задачей данного института является кредитование болгарских малых и микро предприятий. Средний размер отпускаемых предпринимателям средств не будет превышать 10 тыс. евро.

Лидерами банковской системы РБ на конец сент. 2001г. оставались Булбанк (93% акций при-

надлежит «Уни Кредите Италиано»), Объединенный болгарский банк (89,9% акций принадлежит Национальному банку Греции, 10% – ЕБРР), Банк ДСК, КБ «Биохим», Болгарский почтовый банк, СЖ Экспресбанк (97,95% – «Сосиете женерал», Париж).

Активы банковской системы РБ насчитывают 10,5 млрд.лв., треть их инвестирована за границу. 3,6 млрд.лв. банки держат в форме срочных депозитов в первоклассных иностранных кредитных институтах или вложенными в надежные ценные бумаги и облигации с высокой доходностью. На расчетных счетах в иностранных банках находится 200 млн.лв.

По мнению болгарского правительства, после введения в 1997г. валютного совета значительно укрепилась стабильность финансовой системы и возросла надежность банковского сектора. Последний обладает все большей ликвидностью, является доходным и постепенно возвращает доверие к себе. В координации между Болгарским народным банком, парламентом, различными государственными органами и коммерческими банками произведена значительная работа по приближению институционального законодательства и нормативных актов Болгарии в финансовой и банковской сфере к международным стандартам. В результате в течение последних 2 лет наблюдается увеличение объема депозитов, что отражает как укрепление доверия к банковской системе, так и улучшение сотрудничества между самими банками.

Эксперты Всемирного банка и МВФ в целом подтверждают болгарские оценки положения в данном секторе экономики РБ. Вместе с тем, по их мнению, институт банковского посредничества в Болгарии находится еще на низком уровне, кредиты нефинансовым структурам составляют лишь 15% от ВВП страны или менее одной трети банковских активов (в странах с переходной экономикой – в среднем 20%, а в США – 50%). Банки пока не способны в достаточной степени анализировать кредитные риски. Чрезмерно высокими являются банковские процентные маржи со сделок. По мнению экспертов, отпускаемые кредиты в своем большинстве выделяются клиентам на протекционистской основе при условии, что кредитополучатель имеет покровительство в соответствующем деловом кругу. Затрудненный доступ к финансовым ресурсам является причиной многократного превышения цены кредита над общепринятой в международной банковской практике нормой. При достаточно низком среднегодовом темпе инфляции в течение последних лет и ставке рефинансирования в пределах 4-5%, ставки по кредитам коммерческих банков достигают 14-16%.

Хотя нормативная база в целом приведена в соответствие с международной практикой, в законодательстве пока остается нечетко определенной процедура банкротства должника и санкций к нему в случае невозвращения кредитов. В результате банки предпочитают держать свои активы в ценных бумагах, чем отпускать необходимые для развития национальной экономики ссуды бизнесу.

Проблемы кредитования в Болгарии обсуждались в ходе проведенного в Софии весной 2001г. круглого стола «Банки в качестве посредника между сбережениями и инвестициями». В его работе участвовали представители крупнейших болгар-

ских банков, правительства и бизнеса. В качестве основных факторов, объясняющих консервативное поведение банковской системы по отношению к кредитованию, участники встречи указали следующие: уровень рисков в реальном секторе экономики остается относительно высоким, при том, что деловая среда не претерпела существенных изменений в сторону улучшения; большинство частных компаний не имеют кредитной истории, а созданный единый кредитный регистр еще не начал действовать эффективно; реализация прав кредиторов пока исключительно сложна, банки сталкиваются с проблемами при обеспечении возвращаемости кредитов; качество большинства инвестиционных проектов пока остается неудовлетворительным; отрицательное влияние на кредитование оказывают и сдерживающие нормативные акты, регулирующие банковскую деятельность в данной области; рост привлекаемых банками средств остается медленным, преобладающая часть получаемых ресурсов является кратко-срочной, что ограничивает их использование для долгосрочного кредитования; многие банки не располагают достаточными возможностями для проведения оценки корпоративного риска.

Уровень совокупного спроса на кредиты в экономике Болгарии достаточно высок в силу неразвитости рынка капиталов и нехватки альтернативных каналов для получения необходимых финансовых ресурсов. Одновременно сохраняется долговременная тенденция к росту финансовых вложений в экономику страны. Валовые внутренние инвестиции увеличились с 8,4% от ВВП в 1996г. до 18% от ВВП в 2000г.

В течение 2001г. отмечалась тенденция постепенного возвращения доверия населения и бизнеса к банковской системе страны, выражающегося в поступательном росте объема депозитов в банковской системе Болгарии.

В 2000-01г. правительством РБ предпринимались шаги по совершенствованию банковской системы страны, прежде всего в законодательной области. Приняты законы о банковской несостоятельности, а также изменения и дополнения к закону о мерах, направленных против отмывания денег. В связи с взятыми на себя обязательствами Болгария должна до 2004г. синхронизировать свое законодательство соответственно с директивами Евросоюза о функционировании платежных систем. В частности, минфин РБ работает над 4 главой переговоров о членстве в ЕС по темам, непосредственно затрагивающим интересы банковской системы, в т.ч. «Свободное движение капиталов», «Платежная система» и «Предотвращение использования финансовой системы для отмывания денег». Последняя тема с принятием парламентом РБ аналогичного закона к настоящему моменту полностью гармонизирована с европейским законодательством.

Банки-2001

Банковская система Болгарии в целом оправилась от последствий кризиса 1996-97г. и находится в процессе реструктуризации. Последовательно проводимая правительством РБ политика приватизация наиболее крупных госбанков позволила изменить ее структуру. По данным БНБ, 75% данного сектора является мажоритарной собственностью иностранных инвесторов.

В 2001г. в Болгарии действовали 36 банков. По существующей методике БНБ — они сгруппированы на базе их суммарных активов (филиалы иностранных банков выделены в самостоятельную подгруппу).

Первая группа — банки с балансовым числом активов свыше 800 млн.лв. Сюда входят Булбанк, Банк ДСК, Объединенный болгарский банк.

Вторая группа — банки с балансовым числом активов в пределах 300 и 800 млн.лв. Это — СЖ Экспресбанк, БНП Париба, Банк Болгария (бывший БНП-Дрезнербанк, Болгария), КБ «Биохим», КБ «Хеброс», Болгарский почтовый банк. Первый инвестиционный банк.

Третья группа — банки с балансовым числом активов в пределах 100 и 300 млн.лв. Сюда относят Хозяйственный и инвестиционный банк (бывший Болгарско-российский инвестиционный банк), Центральный кооперативный банк. Общинный банк, «Райфайзенбанк» (Болгария), Росэксимбанк, КБ «Болгария-инвест».

Четвертая группа — банки с балансовым числом активов до 100 млн.лв. Это — Первый восточный, «Нефтьинвестбанк», «Юнионбанк», Международный банк торговли и развития, Частный предпринимательский банк, «Тексим», Евробанк, «Токуда», Корпоративный торговый банк, «Интернэшнл коммэршл», Болгаро-американский, «Демирбанк», Поощрительный банк.

Пятая группа — включает филиалы иностранных банков в Болгарии: «Альфа банк», «Хипоферайнсбанк», Банк Пиреос, Нацбанк Греции, «Сосиете женерал», «Теджезирать банкас», «ИНГ банк», «Ситибанк».

В июне 2001г. было объявлено о создании в Болгарии новой финансовой структуры — «Прокредит Банк», его учредителями на равных условиях (20% участие) стали ЕБРР, Международная финансовая корпорация и германские банки (Commerzbank, International Micro Investition, DEG). Главной задачей данного института будет кредитование болгарских малых и микро предприятий. Средний размер отпускаемых предпринимателям средств не будет превышать 10 тыс.евро, а в отдельных случаях он может достигнуть 125 тыс.евро.

Бесспорными лидерами банковской системы в 2001г. оставались «Булбанк» (93% акций принадлежит «Уни Кредито Италиано»), Банк ДСК, Объединенный болгарский банк (89,9% акций принадлежит Нацбанку Греции, 10% — ЕБРР). Им принадлежит 50% общих активов банковской системы. Ко второй группе можно отнести «СЖ Экспресбанк» (97,95% — «Сосиете женерал», Париж), «БНП-Дрезнербанк» (40% — «Банк национал де Пари»; 40% — «Дрезнербанк» Германия; 10% — ЕБРР), КБ «Биохим», КБ «Хеброс», Болгарский почтовый банк. В сент. 2001г. ликвидность (высоколиквидные активы к депозитам) лидеров банковской системы составляла 10,09%, банков второй группы — 9,86%.

Активы банковской системы РБ к сент. 2001г. насчитывали 11,440 млрд.лв. Те же показатели на конец 1999г. — 8,190 млрд.лв., на конец 2000г. — 9,740 млрд.лв. Треть активов инвестирована за границу. 4,377 млрд.лв. банки держат в форме срочных депозитов в первоклассных иностранных кредитных институтах или вложенными в надежные ценные бумаги и облигации с высокой доход-

ностью. Наблюдается постепенное нарастание активов банковской системы РБ, которые в конце 2000г. составляли 56% ВВП, а в 1998г. — 34,9% ВВП.

По данным БНБ, чистый доход банковской системы за 2001г. составил 319,375 млн.лв. Большая его часть — 72,8% (2000г. — 84,4%) приходится на наиболее крупные по размерам активов болгарские банки «Булбанк», Банк ДСК и Объединенный болгарский банк. Рост прибыли кредитно-финансовых учреждений РБ в 2001г. составил 13,5% по сравнению с 2000г. Уменьшение доли банков первой группы произошло из-за того, что они сократили кредитование частных предприятий.

Наиболее активными в кредитовании частных фирм были банки второй группы по классификации БНБ, далее следуют банки первой группы, а также филиалы иностранных банков в Болгарии.

Реальный месячный процент по краткосрочным левовым кредитам в нояб. 2001г. составил 0,72%, номинальные проценты по краткосрочным кредитам — 0,94%.

Постепенно у населения и бизнеса **возвращается доверие к банковской системе**. Общий объем депозитов в банковской системе в конце сент. 2001г. достиг 8,825 млрд.лв. В тесной координации между БНБ, парламентом, госорганами и комбанками произведена значительная работа по приближению институционального законодательства и нормативных актов к международным стандартам. В течение последних двух лет наблюдается увеличение объема депозитов и широкого денег (денежный агрегат М3), отражающее как укрепляющееся доверие к банковской системе, так и лучшее сотрудничество между самими банками.

Эксперты ВБ и МВФ согласны с болгарскими оценками положения в данном секторе экономики РБ. По их мнению, институт банковского посредничества в Болгарии находится на недопустимо низком уровне, кредиты нефинансовым структурам составляют едва 15% от ВВП или по другому меньше одной трети банковских активов. Для сравнения в странах с переходной экономикой — в среднем 20% от ВВП, в США — 50%. Банки пока не способны в достаточной степени анализировать кредитные риски. Норматив достаточности собственного капитала (адекватность капитала) находится на уровне 32,15% (на сент. 2001г.), при требованиях по Базельским стандартам — 8%. Процентные маржи являются чрезмерно высокими.

Отпускаемые кредиты в своем большинстве выделяются на протекционистской основе при условии, что кредитор имеет покровительство в соответствующей среде. Трудный доступ до капитального ресурса является причиной многократного повышения цены кредита. При достаточно низком среднегодовом темпе инфляции в течение последних лет и ставке рефинансирования в пределах 4-5%, проценты по кредитам комбанков достигают 16%.

Хотя нормативная база в целом приведена в соответствие с международной практикой, в законодательстве остаются нечетко определенными процедура банкротства должника и санкций к нему в случае невозврата кредитов. Банки предпочитают держать свои активы в ценных бумагах, чем отпускать необходимые для развития экономики страны средства.

Проблемы кредитования в Болгарии обсуждались в ходе проведенного в Софии в конце марта 2001г. круглого стола «Банки в качестве посредника между сбережениями и инвестициями». В его работе участвовали представители крупнейших болгарских банков, правительства и бизнесменов.

В качестве основных факторов, объясняющих консервативное поведение банковской системы по отношению к кредитованию, участники встречи указали: риск в реальном секторе экономики остается относительно высоким, бизнес-среда не претерпела изменений в сторону улучшения; большинство частных компаний не имеют кредитной истории, а созданный **единый кредитный регистр** все еще не действует эффективно; реализация прав кредиторов исключительна сложна, банки сталкиваются с проблемами при их осуществлении в отношении обеспечения кредитов; качество большинства инвестиционных проектов неудовлетворительно; отрицательное влияние на кредитование оказывают нормативные акты в данной области; рост привлекаемых банками средств остается замедленным, а преобладающая часть получаемых ресурсов является по сути краткосрочной; многие банки не располагают достаточными возможностями для оценки корпоративного риска.

Причинами данной проблемы не является низкий уровень совокупного спроса на кредиты. Он достаточно высок в силу следующих обстоятельств: недостаток альтернативных каналов для получения необходимых финансовых ресурсов, т.к. рынок капиталов остается неразвитым; долговременная тенденция к росту финансовых вложений в экономику страны. Валовые внутренние инвестиции увеличились с 8,4% от ВВП в 1996г. до 18% от ВВП в 2000г.

В 2001г. совмином был одобрен проект Закона о банковской несостоятельности, который должен поступить на рассмотрение в Народное Собрание. В 2001г. парламентом принят Закон об изменениях и дополнениях в Законе о мерах против отмывания денег.

В связи со взятыми на себя обязательствами Болгария должна до 2004г. синхронизировать свое законодательство соответственно директивам Евросоюза о функционировании платежных систем. Минфин РБ работает над 4 главой переговоров о членстве в ЕС по темам, непосредственно затрагивающим интересы банковской системы, в т.ч. «Свободное движение капиталов», «Платежная система» и «Предотвращение использования финансовой системы для отмывания денег». Последняя с принятием парламентом РБ аналогичного закона полностью гармонизирована с европейским законодательством.

В конце 2001г. Болгария занимала одно из первых мест по степени приватизации банковских активов среди стран-кандидатов в ЕС. Ожидается разгосударствление и продажа банка «Биохим», после этого доля частного сектора в банковской системе составит 90%.

Инвестиции

В 2001г. одним из важнейших приоритетов экономической политики старого и нового правительств Республики Болгарии стало обеспечение стабильного притока в страну иноинвестиций. В условиях большой внешней задолженности

и достаточно чувствительных для экономики страны обязательств по ее обслуживанию, ограничений деятельности Болгарского народного банка по проведению самостоятельной кредитно-денежной политики рамками валютного совета, а также растущего дефицита счета текущих операций платежного баланса приток дополнительных иностранных финансовых средств, по мнению правящего кабинета, играет для республики важную роль.

В 2001г. не оправдались надежды правительства на увеличение иноинвестиций в экономику страны. По данным Болгарского народного банка, их общая стоимость на окт. 2001г. составила 522 млн.долл. и уменьшилась по сравнению с 2000г. на 50% (в 2000г. — 1001,5 млн. долл.).

По оценкам правительства, сложившаяся структура иностранных инвестиций является для страны благоприятной, т.к. 467,2 млн. долл. (за 9 мес. 2001г.) пошли непосредственно на строительство новых предприятий или были связаны с расширением уже существующего производства. От приватизационных сделок с участием иностранных инвесторов Болгария, по данным Агентства по иностранным инвестициям (АИИ), за 9 мес. 2001 получила 19 млн.долл.

Вследствие неразвитости в Болгарии фондового рынка удельная доля портфельных инвестиций мала и составляет 2% от общего объема иностранных вложений. В республике создана вся необходимая для полноценного функционирования данного вида рынка инфраструктура, прежде всего, фондовая биржа и центральный депозитарий, и законодательная база.

Иноинвестиции в экономику РБ за 1992-2001гг., в млн.долл.

	1	2	3
1992г.	-	34,4	34,4
1993г.	22	80,4	102,4
1994г.	134,2	76,7	210,9
1995г.	26	136,6	162,6
1996г.	76,4	180	256,4
1997г.	421,4	214,8	636,2
1998г.	155,8	464,2	620
1999г.	226,7	592,1	818,8
2000г.	366	635,6	1001,5
Янв.- сент 2001г.	19	467,2	486,2
Итого	1447,5	2881,9	4329,4

1 - приватизация; 2 - прямые инвестиции, дополнительные инвестиции в компании с иностранным участием, реинвестированная прибыль, инвестиции по линии СП, портфельные инвестиции; 3 - всего за год. По данным Агентства по иноинвестициям.

За 9 мес. 2001г. по объему вложенных в экономику страны средств лидирует Греция — 162,4 млн.долл., на 2 месте Австрия — 66,6 млн.долл., далее следует Германия — 46,3 млн.долл.

За 1992-2000гг. наиболее крупными инвесторами в Болгарию является Германия — 544,4 млн.долл., Греция — 490,5 млн.долл., Бельгия — 412,6 млн.долл. и Италия — 407,9 млн.долл. В этом списке **Россия** на 9 месте — 205,2 млн.долл. Общий объем иностранных вложений в РБ за данный период составил 4329,4 млн.долл.

Единственным положительным примером в области российско-болгарского инвестиционного сотрудничества является победа нефтяной компании «Лукойл» в конкурсе на покупку НПЗ «Нефтохим» (г.Бургас) и приобретение в 1999г. 58% его капитала на 101 млн.долл. По условиям приватизационной сделки «Лукойл» обязался погасить все

долги комбината и реализовать инвестиционную программу сроком до 2005г., предусматривающую вложение в развитие производства 408,3 млн.долл.

«Лукойл» уже построил на территории Болгарии 22 бензозаправочные станции. До 2003г. предусмотрено вложить в развитие производства на «Нефтохиме» 150 млн.долл. Будет инвестировано 100 млн.долл в совместный с болгарской фирмой «Петрол» проект по модернизации 400 бензозаправочных станций.

К объектам представляющим интерес для российских инвесторов можно отнести речные порты в г.г. Русе, Лом, Видин, Самовит (взятие портовых сооружений в долгосрочную концессию), производственный комплекс автомобильных шин «Видахим» (несколько цехов различной специализации, собственная ТЭЦ и т.п.) и достаточно обширный список болгарских предприятий, намеченных к разгосударствлению на 2001-02гг.

Крупными инвестиционными проектами на территории РБ могут стать строительство АЭС «Белене», нефтепровода «Бургас-Александрополис», создание прямого сообщения Болгария-Россия, участие в выгодных РФ инфраструктурных проектах (например, в рамках паневропейского транспортного коридора №9).

Планируются к приватизации такие объекты традиционной болгарской энергетики, как ТЭЦ «Варна», «Видин», «Русе», «Марица-Восток-2» и др. Представляет интерес для российской стороны участие в приватизации таких болгарских монополий, как Национальная электрическая компания (приватизация после 2002г.), «Булгаргаз» (после 2002г.). Болгарская телекоммуникационная компания (2002г.) «Булгартабак» (2002г.), а также других предприятий.

Правительством РБ прилагаются усилия для поддержания благоприятного инвестиционного климата посредством внесения изменений в регулируемую законодательную и нормативную базу. Принято решение о либерализации импорта товаров из стран ЕС и ЕАСТ. В соответствии с ним уменьшаются количество и размеры ставок таможенных пошлин, в том числе и на инвестиционные товары. Проводятся меры направленные на снятие административных барьеров перед инвесторами, бизнесом и торговлей, введенных посредством различных ограничительных режимов (разрешительные, лицензионные, регистрационные и согласовательные).

По мнению правящего кабинета, положительными моментами, которые делают Болгарию привлекательной для иностранных инвесторов, являются следующие: политическая и макроэкономическая стабильность в стране; уровень прямых налогов — один из самых низких в регионе; стабильная и прогнозируемая бизнес-среда; понижение уровня коррупции и прозрачная приватизационная схема; выгодное географическое положение; хорошее соотношение качество/цена труда (**средняя месячная зарплата — 264лв. или 120долл.**); существование необходимой нормативно-правовой базы: соглашения о свободной торговле с большинством стран региона и либерализованный доступ к 550 млн. иностранных потребителей; 55 соглашений о взаимной защите и стимулировании иностранных инвестиций, из них вступили в силу 45; 53 соглашения об избежании двойного налогообложения, из них вступили в силу 48.

Планируется принятие нового Закона о приватизации. Будут оказываться господдержка рынку долгосрочных ценных бумаг, предприниматься шаги по декриминализации необеспеченного кредитования. В 2002г. намечено принятие Закона о рисковом капитале. С 2003-05гг. планируется введение Международных счетоводных стандартов (IAS). До 2005г. предусмотрено развитие рынка земли и разрешение свободного доступа иностранцев на него.

Иностранные инвесторы продолжают сталкиваться в Болгарии с рядом проблем: остающаяся коррумпированность должностных лиц, чрезмерный контроль со стороны государства за деятельностью частного сектора, отсутствие прозрачного толкования законов и нормативных актов, громоздкая система ограничительных режимов, несовершенство Трудового кодекса, сложная процедура регистрации фирм, существующая налоговая система, неразвитость страхового рынка.

По прогнозам Агентства по иностранным инвестициям, общий приток финансовых средств в 2002г. превысит 1 млрд.долл.

В Болгарии отсутствуют экономические предпосылки для увеличения объема болгарских инвестиций за рубеж. По БНБ, за 10 мес. 2001г. прямые болгарские инвестиции за рубеж составили 9,5 млн.долл. (данная цифра колеблется из года в год, редко превышая 10 млн.долл.). За янв.-окт. 2001г. болгарские портфельные инвестиции в иностранные ценные бумаги выросли до 116,4 млн.долл. (2000г. — 63,9 млн.долл.).

Проблемы у Софии возникают с долгосрочным кредитованием собственной экономики. Валовые внутренние инвестиции в Болгарии находились в 2000г. на уровне 18% от ВВП, который является одним из самых низких в регионе ЦВЕ. Несмотря на то, что треть банковских активов в 3,6 млрд.долл. находится за границей, кредитные учреждения РБ предпочитают размещать на Западе на срочных депозитах первоклассных иностранных банков или вкладывать в зарубежные ценные бумаги и облигации с высокой доходностью.

Новое правительство РБ в списке своих первоочередных приоритетов декларирует быстрое завершение процесса приватизации в стране, улучшение консультирования структур, уже ставшими владельцами госпредприятий, а также управление остающимися в собственности государства активами. Положения нашли свое отражение в принятой кабинетом С. Сакскобургготского в окт. 2001г. управленческой программе действий.

В разделе программы, посвященной вопросам завершения приватизации, остающейся в руках государства собственности, дается анализ текущего состояния дел в данной сфере. Правительством констатируется, что в результате предпринятых действий разгосударствлено 50% всех активов.

Основной проблемой является неэффективное управление менеджерским звеном предприятиями с 50% и более госучастием, как и недостаточный контроль со стороны государства, являющегося их мажоритарным собственником. Остается также еще большим количество подконтрольных государству компаний, которые противятся структурной реформе и работают себе в ущерб. Сложившаяся ситуация, по оценкам правительства РБ, ведет к потере ресурсов, а в некоторых случаях блокирует развитие потенциально эффективных произ-

водств. Наблюдается ухудшение финансово-экономического состояния большей части приватизированных предприятий, накопление у них долгов государству, фондам социального страхования, увеличение межфирменной задолженности и обязательств перед своими работниками и служащими. Во многих из них отмечаются попытки продажи продукции по ее себестоимости или ниже с целью умышленного банкротства.

Большая часть госактивов представляют собой машины и сооружения, которые устарели морально и физически. Это делает производимую ими продукцию неконкурентоспособной.

Другой проблемой, которая оказывает негативное влияние на эффективное управление госсобственностью, является отсутствие реального конкурентного рынка в энергетике, телекоммуникационном и транспортном секторах болгарской экономики.

Практика показывает, что отсутствуют ясные и прозрачные правила и критерии, по которым выбираются аудиторы, страховщики, обслуживающие банки, поставщики и дистрибутеры продукции. Часто руководители госпредприятий обходят положения Закона об общественных (государственных) заказах, что становится возможным из-за нормативной неразберихи и пропусков в действующем законодательстве.

Приоритет правительства – быстрое и эффективное завершение процесса приватизации подразумевает под собой достижение следующих целей: создание ясных и прозрачных правил и процедур для всех участников, заинтересованных в процессе приватизации; обеспечение скорости приватизации; привлечение по возможности большего количества стратегических инвесторов.

Для достижения этих целей кабинет С. Сакскобургготского обязуется предпринять следующие действия: обеспечить принятие нового Закона о приватизационном и следприватизационном контроле до 31.12.2001г.; обеспечить принятие изменений в Торговом законе, Законе о публичном предложении ценных бумаг, как и создание новых нормативных актов в этой области до 31.12.2001г.; завершить основной процесс приватизации до 31.12.2002г.; сократить количество стратегических госпредприятий, которые не подлежат приватизации; продать все остаточные миноритарные пакеты акций государства в уже приватизированных предприятиях на Болгарской фондовой бирже (София) и через Центр массовой приватизации до 30.06.2002г.; инвентаризировать также госучастие во всех коммерческих структурах и обособить Центральный депозитарий в качестве единого реестра неденежных инструментов – компенсаторных записей и бонов; продать все остающиеся в руках государства миноритарные доли в приватизированных предприятиях до 30.06.2002.

Приоритет правительства – улучшение консультирования структур, уже ставшими владельцами госпредприятий, подразумевает под собой достижение и решение следующих целей и задач: создание единого органа исполнительной власти, который будет осуществлять следприватизационный контроль; постепенное трансформирование функций следприватизационного контроля от контрольно-надзорных к консультантским; помощь покупателям по приватизационным сделкам в поиске иностранных партнеров и инвесторов;

усиление роли Агентства по иностранным инвестициям и Агентства по малым и средним предприятиям; создание публичного реестра заключенных приватизационных сделок.

Приоритет правительства – эффективное управление госактивами подразумевает под собой достижение следующих целей: оптимизация управления стратегическими госпредприятиями, которые не подлежат приватизации; оптимизация управления коммерческими компаниями с 50% или более госучастием, что должно привести к повышению интереса инвесторов к ним; осуществление структурной реформы в госпредприятиях, у которых ухудшаются их финансовые показатели; оптимизация процесса ликвидации и объявления в несостоятельности; создание условий для конкурентного равноправия всех участников рынка; обеспечение прозрачности фирменной отчетности в рамках безусловного принятия стандартов международного бухучета, что в долгосрочном плане должно положительно отразиться на росте иноинвестиций в страну.

В соответствии с положениями управленческой программы правительства РБ одним из приоритетов Государственного агентства по энергетике и энергетическим ресурсам (ГАЭЭР) в 2001-05гг. является привлечение инвестиций и проведение приватизации в энергетической отрасли экономики. До конца 2001г. будут подвергнуты разгосударствлению малые ГЭС – обособленные части от Национальной электрической компании НЭК ЕАД. В 2002г. предполагается приватизировать выделенные из АЭС «Козлодуй» предприятия. На этот период намечено разгосударствление отвечающих за распределение электроэнергии компаний и ТЭЦ, а также отопительных предприятий. Правительство намерено сохранить госконтроль над стратегическими транзитными сетями и АЭС «Козлодуй».

С целью достижения большей эффективности в разгосударствлении остающихся в собственности государства предприятий предусмотрено коренным образом изменить Закон о приватизации и следприватизационном контроле (ЗПСК), который должен быть принят в 2002г. (он уже прошел чтения в парламенте, но новый президент РБ Г.Пырванов вернул его на доработку в парламент). С его вхождением в силу во всех государственных, общинных и коммерческих предприятиях незамедлительно будут открыты приватизационные процедуры. Исключение составят компании, включенные в специальный, одобренный правительством РБ, список.

Закон вводит принцип равноправного участия всех субъектов в процессе приватизации, отменяя все существовавшие преференции (в основном были предусмотрены для так называемых трудовых и менеджерских коллективов). В соответствии с ЗПСК теперь предпочтение отдается платежам, производимым живыми деньгами, перед неденежными платежными средствами. Для достижения большей прозрачности отменяется метод приватизации путем проведения переговоров с потенциальными покупателями. Исключения будут допускаться только по отношению к большим монополиям. В частности, в их число входят «Булгартабак холдинг», Болгарская телекоммуникационная компания (БТК), НЭК и ряд других, имеющих сложную структуру, и при осуществлении прода-

жи которых, кроме платежей от покупателя требуется взятие на себя социальных обязательств. Разгосударствление остальных предприятий будет происходить только путем торгов, конкурса или через фондовую биржу.

Остается только один уполномоченный заключать приватизационные сделки орган – Агентство по приватизации (до настоящего момента этим могли заниматься и другие министерства). Вместе с тем за министерством экономики РБ остается право продажи миноритарных пакетов и мажоритарных долей в малых предприятиях за неденежные платежные инструменты. Появляется новый орган исполнительной власти – Агентство по следприватизационному контролю и упраздняется Центр по массовой приватизации.

В соответствии с Законом подвергнутся перераспределению и доходы от приватизации. 90% из них шли в госбюджет. Новый закон регламентирует, что от 10% до 20% должны отчисляться в новообразованный фонд помощи высоким технологиям. В него будут привлекаться и средства частных инвесторов. При приватизации в общинах предлагается 10% доходов направлять целевым образом в общинные фонды помощи малому и среднему бизнесу.

По мнению правительства РБ, применение на практике положений ЗПСК должно привести к большей прозрачности процесса, сокращению коррупции и бюрократии, увеличению эффективности контроля. По мнению представителей оппозиции, остается ряд спорных моментов. В нем не предусмотрена возможность сохранения за государством т.н. золотой акции (право вето при принятии важных управленческих решений) стратегического предприятия.

С вхождением данного закона в силу 1700 компаний должны быть объявлены с открытой процедурой приватизации. Исключения составят лишь несколько стратегических структур (30): «Булгаргаз», АЭС «Козлодуй», Руководство воздушным движением, НЭК, БЖД и ряд других, которые на данном этапе продаваться не будут. Прежде чем начнется процесс разгосударствления «Булгаргаза» в данной монополии должна быть проведена структурная реформа, транспортная трубопроводная сеть все же останется в собственности государства. Подавляющее количество предлагаемых для разгосударствления предприятий находится в плохом экономическом состоянии, с большими суммами долгов, и вряд ли найдется их покупатель.

В бюджет 2002г. заложены доходы от приватизации в 300 млн.долл., включая поступления от продажи таких госмонополий, как БТК и «Булгартабак». К процессу приватизации болгарских монополий проявляют интерес зарубежные инвесторы. В частности, это касается БТК, где о своем участии заявил ряд крупных иностранных компаний, а также «Булгартабак холдинг», «Бритиш-американ табако» (ВАТ).

Экспорт-2001

Внешнеторговый оборот страны достиг 12,3 млрд.долл., что на 8,8% выше, чем в 2000г. Доля экспорта составила 5,4 млрд.долл., что на 5,7% больше показателей пред.г. Импорт составил 7 млрд.долл. и превысил экспорт на 40%. По сравнению с 2000г. импорт вырос на 11%. Однако, внешнеторговое сальдо РБ за 2001г. по-прежнему оста-

ется отрицательным и составляет 1,6 млрд.долл.

Ведущим направлением болгарской внешней торговли являются страны Евросоюза – на их долю приходится 54,7% экспорта и 49,4% импорта. В рамках ЕС основными торговыми партнерами Болгарии являются Германия, Италия, Франция, и Греция, причем в торговле с Грецией, Италией, Бельгией и Испанией РБ имеет положительное сальдо, а с остальными странами ЕС – отрицательное. Половина экспорта Болгарии в страны Евросоюза составляют промтовары, в частности, металл. ЕС ввозит в Болгарию главным образом различное оборудование и текстиль. Продолжает сокращаться доля сельхозпродукции в болгарском экспорте в ЕС, в то же время ввоз продовольствия в РБ имеет тенденцию к увеличению. Болгарские экспортеры не в состоянии составить конкуренцию европейским производителям и соответствовать жестким санитарным и техническим условиям, предъявляемым продовольственной продукцией.

Что касается стран СНГ, то товарооборот с ними сократился по сравнению с 2000г. Экспорт в эти страны увеличился на 1,6%, а импорт уменьшился на 5,2%. Основными партнерами РБ в этом регионе являются Россия и Украина. В 2001г. из России ввезено товаров на 8,9% меньше чем в 2000г., болгарский экспорт же сохранился на прежнем уровне. 90% российского экспорта в РБ по-прежнему составляют топливно-сырьевые ресурсы – нефть, газ, уголь, ядерное топливо. 80% болгарского экспорта в Россию составляют промтовары, причем половина этого объема приходится на продукцию химпрома, прежде всего медикаменты, эфирные масла, косметику и парфюмерию. Уровень экспорта лекарственных препаратов сохраняется на уровне пред.г., но доля косметических продуктов сократилась на 7 пунктов.

Доля украинского экспорта в РБ увеличилась по сравнению с 2000г. на 3,7%. 90% ввозимой Болгарией в Украину продукции составляют промтовары, в основном продукты химпрома, машины и оборудование. Увеличился экспорт цветных металлов. Продуктами химпрома в основном являются парфюмерные и косметические товары и медикаменты. Доля промтоваров из Украины в объеме импорта составляет 59%. Уменьшились объемы ввоза железной руды на 5 пунктов и черных металлов на 3 пункта, но увеличился на 6 пунктов импорт энергоносителей, в основном угля.

Значительное место в товарообороте РБ занимают соседние страны Юго-Восточной Европы. В 2001г. экспорт Болгарии в Румынию увеличился по сравнению с 2000г. на 48,6%, в Югославию – на 44%, в Грецию – на 18,9%, в Турцию – на 16,2%, в Македонию – на 2,9%. Импорт в РБ из Греции увеличился на 29%, из Турции – на 27%. Уменьшился импорт из Югославии на 10%, из Македонии и Румынии – на 25%. Болгария экспортирует в соседние страны в основном топливо, продукты химпрома, цветные металлы, промтовары, продукты промышленной переработки, продукты питания. Основными партнерами Болгарии среди стран региона является Греция и Турция – на их долю приходится 60% товарооборота РБ с соседними странами.

Наблюдается тенденция роста экспорта болгарской продукции в арабские страны. В 2001г. этот показатель увеличился на 26% – в 2000г. удельный

вес арабских стран во внешней торговле РБ составлял всего 1,4%. Общее торговое сальдо с этими странами положительное.

Что касается структуры экспортируемой Болгарией продукции, то это в основном продукты промышленной переработки и готовые изделия, продовольствие и живые животные, горючее, продукты химпрома, машины и оборудование. В 2001г. доля экспорта готовых изделий (одежды и обуви) по сравнению с пред.г. увеличилась на 26%, машин и оборудования — на 21%, возросли объемы экспортируемой телекоммуникационной и звукозаписывающей техники, электротоваров и запчастей для них, на 10% увеличился экспорт продовольствия и скота (в основном за счет вывоза овощей, фруктов, мяса). Уменьшение объемов экспортируемой продукции наблюдается по таким позициям, как напитки и табак (-17%), сырье и непродовольственные товары (железная руда, металлолом, целлюлоза, древесина — -4,5%), продукты химпрома, черные и цветные металлы.

Структура экспорта/импорта Болгарии по странам, в млн.долл.

	Экспорт — FOB			Импорт — CIF		
	2000г.	2001г.	2001/2000 %	2000г.	2001г.	2001/2000 %
Всего.....	4824,6	5106,5	105,8	6507,1	7240,1	111,3
ЦВЕ	1009	913,9	90,6	2428,7	2310,2	95,1
ЦЕАСТ	192,8	247,1	128,2	568,4	550,5	96,9
Чехия.....	16,8	21,9	130,4	118,2	116,2	98,3
Венгрия.....	28,7	33,3	116	61,9	80,6	130,2
Польша	27,7	34,7	125,3	89,5	106,8	119,3
Румыния	86,7	128,9	148,7	230,8	172,2	74,6
Словакия.....	5,6	8,9	158,9	40,8	37,8	92,6
Словения	27,3	19,4	71,1	27,2	36,9	135,7
СНГ	276,9	281,8	101,8	1804	1713	95
Россия	118,7	119,3	100,5	1582,4	1441,4	91,1
Украина.....	59,6	61,8	103,7	182,4	234,6	128,6
Албания	24	27,3	113,8	0,1	0,1	100
БиГ.....	9,1	10,1	111	0,3	0,5	166,7
Хорватия.....	4,9	5,8	118,4	3,7	2,3	62,2
Эстония	4	3,5	87,5	0,2	0,5	250
Латвия.....	6,5	5,8	89,2	0,5	0,6	120
Литва.....	5,8	7,5	129,3	2,5	2,7	108
Македония.....	110,3	113,6	103	26	19,5	75
Югославия.....	374,7	211,4	56,4	23	20,5	89,1
США.....	189,5	284,3	150	190,7	190,7	100
Турция.....	492,8	412,5	83,7	214,4	273	127,3
ЕС.....	2473,8	2796,3	113	2865,2	3577,6	124,9
Австрия.....	68,3	85,1	124,6	145,2	144,4	99,4
Бельгия.....	301,8	249,5	82,7	85,7	106,9	124,7
Дания	20,6	25,8	125,2	44,8	57,1	127,5
Финляндия.....	9,5	7,1	74,7	46,3	50,8	109,7
Франция.....	231,2	286,3	123,8	316,4	437,7	138,3
Германия.....	437	487,4	111,5	902,6	1108,1	122,8
Греция.....	377	448,2	118,9	317,9	411,2	129,3
Ирландия.....	5,2	8	153,8	33,8	19,4	57,4
Италия.....	687,7	766	111,4	549,6	695,4	126,5
Люксембург.....	0,1	5,6	5600	2,4	3,7	154,2
Нидерланды.....	86,1	79,4	92,2	109,4	132,3	120,9
Португалия.....	10,6	18,9	178,3	15,4	21,5	139,6
Испания.....	101,3	167,5	165,4	98,1	120,2	122,5
Швеция.....	23	26,7	116,1	59	90,1	152,7
Великобрит.....	114,4	134,8	117,8	138,6	178,8	129
ЕАСТ.....	54,5	64,8	118,9	89,2	903	101
Арабские стр.....	114,6	144,6	1260	43,1	36,6	84,9
Др. страны.....	426,1	442	103,7	584,5	647,9	110,8

Ввозит Болгария в основном технику, оборудование, транспортные средства, топливо, продукты химпрома — рост импорта по этим показателям со-

ставил в 2001г. 20%, более чем на 39% увеличился импорт животных и растительных масел, на 30% — готовых изделий, продовольствия — на 16%, на 13% — железной руды, на 19% — текстильных волокон. На 86% вырос импорт телекоммуникационной и звукозаписывающей техники, на 34% — электротоваров и запчастей к ним, на 28% — транспортных средств. Продолжается рост импорта тканей, медикаментов, удобрений, пластмассы и пластмассовых изделий. На 30% возрос ввоз мяса и мясных продуктов, на 17% — овощей и фруктов. Спад объемов импорта произошел по таким позициям, как минтопливо (-7,8%), напитки и табак (-6%).

В последние годы в РБ наблюдается тенденция к частичной либерализации внешнеторгового режима. В 2002г. пошлины на ввоз в страну промпродукции из стран ЕС, ЕАСТ и ЦЕФТА должны быть сняты. Пошлины на ввоз товаров из России остаются на прежнем уровне. Болгария пока не готова пойти на снижение тарифных барьеров на российские товары, ссылаясь на свои обязательства в качестве ассоциированного члена ЕС следовать единой тарифной политике (пошлины на ввоз тракторов из РФ в 2001г. составили 22%, а из стран ЕС — 1,5-3%, ЦЕФТА — 0,4%). Приоритетами болгарской внешнеторговой деятельности являются страны ЕС, однако там болгарских товаропроизводителей ожидает жесткая конкуренция и высокие требования к качеству продукции. Доля болгарской сельхозпродукции на европейских рынках весьма невелика, а существующие квоты на поставку этих товаров Болгария реализовать не в состоянии.

Активизируя внешнеторговые контакты с соседними странами, Болгария стремится экономическим путем достичь политических целей — вступления в Евроатлантические структуры, в частности, утверждая свою роль в качестве фактора стабильности в регионе, и привлекая инвестиции в свою экономику.

Экспорт-дек. 2001

Более низкий внешний спрос в странах-членах Европейского союза и в соседних Турции и Югославии отрицательно отразился на темпах болгарского экспорта.

В результате падения темпов роста мировой экономики в 2001г. значительно понизились цены на международных товарных рынках, в том числе и на ключевые товары болгарского экспорта. В дек. 2001г. цена стали горячей прокатки была ниже на 16,7% в сравнении с дек. 2000г., хлопка — на 34,9%, цинка — на 28,8% и меди — на 20,5%. Упала цена на сырую нефть (на 26%) по сравнению с тем же мес. 2000г. В 2001г. в сравнении с 2000г. выросла цена на природный газ — на 6,3%.

Торговое сальдо РБ за дек. 2001г. было отрицательное (-161,2 млн.долл.) и увеличивается на 11,3 млн.долл. в сравнении 2000г. (-149,9 млн.долл.). За 2001г. сальдо также было отрицательным (-1565,8 млн.долл., 11,6% от ВВП) и увеличилось на 390,2 млн.долл. по сравнению 2000г. (1175,5 млн.долл., 9,8% от ВВП).

В дек. 2001г. экспорт (fob) составляет 359,9 млн.долл., что ниже на 9,1% (35,9 млн.долл.) по сравнению с дек. 2000г. (395,8 млн.долл.). В 2001г. экспорт выше на 5,7% (274,5 млн.долл.) и достигает 5099,2 млн.долл., (при 4824,6 млн.долл. в 2000г.).

В дек. 2001г. импорт (fob) сократился по отношению к 2000г. на 4,5% (24,6 млн.долл.) и составил 521,1 млн.долл. За 2001г. импорт увеличился на 11,1% (664,8 млн.долл.) по сравнению с 2000г. и достиг 6664,9 млн.долл., а только импорт неэнергетических ресурсов (cif) – на 18,4% (872,3 млн.долл.).

В 2001г. физический объем экспорта (fob) вырос на 11,1% в сравнении с 2000г., а физический объем импорта (cif) вырос на 15,9%.

Независимо от увеличившегося импорта природного газа (на 8,9%, 34,4 млн.долл., в основном за счет увеличившихся цен), угля (на 15%, 19,6 млн.долл.) и масел (на 24,0%, 35,9 млн.долл.), импорт энергетических ресурсов (cif) сократился на 8,4% (149,6 млн.долл.) по сравнению с 2000г. за счет более низких цен на нефть и сокращения импортируемых физических объемов.

В 2001г. экспорт (fob) увеличился на 5,7% (274,5 млн.долл.) по сравнению с пред. г., за счет увеличения объема поставок потребительских товаров (на 19%, 275,1 млн.долл.) и в меньшей степени инвестиционных товаров (12,7%, 70,4 млн.долл.). Экспорт энергетических ресурсов, сырья и материалов сократился на 1,5% (10,4 млн.долл.) и на 2,8% (60,4 млн.долл.).

	Уд. вес, Общ. изменение экспорта, % по пунктам, в 2001г.					
	2000г.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	январь - дек.
Потреб. товары.....	29,9	5,6	4,4	7,4	5,3	5,7
Сырье и материалы.....	44,1	2,2	1,5	-4,6	-3,4	-1,3
Инвестиц. товары.....	11,5	1,3	0,2	2,4	1,8	1,5
Энергоресурсы.....	14,5	6,1	-1	0,3	-5,5	-0,2
Всего экспорт, fob.....	100	15,3	5,1	5,5	-1,9	5,7

За дек. 2001г. несколько увеличился экспорт потребительских товаров – на 1,6% (2 млн.долл.) по сравнению с 2000г. За 2001г. экспорт этой группы товаров увеличился на 19,1% (275,1 млн.долл.) по сравнению с 2000г. Основными товарными группами, определяющими этот рост, являются одежда и обувь (выросли на 29,1%, 229,3 млн.долл.), продукты питания (на 25,0%, 39,1 млн.долл.), мебель и предметы обзаведения (на 26,8%, 28 млн.долл.). Сильно сократился экспорт сигарет (на 42,6%, 13,8 млн.долл.), только за дек. 2001г. он сократился на 44,3% (1 млн.долл.).

За дек. 2001г. экспорт инвестиционных товаров увеличился на 14,4% (6,1 млн.долл.) по сравнению с дек. 2000г. Увеличился экспорт электрооборудования (на 46,5%, 2,5 млн.долл.), транспортных средств (на 77,2%, 0,8 млн.долл.), запчастей и оборудования (на 26,1%, 2,2 млн.долл.), станков, устройств и аппаратов (на 5,6%, 0,9 млн.долл.).

В IV кв. 2001г. темп роста инвестиционных товаров был ниже (на 16,6%), чем в III кв. 2001г. (на 22,9%), во II пол. рост этой группы товаров (на 19,7%) оставался выше, чем в I пол. 2001г. (6,1%).

За 2001г. экспорт инвестиционных товаров увеличился на 12,7% (70,4 млн.долл.) по сравнению с 2000г. Это произошло за счет роста экспорта запчастей и оборудования (на 26,9%, 29,4 млн.долл.), транспортных средств (на 41,2%, 9,3 млн.долл.), электрооборудования (на 17,6%, 10,9 млн.долл.), станков, устройств и аппаратов (на 9%, 19,4 млн.долл.).

В дек. 2001г. заметно сократился экспорт сырья и материалов – на 18,9% (33,1 млн.долл.) по отношению 2000г. Это произошло за счет резкого сокращения экспорта цветных металлов (на 32,3%,

15 млн.долл.), удобрений (на 57,1%, 8,2 млн.долл.), древесины, бумаги и картона (41,2%, 4,3 млн.долл.), чугуна, железа и стали (на 18,6%, 5,1 млн.долл.). За 2001г. экспорт сырья и материалов сократился на 2,8% (60,4 млн.долл.) по сравнению с 2000г. За первые два квартала экспорт сырья и материалов увеличился (соответственно на 4,8% и 3,4%), а за III и IV кварталы он сократился соответственно на 10,1% и 8,1%.

Небольшой спад экспорта сырья и материалов за 2001г. произошел за счет значительного сокращения экспорта металлов и не был компенсирован увеличением экспорта текстильных материалов и сырья для производства пищевых продуктов. Сильнее сократился экспорт цветных металлов (на 14,2%, 70 млн.долл.), чугуна, железа и стали (на 9,5%, 36,7 млн.долл.), цемента (на 15,1%, 5 млн.долл.) и табака (на 12,4%, 5,6 млн.долл.). Сокращение экспорта чугуна, железа и стали произошло как из-за более низких цен на сталь на международных рынках, так и из-за сократившихся физических объемов экспорта. Сокращение экспорта цветных металлов произошло за счет сокращения поставок меди и изделий из нее (на 15,4%, 54,7 млн.долл.), и за счет уменьшения поставок цинка и изделий из него (на 13,6%, 11 млн.долл.). Экспорт текстильных материалов в 2001г. увеличился на 27,3% (39,4 млн.долл.), а сырья для производства пищевых продуктов – на 14,5% (19,2 млн.долл.) по отношению к 2000г.

За дек. 2001г. экспорт энергетических ресурсов (fob) в сравнении с 2000г. сократился на 19,2% (10,9 млн.долл.). Этот спад произошел за счет сокращения поставок электрической энергии и нефтепродуктов (на 7,3%, 2,1 млн.долл.) по причине более низких цен на нефтепродукты (экспортированные физические объемы увеличились на 53,9%, 65,7 тыс.т.). За VI кв. 2001г. экспорт энергетических ресурсов сократился – на 31,3% (70,6 млн.долл.).

Независимо от чувствительного увеличения экспорта электрической энергии в 2001г. по сравнению с 2000г., по причине сокращения экспортированных нефтепродуктов (на 15,5%, 83,1 млн.долл.), экспорт энергетических ресурсов сократился за 2001г. по сравнению с 2000г. на 1,5% (10,4 млн.долл.). Сокращение экспорта нефтепродуктов произошло из-за снижения цен на сырую нефть (экспортированные физические объемы за 2001г. увеличились на 6,5% в сравнении с 2000г.).

Динамика импорта РБ. Общий импорт (cif) в 2001г. увеличился на 11,1% (722,8 млн.долл.) в основном за счет увеличения закупок сырья и материалов (на 17,9%, 383,1 млн.долл.), товаров широкого потребления (на 28,7%, 285,6 млн.долл.) и инвестиционных товаров (на 12,8%, 203,7 млн.долл.). Сократился импорт энергетических ресурсов (на 8,4%, 149,6 млн.долл.).

В дек. 2001г. импорт сырья и материалов (cif) сократился на 11,2% (22,0 млн.долл.) в сравнении с дек. 2000г., и достиг 173,9 млн.долл. (самый низкий месячный объем за 2001г.). На это повлияло сокращение импорта руды (на 80,2%, 20,7 млн.долл.) и табака (на 49,3%, 0,8 млн.долл.). Более низкий спрос на международных рынках и сокращение производства в стране объясняется сокращением темпов роста импорта сырья и материалов (cif) и особенно во II пол. 2001г. В VI кв. был зарегистрирован самый, низкий, рост за 2001г. –

на 8,6% (50,4 млн.долл.). За 2001г. импорт сырья и материалов увеличивается на 17,9% (383,1 млн.долл.) в сравнении с 2000г. Увеличился импорт текстильных материалов (на 22,8%, 134 млн.долл.), цветных металлов (на 27,5%, 17,4 млн.долл.), пластмасс и каучука (на 17,3%, 42,1 млн.долл.), руды (на 14,6%, 31,6 млн.долл.), кожи (на 42,4%, 23,3 млн.долл.), чугуна, железа и стали (на 11,7%, 15,5 млн.долл.). Чувствительный рост импорта текстильных материалов связан с увеличением экспорта одежды и обуви за 2001г. (на 29,0%, 229,3 млн.долл.) в сравнении с 2000г. Увеличение импорта руды 2001г. произошло за счет увеличившегося импорта медных руд (на 44,4%, 46,6 млн.долл.). Это увеличение импорта связано с увеличением запасов фирм, т.к. за 2001г. экспорт меди и изделий из нее сократился (на 15,4%, 54,7 млн.долл.).

В дек. 2001г. продолжается большой рост импорта потребительских товаров — на 20,1% (19,1 млн.долл.) по отношению к 2000г. Больше всего увеличился импорт одежды и обуви — на 40,4% (7,2 млн.долл.), лекарств и косметики (на 24,8%, 3,7 млн.долл.) и автомобилей — на 21,7% (3,1 млн.долл.). За IV кв. отмечен самый высокий квартальный рост импорта потребительских товаров за 2001г. — на 36,8% (103,4 млн.долл.).

	Импорт, в% по пунктам, в 2001г. (относительно соотв. периода 2000г.)					
	Уд. вес (в%) 2000г.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	январь-декабрь
Потребл. товары.....	15,3	2,9	4	4,8	5,6	4,4
Сырье и материалы.....	33	7,5	9,5	4,5	2,8	5,9
Инвестиц. товары.....	24,5	-2,3	4,7	5,1	4,6	3,1
Энергоресурсы.....	27,2	-1,9	1,5	0,8	-8,6	-2,3
Всего импорт, сif.....	100	6,3	19,7	15,2	4,4	11,1

За 2001г. увеличение импорта этой группы товаров составляет 28,7% (285,6 млн.долл.) по отношению к 2000г. Основную часть этого увеличения составляют закупки одежды и обуви (на 40,1% 75,6 млн.долл.), лекарств и косметики (на 35,3%, 67,1 млн.долл.), автомобилей (на 30,9%, 44,9 млн.долл.), мебели и предметов обзаведения (на 26,3%, 39,1 млн.долл.).

В дек. 2001г. увеличился импорт инвестиционных товаров — на 20,5% (26,8 млн.долл.) по сравнению с дек. 2000г., что произошло за счет резкого увеличения импорта электротехники (на 124,7%, 20,1 млн.долл.) и транспортных средств (на 17,8%, 4,6 млн.долл.). За IV кв. 2001г. импорт инвестиционных товаров увеличился на 20,6% (84,7 млн.долл.) по отношению к 2000г. За 2001г. импорт этой группы товаров увеличился на 12,8% (203,7 млн.долл.) по отношению к 2000г. Увеличился импорт электротехники (на 67,4%, 127,7 млн.долл.), транспортных средств (на 24,0%, 77,5 млн.долл.), запчастей и оборудования (на 18,1%, 37,4 млн.долл.).

Импорт энергетических ресурсов за дек. 2001г. сократился — на 29,5% (50,3 млн.долл.) по отношению к дек. 2000г., что произошло за счет сокращения импорта сырой нефти (на 44,4%, 41,9 млн.долл.) и масел (на 36,3%, 4,6 млн.долл.). За IV кв. импорт энергетических ресурсов заметно сократился (на 28,5%, 157,5 млн.долл.) по отношению к 2000г. За 2001г. импорт энергетических ресурсов также сократился — на 8,4% (149,6 млн.долл.) по сравнению с 2000г., за счет сокращения импорта сырой нефти (на 21,9%, 230,7 млн.долл.). Увеличился импорт масел (на 24%,

35,9 млн.долл.), угля (на 15%, 19,6 млн.долл.) и природного газа (на 8,9%, 34,4 млн.долл.). Более высокой импорт угля связан с увеличившимся экспортом электроэнергии в 2001г. На спад стоимостного объема импорта сырой нефти за 2001г. повлияло как уменьшение цен на сырую нефть, так и сокращение физического объема импортированного количества (на 9,3%, 495,3 тыс. тонн). Импорт природного газа увеличился за счет увеличения цен на международных рынках (физический объем импортированного количества газ сократился на 0,5%).

Географическая структура экспорта. Снижение темпов роста европейской экономики и низкая покупательная способность соседних с Болгарией стран способствовали снижению темпов роста болгарского экспорта в 2001г. — на 5,7%.

В дек. 2001г. экспорт Болгарии в ЕС снизился на 0,6% (1,2 млн.долл.) по сравнению с 2000г. В IV кв. 2001г. был отмечен самый низкий темп роста экспорта в ЕС. За весь же год экспорт в страны ЕС повысился на 12,9% (320 млн.долл.) по сравнению с 2000г.

Спад экспорта в этот регион в дек. 2001г. по сравнению с 2000г. составил в Бельгию 39,2% (13,2 млн.долл.), Голландию — 31,2% (2,2 млн.долл.) и в Великобританию — 12,8% (1,3 млн.долл.). Увеличился экспорт в Италию — на 25,2% (9,7 млн.долл.) и Германию на 2,9% (1 млн.долл.). За 2001г. по сравнению с пред. г. всего вырос экспорт в Испанию — на 63,2% (64,1 млн.долл.), Францию — 11,4% (78 млн.долл.), Грецию — 11,5% (78,6 млн.долл.). Увеличение экспорта в Испанию произошло за счет поставок чугуна, железа, бетона, во Францию и Грецию — за счет минерального топлива, минеральных масел и продуктов их переработки, а также одежды и дополнений к одежде. Увеличение экспорта в Италию и Германию — за счет обуви и дополнений к одежде. Экспорт в Бельгию упал на 17,4% (52,4 млн.долл.), в Голландию на — 7,8% (6,7 млн.долл.) по сравнению с 2000г.

За дек. 2001г. экспорт в группу стран не входящих в ОЭСР упал — на 9,6% (5,6 млн.долл.) в сравнении с 2000г. В наибольшей степени экспорт уменьшился в Турцию (на 21,8%, 8,4 млн.долл.) и в Японию (на 25,5%, 0,3 млн.долл.). За III и VI кв. экспорт в страны этого региона упал, соответственно, на 0,6% (1,2 млн.долл.), и на 8,6% (17,5 млн.долл.), при росте за I пол. на 4,5% (15,2 млн.долл.) В 2001г. экспорт в группу стран не входящих в ОЭСР также упал на 0,5% (3,5 млн.долл.) в сравнении с 2000г., наиболее чувствительно уменьшился экспорт в Турцию — на 16,2% (79,7 млн.долл.). Это произошло за счет товарных групп «Органические химические продукты», «Древесина и изделия из древесины» и «Цинк и изделия из цинка». Увеличился экспорт в США — на 49,1% (93 млн.долл.), за счет чего резко возрос экспорт товарных групп «Минеральное топливо, минеральные масла и продукты их дистилляции» (на 60,6 млн.долл.) и «Удобрения» (на 10,5 млн.долл.). Уменьшился экспорт в Японию (на 27,2%, 4,8 млн.долл.) по отношению к 2000г., что связано с экономическим спадом в этой стране.

В 2001г. продолжился спад экспорта в Балканские страны — на 50% (25,8 млн.долл.) относительно 2000г. Наиболее заметный спад экспорта в Югославию — на 67,7% (26,5 млн.долл.). За IV кв.

2001г. экспорт в эту группу стран также существенно уменьшился — на 39,8% (64,1 млн.долл.).

	Уд. вес		Экспорт в 2001г., в %				
	(в%)	относительно соотв. периода 2000г.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	янв.-дек.
Евросоюз	51,3	6,6	7,5	7,5	5	6,6	
Италия	14,3	2,2	-0,4	2,9	1,7	1,6	
Германия	9,1	1,4	0,9	0,4	1,4	1	
Другие из ОЭСР	15,2	2,4	-1	-0,1	-1,4	-0,1	
Турция	10,2	0	-1,7	-2,6	-2,2	-1,7	
США	3,9	2,6	1,7	2,4	1	1,9	
Балканские страны	10,8	1,2	-4,1	-4,5	-5	-3,2	
Югославия	7,8	1,5	-4,3	-4,8	5,3	-3,4	
ЦЕСТА	4	1,6	2,8	0	0,3	1,1	
Румыния	1,8	1,7	1,3	0,5	0,1	0,9	
СНГ и Балтика	6,1	0,3	1	0	-0,7	0,1	
Россия	2,5	-0,4	0,2	0,1	0,1	0	
Другие	11,4	3,2	-1	2,5	0	1,1	
Всего экспорт ФОБ	100	15,3	5,1	5,5	-1,9	5,7	

За 2001г. экспорт в балканские страны упал на 29,6% (154,9 млн.долл.) по сравнению с 2000г. из-за сокращения экспорта в Югославию (на 43,3%, 162,2 млн.долл.). Этот спад в наибольшей степени обусловлен сокращением поставок товарной группы «Минеральное топливо, минеральные масла и продукты их дистилляции» (на 64,3%, 180,7 млн.долл.).

За дек. 2001г. экспорт в СНГ и Балтийские страны упал на 25,3% (6,6 млн.долл.), что произошло за счет спада экспорта в Грузию (на 62,4%, 4,4 млн.долл.). За IV кв., в отличие от первых трех кварталов, экспорт уменьшился (на 11,3%, 9,6 млн.долл.) к 2000г. За 2001г. экспорт в СНГ и Балтийские страны несколько увеличился — на 1,7% (4,9 млн.долл.) в сравнении с 2000г. Это увеличение произошло за счет роста экспорта на Украину (на 3,7%, 2,2 млн.долл.). Экспорт в Грузию уменьшился — на 7,9% (4,6 млн.долл.).

За дек. экспорт в страны-члены ЦЕССТ увеличился на 6,8% (1,3 млн.долл.) относительно 2000г. За IV кв. экспорт в ЦЕССТ также несколько увеличился (на 4,9%, 3,2 млн.долл.) относительно 2000г. В 2001г. экспорт в страны ЦЕССТ однако увеличился на 28,1% (54,2 млн.долл.) относительно 2000г. Это произошло за счет заметного увеличения экспорта в Румынию (на 48,7%, 42,2 млн.долл.) относительно 2000г., что относится прежде всего к товарным группам «Минеральное топливо, минеральные масла и продукты их дистилляции», «Чугун, железо и сталь», «Зерновые» и «Цинк и изделия из цинка». За 2001г. заметно увеличился экспорт в Словакию (на 58,8%, 3,3 млн.долл.), Чехию (на 30%, 5 млн.долл.) и Польшу (на 25,6%, 7,1 млн.долл.).

Рост общего импорта (СИФ) — (на 11,1%) приходится в основном на увеличение импорта из Евросоюза (на 24,7%) и, в меньшей степени, из группы стран не входящих в ОИСР (на 16,4%).

В дек. 2001г. продолжился рост импорта из Евросоюза, хотя и меньшими темпами, чем в предыдущие месяцы — на 17,2% (42,9 млн.долл.) к 2000г. Наибольший вклад в этот рост имеют Великобритания (на 45,3%, 5,3 млн.долл.), Франция (на 31,3%, 9,1 млн.долл.), Германия (на 17,9%, 13,5 млн.долл.) и Италия (на 17,0%, 8,7 млн.долл.). За VI кв. импорт отмечает наиболее высокий рост за 2001г. (на 28,6%, 219,4 млн.долл.).

В 2001г. импорт из Евросоюза увеличился на 24,7% (709,1 млн.долл.) относительно 2000г. За-

метно увеличился и удельный вес от импорта из ЕС в общем импорте (на 5,4%), и достигла 49,4% в 2001г.

За 2001г. серьезно увеличился импорт почти из всех стран членов ЕС, наибольшее увеличение из Германии (на 22,5%, 202,9 млн.долл.), Италии (на 26,5%, 145,7 млн.долл.), Франции (на 38,3%, 121,3 млн.долл.) и Греции (на 29,3%, 93,2 млн.долл.).

	Уд. вес,		Импорт в %, в 2001г.,				
	в %	относительно соотв. периода 2000г.	2000г.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв. янв.-дек.
Евросоюз	44	8,3	12,8	10,3	12	10,9	
Германия	13,9	2	3,3	2,9	4,1	3,1	
Италия	8,4	2,4	3,4	1,1	2,2	2,2	
Другие из ОЭСР	7,5	0,9	3,2	-1	1,9	1,2	
США	2,9	0,3	1,9	-1,9	-0,1	0	
Турция	3,3	0,1	0,7	0,9	1,7	0,9	
Балканские страны	0,8	-0,3	-0,3	-0,1	0,1	-0,2	
Югославия	0,4	-0,1	-0,2	0	0,1	-0,1	
ЦЕССТ	8,7	1,4	0,4	-1	-1,7	-0,3	
Румыния	3,5	0,8	-0,7	-1,3	-2,1	-0,9	
СНГ и Балтика	27,8	-1,7	0	4,9	-8	-1,4	
Россия	24,3	-2,3	-1,1	4,6	-8,9	-2,2	
Другие	9,8	-2,3	3,5	2,2	0,2	0,8	
Всего импорт, СИФ	100	6,3	19,7	15,2	4,4	11,1	

В дек. 2001г. импорт из стран-членов СНГ и Балтийских стран упал на 27,3% (50 млн.долл.) относительно 2000г, причиной послужил значительный спад импорта из России (на 41,5%, 69 млн.долл.). Однако резко возрос импорт из Украины (на 94,4%, 12,2 млн.долл.) по сравнению с 2000г. За IV кв. импорт из этого региона уменьшился на 25,2% (147,1 млн.долл.) относительно 2000г.

Таможня

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

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

Комбинированная номенклатура РБ состоит из: номенклатуры товаров Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, актуализированной в соответствии с изменениями, принятыми в рамках ВТО; разделов Комбинированной номенклатуры Европейского союза; разделов номенклатуры (кодов и описания), введенных

с целью отражения национальных особенностей в уровнях ставок пошлин; дополнительных единиц измерения, необходимых для статистического анализа. Комбинированная номенклатура и ставки пошлин образуют Таможенный тариф Республики Болгария, который, в отличие от прошлого, состоит только из двух колонок: ставок пошлин (в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования) и дополнительных единиц измерения.

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

В обоих случаях преференции со стороны Болгарии предоставляются только тогда, когда при импорте товаров их происхождение будет доказано с помощью сертификата происхождения (формы А) в соответствии с распоряжениями седьмой главы (под названием «Преференциальное происхождение по Общей системе преференций») «Положения о применении Таможенного закона», утвержденного постановлением Совмина РБ в 1998г. При импорте товаров, происходящих из стран Европейского союза, с которыми РБ имеет соглашения об ассоциации, а также при импорте товаров, происходящих из стран, с которыми Болгария заключила соглашения о свободной торговле, пошлины взимаются на условиях, предусмотренных соответствующими соглашениями.

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

Интегрированный таможенный тариф должен использоваться при применении всех мер, касающихся импорта и экспорта, в том числе при применении торговой, сельскохозяйственной, таможенной и другой политики, статучета импортируемых и экспортируемых товаров.

Введение Интегрированного таможенного тарифа, несомненно, положительно отразится на реализации экспортно-импортных сделок. Это позволяет участникам внешнеэкономической деятельности быстро ориентироваться в возможностях выполнения их сделок, поскольку можно получить ответы по ограничениям (регистрации, разрешений, запретов) при экспорте и импорте, необходимым документам, видам оплаты и т.д.

При минфине РБ создается специальный Комитет, состоящий из представителей всех министерств и ряда других организаций. Комитет принимает процедурные правила своей деятельности, которые после их утверждения публикуются в газете «Държавен вестник». По инициативе председателя или по просьбе отдельных членов Комитет

может рассматривать любые проблемы, связанные с применением нормативных актов, которые касаются предусмотренных в них тарифных и нетарифных мер торговли.

По проектам нормативных актов, предусматривающих введение указанных мер, которые вносятся в совет министров, Комитет представляет свою позицию относительно их применения компетентными органами по возможности их включения в Интегрированный таможенный тариф. Такой подход является значительным шагом вперед, поскольку гарантирует выполнение нормативного акта в таком виде, в каком он будет принят.

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

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

В таможенном тарифе РБ учтены изменения, происшедшие в Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. Осуществлена коррекция 121 товарной позиции в области химии, 59 – в сфере сельского хозяйства, 29 – в текстильных изделиях, 26 – в изделиях из бумаги и др. В соответствии с договоренностями с ВТО, ЕС и с соглашением с МВФ на 2002г. в таможенном тарифе уменьшены ставки пошлин в торговле с государствами, с которыми Болгария не имеет преференциальных соглашений – с Россией, США и Китаем, в отношении которых действует режим наибольшего благоприятствования.

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

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

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

Изменения произошли в новом таможенном тарифе РБ при обложении импортируемых товаров. В РБ считают, что наиболее серьезным изменением стало введение с 2002г. специфических пошлин (наряду с адвалорными) при ввозе мяса птицы. До этого года пошлины при импорте указанной продукции были только адвалорными, что способствовало росту ее контрабандного ввоза из ЕС, США, Турции, стран ЦЕССТ путем недостоверного декларирования различных видов данной продукции и занижения ее таможенной стоимости. Введение специфических пошлин при импорте этих товаров является значительным шагом вперед по пути унификации болгарского таможенного тарифа с тарифом Евросоюза.

Однако по вопросу ликвидации адвалорных пошлин необходимо достижение специальных договоренностей с ВТО. В таможенном тарифе на 2002г. предусмотрены сезонные нулевые пошлины при импорте ячменя, кукурузы, семян подсолнечника, подсолнечного масла, фасоли и чечевицы. В течение всего года без пошлин будет осуществляться импорт пшеницы, кукурузного крахмала для фармацевтических целей и др. Новым в 2002г. является возможность беспошлинного импорта 5 тыс.т. рафинированного масла в течение июня, июля и августа.

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

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

В торговле с/х товарами две страны предоставляют значительные взаимные скидки в виде тарифных квот с преференциальными пошлинами. Так, при экспорте в Литву льготы предоставляются для следующих болгарских товаров: свинины, мяса мелкого рогатого скота, цыплят, брынзы, некоторых видов фруктов и овощей, изделий из шоколада. Болгария предоставила льготы при импорте из Литвы мяса крупного рогатого скота, рыбы, порошкового молока, брынзы, мороженого.

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

К импортируемым РБ из Хорватии товарам относятся: некоторые виды топлива и масел, химическая продукция, фармацевтика, парфюмерия, косметика, удобрения, мыло, стиральные препара-

раты, пластмассы, изделия из кожи, текстиля, некоторые виды изделий из стали и алюминия, машины и запасные части, мебель. В числе болгарских товаров, поставляемых в Хорватию, — мрамор, гипс, топливо и масла, вакцины для животных, фармацевтическая и парфюмерная продукция, удобрения, пластмассы, текстиль и изделия из него, обувь, машины, инструменты, мебель. С 1 января 2003г. пошлины на указанные товары будут устранены.

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

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

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

Для реализации указанных мер правительство Болгарии решило обратиться за иностранной помощью. В конце 2001г. министр финансов РБ М. Велчев подписал трехлетний договор с английской фирмой «Краун Эйджентс» о консультировании болгарской таможенной администрации. В нем говорится что при Таможенном агентстве РБ будет создан консультационный совет во главе с англичанином М.Кэмбелом. Общее число иностранных консультантов по таможенным вопросам составит 37 чел.

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

Аналогичные промтовары, прежде всего машинотехнические, импортируемые из России, облагаются в Болгарии довольно высокими пошлинами. Этот факт подтверждается данными из нового таможенного тарифа РБ (несмотря на некоторое

снижение ставок пошлин по его первой колонке по сравнению с прошлогодним тарифом). В 2002г. ставки болгарских таможенных пошлин при импорте тракторов из России составляют 7% и 11,3%, в то время как из ЕС и ЦЕССТ – 0; легковых автомобилей из России – 10 и 11,5%, из ЕС и ЦЕССТ – 0; грузовых автомобилей из России – 10 и 17,5%, из ЕС и ЦЕССТ – 0.

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

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Макроэкономическая ситуация в стране характеризовалась в 2001г. ухудшением общеэкономической конъюнктуры. Произошло снижение темпов роста основных экономических показателей Великобритании (ВВП, внутреннего спроса, экспорта, инвестиций) и абсолютное сокращение промпроизводства. Все это происходило на фоне продолжающегося падения курса нацвалюты по отношению к доллару (2,7% на конец сент. 2001г. по сравнению с концом дек. 2000г.).

Темп прироста ВВП Великобритании в янв.-сент. 2001г. по сравнению с аналогичным периодом пред. г. составил 2,2% (в 2000г. – 2,8%). Внутренний спрос продолжал играть решающую роль в экономическом развитии страны, в 2001г. его темпы роста несколько замедлились. В янв.-сент. 2001г. против аналогичного периода 2000г. он увеличился на 3,1% (3,4% в 2000г.).

Под воздействием общемировой тенденции снижения деловой активности на основных товарных рынках темпы прироста британского экспорта в янв.-сент. 2001г. были ниже, чем в аналогичном периоде 2000г. (6,7% против 12,4%). Доля внешнего спроса в использовании ВВП уменьшилась с 38,9% в 2000г. до 38,5% в 2001г.

Общий объем валовых капиталовложений в экономику Великобритании за 9 мес. 2001г. в текущих ценах составил 127 млрд.ф.ст. В сопоставимых ценах инвестиции выросли против аналогичного периода пред. г. только на 2,7%, что ниже, чем за аналогичный период 2000г. (3,8%).

Динамика деловых инвестиций в 2001г. не соответствовала реальным потребностям обновления и модернизации производственного аппарата британской экономики. При их снижающихся темпах роста возрастная структура основного капитала продолжала ухудшаться, что негативно сказывалось на уровне конкурентоспособности экономики страны на мировом рынке.

Влияние на замедление темпов роста инвестиций, особенно в производственный сектор, оказали: сохраняющийся завышенный курс фунта по отношению к евро, высокие процентные ставки по кредитам и снижение уровня прибыльности производства.

В этих условиях финансово-бюджетная политика правительства была нацелена на обеспечение темпов экономического роста и формирование благоприятных условий для развития национальной промышленности и финансово-банковского сектора. В 2001г. Банк Англии семь раз пересмат-

ривал в сторону снижения размер учетной ставки. Она сократилась с 6% в начале года до 4% в конце года, что стало самым низким уровнем учетной ставки за последние 37 лет.

В результате проведения жесткой бюджетной политики правительству Великобритании удается реализовывать свою стратегическую задачу: сохранение инфляции на низком уровне (не выше 2,5%) и снижение размеров госзадолженности. Уровень инфляции в 2001г. по итогам первых 10 мес. составил в годовом исчислении 2%, что ниже уровня 2000г. (3%). Без учета рынка недвижимости уровень инфляции в I-III кв. 2001г. в годовом исчислении составил 2,2%.

Объем госзадолженности в 2001г. составил 31% от ВВП (в 2000г. – 32,2%), что является самым низким показателем среди ведущих стран мира. Правительством поставлена задача удерживать госзадолженность в последующие годы на этом уровне.

Спад в мировой экономике негативно сказался на формировании доходной части британского бюджета. В 2001г. правительство было вынуждено корректировать показатели бюджета на 2001-02 ф.г., принятые парламентом в марте 2001г.

В текущем фин. г. суммарные бюджетные доходы правительства оцениваются на уровне 391,2 млрд.ф.ст., что составляет 39,2% ВВП страны (планировались доходы на уровне 398,4 млрд.ф.ст.). Основу бюджетных поступлений составляли: подоходный налог – 111,5 млрд.ф.ст., выплаты в систему социального страхования – 62,6 млрд.ф.ст., НДС – 61,3 млрд.ф.ст., акцизы на топливо, табачные изделия и алкоголь – 38,3 млрд.ф.ст., налог на корпорации – 37,8 млрд.ф.ст.

Несмотря на сокращение доходной части бюджета, расходы правительства в 2001-02 ф.г. не претерпели изменений по сравнению с уровнем, заложенным в бюджете в марте 2001г. Они составят 393,7 млрд.ф.ст. (39,5% ВВП). Основные затраты правительство осуществляло на социальные нужды по следующим направлениям: социальное страхование – 27,9% бюджетных расходов, здравоохранение и соцслужбы – 18,5%, образование – 12,7%.

Впервые за последние годы государственные расходы превысили доходы, что привело к дефициту в 2,5 млрд.ф.ст. (0,3% ВВП).

Великобритания имеет традиционно высокое отрицательное сальдо в торговле товарами. В 2001г. оно составило 37,5 млрд.ф.ст. против 27,5 млрд.ф.ст. за 2000г. В торговле услугами положительное сальдо увеличилось до 21,1 млрд.ф.ст. (12 млрд.ф.ст.). Отрицательное сальдо по текущим торговым операциям снизилось до 16,4 млрд.ф.ст. (18,4 млрд.ф.ст.).

Сохраняющийся спад деловой активности на мировом рынке позволяет говорить о возможности дальнейшего замедления темпов экономического роста британской экономики в 2002-03гг. Ранее бюджетом предусматривались темпы прироста ВВП страны в 2001г. в 2,25-2,75%.

Однако в конце 2001г. Национальный институт экономических и социальных исследований Великобритании (НИЭСР) прогнозировал прирост уже не выше 2,2%, а в 2002г. – 2,1%. Объем производства обрабатывающей промышленности в 2002г. может сократиться на 0,6%, в 2003г. возрасти на 2,5%.

Темпы прироста консалтинговых услуг составят в 2002г. — 5,1%, 2003г. — 4,4%, объем торговых услуг увеличится на 1,4% и 2%, а строительство — на 1,1% и 1,3%, соответственно.

Ожидается улучшение для Великобритании условий торговли при снижении темпов роста экспорта и импорта. Увеличение экспорта товаров составило в 2001г. — 1,3% (ранее предполагалось на уровне 7,6%), в 2002г. возможно снижение на 0,4% (рост на 6,8%) и 2003г. — рост на 6,4%. Доля готовых изделий в нем, как ожидается, возрастет с 87,2% в 2000г. до 88,4% в 2003г.

Импорт в 2001г. увеличится на 3,3%, в 2002г. — на 2,1% и в 2003 — на 5,7%. В импорте доля готовых изделий также вырастет, но более умеренными темпами (с 86,2% в 2000г. до 86,3% в 2003г.), а доля сырья и полуфабрикатов сократится.

Великобритания входит в пятерку наиболее развитых стран мира, является постоянным членом Совета Безопасности ООН, НАТО, Европейского союза. Группы «8», ВТО, МВФ и БК, ЕИБ и ЕБРР, Британского содружества наций, Парижского и Лондонского клубов.

Среди ведущих стран Великобритании в наибольшей степени увязывает перспективы развития своей экономики с дальнейшей либерализацией мировых рынков товаров и услуг. Британские эксперты считают, что именно устранением чрезмерных барьеров в международной торговле, во многом, объясняется рост британской внешней торговли, особенно, в сфере экспорта услуг (вывоз капитала, страхование и т.п.), или, как еще ее называют, — в сфере «невидимой торговли».

В 2001г. позиция Великобритании была особенно важна для России в процессе присоединения к Всемирной торговой организации, в отношениях с Европейским союзом и Европейским банком реконструкции и развития.

Всемирная торговая организация (ВТО), Соглашение о ВТО (1995г.), к которому Великобритания присоединилась 1 янв. 1995г., обеспечивает нормативно-правовое регулирование внешней торговли, в отношении применения льготных пошлин и обеспечения доступа на рынки, определяет понятие режима наибольшего благоприятствования, устанавливает механизм разрешения торговых споров.

Ключевыми для Великобритании являются следующие элементы: дальнейшая либерализация рынка товаров и услуг; обновление и улучшение правил ВТО, включая те из них, которые относятся к инвестициям, конкуренции, либерализации торговли; меры, направленные на решение проблем экологии и стандартов труда. Договор о создании ЕС (1957г., новая редакция — 1999г.), членом которого Великобритания стала в 1973г., предусматривает для Великобритании, как страны-члена, свободное перемещение капиталов, товаров, услуг и рабочей силы. Он определяет вопросы исключительной компетенции Евросоюза и вопросы смешанной компетенции ЕС и Великобритании в осуществлении торговой политики.

Сегодня Европейский союз включает 370 млн. потребителей 15 стран Европы, представляя собой крупнейший торговый блок мира (порядка пятой части мировой торговли товарами) и является для России крупнейшим торговым партнером. На его долю приходится 40% российского внешнеторгового оборота. Этот показатель имеет тенденцию к

повышению и увеличится после вступления в ЕС государств ЦВЕ.

В рамках ЕС Великобритания стремится к более полной реализации договоренностей по созданию единого Европейского рынка, которые предусматриваются Маастрихтским и Амстердамским Соглашениями, а также очередным Соглашением, подписанным в Ницце (Франция) в конце 2000г. и предусматривающим подготовку ЕС к расширению.

ЕБРР, учрежденный для содействия переходу бывших социалистических стран от плановой к рыночной экономике, официально приступил к операциям в апр. 1991г.

Первоначально объявленный акционерный капитал Банка — 10 млрд.евро. Общее число акционеров банка — 61 (59 стран и 2 международные организации — Европейское Сообщество и Европейский инвестиционный банк). На заседании Совета управляющих 14-15 апр. 1996г. в Софии было принято решение об увеличении капитала Банка до 20 млрд.евро, что позволило Банку продолжать наращивать свои операции.

Каждый акционер Банка представлен в Совете управляющих, проводящим свои заседания, как правило, один раз в год. Управляющим ЕБРР от Российской Федерации является министр экономического развития и торговли Г.О.Греф. Управляющим Банка от Великобритании является министр международного развития К.Шорт.

Структура акционерного капитала Банка сформирована таким образом, что страны «семерки» и страны-члены Европейского Союза обладают большинством акций Банка. Исходя из первоначально установленного размера уставного капитала квота РФ в капитале составляет 40000 акций или 4% (на долю СССР приходилось 6%).

По договоренности с соответствующими странами, директорат Российской Федерации с окт. 1992г. представляет в ЕБРР интересы Республики Беларусь (квота в капитале — 0,2%), а с апр. 1993г. также и Таджикистана (квота — 0,1%). После увеличения капитала Банка в 1996г., доля России (в количестве акций и в суммарном выражении) также удвоилась, оставаясь на прежнем уровне 4%.

За прошедшие 11 лет с начала операций в России ЕБРР удалось стать крупнейшим иностранным инвестором в частный сектор российской экономики.

Внешняя торговля товарами Великобритании,
в текущих ценах, в млрд.ф.ст.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г. (оценка)
Товарооборот.....	361002	348685	359920	406193.....420181
Экспорт.....	171923	164056	166198	188085.....193593
Импорт.....	189079	184629	193722	218108.....226598
Сальдо.....	-12342	-21813	-27524	-30023.....-33015
Темпы роста, в % к предыдущему году				
Товарооборот.....	102,2	96,6	103,2	112,9.....103,4
Экспорт.....	102,8	95,4	101,3	113,2.....102,9
Импорт.....	101,6	97,6	104,9	112,6.....103,9
Темпы роста, в % к 1995г., в ценах 1995г.				
Товарооборот.....	118,6	125	133	148,7.....154,1
Экспорт.....	116,7	118,2	123,3	137,6.....141,5
Импорт.....	120,3	131,1	141,3	158,3.....164,8

Внешнеэкономические связи играют в экономике Великобритании важнейшую роль. Обладая развитым экономическим потенциалом, страна экспортирует 34,5% ВВП, являясь одним из ведущих

экспортеров продукции аэрокосмического комплекса, электротехнического и электронного оборудования, химпродуктов. Доля импорта товаров и услуг во внутреннем спросе еще выше и приближается к отметке 40%.

Внешнеторговый оборот Великобритании в янв.-сент. 2001г. рос более умеренными темпами, чем в аналогичном периоде 2000г. За 9 мес. он возрос на 6,6% и составил 317,5 млрд.ф.ст. При этом, экспорт Великобритании составил 147,7 млрд.ф.ст. (увеличение на 6,7%), а импорт — 169,8 млрд.ф.ст. (6,4%). Дефицит внешнеторгового баланса в янв.-сент. 2001г. превысил 22 млрд.ф.ст. и по сравнению с пред. г. вырос на 0,9 млрд.ф.ст.

Великобритания традиционно имеет отрицательное сальдо в торговле товарами. Если внешнеторговый оборот Великобритании (в текущих ценах) вырос в 2001г. по сравнению с 1995г. на 54,1%, то увеличение импорта составило 64,8%, а прирост экспорта составил только 41,5%. Дефицит внешнеторгового баланса в 2000г. превысил 33 млрд.ф.ст. и возрос по сравнению с уровнем 1995г. в 2,75 раза.

Структура внешней торговли в янв.-сент. 2001г. В экспорте Великобритании ведущее место занимают машины и транспортное оборудование (47%), химтовары (14,2%), готовая продукция (12,1%), товары широкого потребления (11,4%), минтопливо и смазочные материалы (8,6%).

В импорте Великобритании преобладали машины и транспортное оборудование (44,6%), товары широкого потребления (15,6%), готовая продукция (13,5%), химпродукты (10%), продовольствие и живые животные (8,4%).

Географическое распределение внешней торговли Великобритании достаточно неравномерно. Ведущими торговыми партнерами традиционно являются страны Европейского Союза, их доля во внешнеторговом обороте страны составила 53,8%. Объем товарооборота Великобритании с ними в янв.-сент. 2001г. увеличился на 6,5%. К числу основных торговых партнеров относятся также США — на них приходится 15% всей внешней торговли Великобритании (прирост двустороннего товарооборота составил 10,3%). Объем торговли с Японией сократился на 3,6% в связи с проблемами японской экономики (ее доля во внешнеторговом обороте составляет 3,1%).

По данным таможенной службы Великобритании, товарооборот Великобритании с СНГ (без России) в 2001г. увеличился на 10,4% против 2000г., составив 645,4 млн.ф.ст. Рост объемов торговли Великобритании с этой группой стран произошел за счет увеличения британского экспорта на 25,8%, а импорт сократился на 11,8%. Положительное для Великобритании сальдо торгового баланса с этой группой стран увеличилось со 103,8 млн.ф.ст. в 2000г. до 221 млн.ф.ст.

Основными статьями британского экспорта в страны СНГ продолжали оставаться машины, оборудование и транспортные средства, товары широкого потребления, химпродукция, готовые изделия и продовольствие. В импорте преобладали сырье и полуфабрикаты, химпродукция, готовые изделия и ряд других товаров.

В 2001г. торговля Великобританией с Украиной возросла на 25,6%, составив 276,5 млн.ф.ст., Казахстаном на 3,3% (163,2 млн.ф.ст.) Азербайджаном 2,7% (46,7 млн.ф.ст.), Узбекистаном на 53,4%

(47,1 млн.ф.ст.), Молдовой на 62% (14,6 млн.ф.ст.), Арменией на 86,7% (8,2 млн.ф.ст.).

Объем торговли Великобританией с Беларусью снизился на 28,2% (50,5 млн.ф.ст.), Грузией на 4,5% (25,2 млн.ф.ст.), Туркменистаном на 28,2% (8,7 млн.ф.ст.), Кыргызстаном на 38,3% (2,7 млн.ф.ст.).

Инвестиции

Общемировой спад негативно сказался на инвестиционной активности в Великобритании. Иностранные компании снизили инвестиции в страну. В янв.-сент. 2001г. общий объем текущих иностранных инвестиций составил 251,8 млрд.ф.ст. и сократился по сравнению с пред. г. на 44,1%. Доходы иностранных инвесторов от средств, вложенных в Великобританию, выросли по сравнению с аналогичным периодом 2000г. на 8%, достигнув 98,2 млрд.ф.ст.

Прямые иноинвестиции в Великобританию в янв.-сент. 2001г. составили 36,1 млрд.ф.ст., снизившись по сравнению с 2000г. на 45%. Их доля в общем объеме инвестиций в Великобританию упала с 17,8% до 14,3%. Как и в предшествующие годы, основная часть иноинвестиций направлялась в сектор финансовых услуг, нефте- и горнодобывающую промышленность, розничную и оптовую торговлю, недвижимость и деловые услуги. Основными инвесторами в Великобританию являются ведущие индустриально развитые страны: США, Япония и страны ЕС.

Расходы иностранных компаний на приобретение британских фирм в янв.-сент. 2001г. составили 20,2 млрд.ф.ст., что в 3 раза меньше, чем за 2000г. Общее число подобных сделок сократилось с 179 до 114.

Среди крупнейших сделок следует отметить слияние компаний EN1 Spa и Lasmo (2700 млн.ф.ст.), France Telecom и Freeserve (1650 млн.ф.ст.). Etex Group приобрела за 786 млн.ф.ст. подразделение трубопроводных сетей компании Glywed International, Vaillant приобрела за 692 млн.ф.ст. Herpworth.

Портфельные инвестиции в Великобританию за первые 9 мес. 2001г. составили 33,9 млрд.ф.ст., что в 4 раза меньше уровня пред. г. Снизилась и их доля в общем объеме инвестиций в Великобританию по сравнению с 2000г. с 30% до 13,5%. Доходы от инвестиций в британские ценные бумаги остаются одними из самых высоких. В янв.-сент. 2001г. они возросли по сравнению с аналогичным периодом 2000г. на 12,8%, составив 26,4 млрд.ф.ст.

Общий объем накопленных иноинвестиции в Великобританию на 1 окт. 2001г. составил 3163,1 млрд.ф.ст., что на 7,2% больше, чем на 01.10.2000г. Из их общего объема 10,8% приходится на прямые инвестиции (341,1 млрд.ф.ст.), 29,5% — портфельные (932,3 млрд.ф.ст.) и 59,7% — прочие инвестиции (1889,8 млрд.ф.ст.).

Большие объемы накопленного иностранного капитала в британской экономике характеризуют ее высокую зависимость от иноинвестиций и, в первую очередь, от американского капитала. Это дает основание западным экспертам прогнозировать дальнейшее влияние американской экономики на темпы экономического роста Великобритании.

Благодаря сохраняющемуся высокому уровню внутреннего спроса и мерам правительства по преодолению негативного влияния общемирового

экономического спада на деловую активность в Великобритании (своевременное снижение учетной ставки Банком Англии, создание благоприятных условий для развития мелкого и среднего предпринимательства в стране) британскому рынку удастся оставаться одним из самых привлекательных для иноинвестиций. На него приходится большая часть всех иноинвестиций в страны ЕС, в т.ч. 40% американских и японских инвестиций. До 40% объема британского экспорта создается компаниями с участием иностранного капитала.

Замедление темпов развития мировой экономики в 2001г. повлияло на инвестиционную активность британских компаний за рубежом. Объем текущих британских инвестиций за рубежом за 9 мес. 2001г. сократился по сравнению с аналогичным периодом пред. г. 192 млрд.ф.ст. или на 56%. Объем прямых британских инвестиций уменьшился в 7 раз, портфельных на 52,2%, прочих видов инвестиций на 46,4%.

Расходы британских компаний на приобретение фирм за рубежом за 9 мес. 2001г. составили 23,6 млрд.ф.ст., что в 5 раз меньше, чем за 2000г. Общее число подобных сделок сократилось с 442 до 258.

Среди крупнейших сделок выделяется покупка британской Vodafone Group Plc. компании Eircell 2000 (сумма сделки – 2,6 млрд.ф.ст.). Shire Pharmaceuticals компании Biochem Pharma (1,82 млрд.ф.ст.), Hilton Group компании Scandic Hotels (612 млн.ф.ст.).

Общий объем британских накопленных инвестиций за рубежом на 1 окт. 2001г. (без учета резервных активов) составил 3067,2 млрд.ф.ст., что на 7,6% больше, чем на 01.10.2000г. Из их общего объема 21% приходится на прямые инвестиции (643,3 млрд.ф.ст.), 27,4% – портфельные (839 млрд.ф.ст.) и 51,6% – прочие инвестиции (1584,9 млрд.ф.ст.).

Основной поток прямых британских инвестиций по-прежнему направляется в индустриально развитые страны (85% их объема приходится на США и страны ЕС). В виду неблагоприятно складывающейся ситуации на традиционных для британских компаний рынках капитала они проявляют готовность переориентировать свою деятельность на рынки с более высокой доходностью и низкими рисками. К таким странам британские официальные и деловые круги относят Китай. По нему в 2001г. была запущена специальная правительственная программа содействия британскому экспорту и инвестициям.

ГЕРМАНИЯ

Банки

До 2001г. банковская система являлась одной из наиболее организованных и динамично развивающихся секторов германской экономики. Экономический спад в США и мировой экономике в целом негативно отразился на развитии банковской системы стран ЕС и, в частности, Германии.

В 2001г. банковский сектор Германии понес значительные убытки. В попытках улучшить финансовое положение многие банки были вынуждены прибегнуть к сокращению числа занятых. Ряд банков объявил о намерении закрыть часть своих зарубежных представительств.

Число самостоятельных с правовой точки зрения кредитных институтов составляет 3200. Из них почти 1000 относится к малым банкам с годовым оборотом менее 100 млн.марок (51,1 млн. евро). В ФРГ насчитывается 60 тыс. филиалов банков, при этом одно банковское учреждение приходится на 1290 жителей. По плотности банковской сети Германия занимает лидирующие позиции в мире.

Банковская система Германии включает в себя универсальные и специальные банки.

Универсальные банки Германии делятся на три категории: частные кредитные институты, например, «Дойче Банк», «Байерише Хипо унд Ферайнсбанк», «Коммерцбанк», региональные банки, частные банкиры и филиалы зарубежных банков (всего – 330); кредитные товарищества (всего – 2260) и общественно-правовые сберкассы и земельные банки (всего – 607).

В отличие от универсальных, специальные банки предлагают ограниченный перечень услуг. К таким банкам относятся строительные сберкассы, инвестиционные общества, кредитные институты с особыми задачами, а также ипотечные кредитные институты. Специальные банки зачастую тесно связаны договорами и финансовыми обязательствами с универсальными.

В Германии насчитывается 187 региональных банков, к числу которых относятся «Националь-Банк АГ» (Эссен), «Вестфаленбанк АГ» (Бохум), а также специализированные институты, например, «Опель Банк ГмБХ», «Фиат Банк ГмБХ» и зарубежные банки «Америкэн Экспресс Банк ГмБХ», «Чейз Манхэттен Банк АГ».

В последние годы расширилась сеть филиалов зарубежных банков в Германии. Причиной является интернационализация сферы финансовых услуг. Филиалы обслуживают преимущественно резидентов страны происхождения. Кредитные институты, зарегистрированные ЕС, обладают европейской лицензией и имеют право работать в любой стране-члене Союза на общих основаниях.

Частные банкиры концентрируются вокруг крупнейших финансовых центров Германии: Франкфурта, Дюссельдорфа и Гамбурга. Банкиры ориентируются на состоятельных частных клиентов и семейные фирмы. Как правило, филиальной сети они не имеют. В процессе концентрации банковской сферы частные банкиры постепенно теряют свою независимость.

Сберкассы имеют общественно-правовой статус. Их собственниками являются земли, коммуны, общины. В связи с территориальной обособленностью они редко конкурируют между собой. Особенность сберкасс заключается в том, что по сумме привлекаемых вкладов они опережают крупные банки. Данная категория банков подвергается критике со стороны частных кредитных институтов. Причина в том, что их ликвидность зачастую гарантируется земельными правительствами, и они имеют льготный доступ к рефинансированию. Утверждается, что такой режим деятельности не соответствует предписаниям ВТО.

Расчетные центры обслуживают сберкассы в процессе расчетов между ними. Они также подключаются к проведению кредитных операций. Расчетные центры принимают участие в эмиссиях ценных бумаг и кредитуют коммуны. Рефинансирование осуществляется путем выпуска коммунальных облигаций и на свободном рынке.

Кредитные товарищества формируются как народные, с/х, аптечные, медицинские и прочие банки. Товарищества в процессе концентрации переживают волну слияний. Насчитывается 2249 подобных института. Они являются главными инструментами, обеспечивающими платежи в системе кредитных товариществ и наделены правом эмиссии.

В группу специальных банков входят 33 частных ипотечных кредитных института, которые представляют ссуды, оформленные в виде залоговых документов на основе залогового права. Данный вид кредитования широко распространен в строительстве. Наиболее крупными институтами такого рода являются «Дойче хипотекебанк Франкфурт-Гамбург АГ» и «Любекер хипотекебанк АГ». Ипотечные банки кредитуют земли и коммуны под залог их собственности.

В ФРГ насчитывается 21 строительная сберегательная касса (например, «Дойче банк баушпар АГ») и 13 общественных строительных сберкасс (например, «ЛВС Вестдойче ландесбаушпаркассе»). Они играют ведущую роль в финансировании жилищного строительства.

Налоги

Продолжающаяся налоговая реформа ФРГ в 2002г. затронула важнейшие элементы правового регулирования предпринимательской деятельности юридических и физических лиц.

Реформирование коснулось вопросов правового регулирования налогообложения капиталов национальных обществ, осуществляющих коммерческую деятельность. Система и метод взимания 50% налогов с доходов являются важными элементами налоговой реформы для предприятий и вступают в юридическую силу только сейчас.

Акционеры национальных компаний (обществ), получающие дивиденды, должны в будущем уплачивать только половину налогов на дивиденды. Одновременно расходы (издержки), имеющие отношение к дивидендам, могут быть удержаны только наполовину. Для участников иностранных компаний это положение действует уже с 2001г. Прибыли, полученные от спекуляций по продажам акций национальных компаний, которые имели место менее одного года, теперь облагаются налогом наполовину — убытки могут, напротив, будут списываться в соответствии с законом только наполовину.

Банковским учреждениям ФРГ вменяется в обязанность направлять федеральному финансовому ведомству детализированные документы, содержащие сведения о дивидендах и процентах, получаемые каждым вкладчиком на основании представленных поручений для освобождения финансовых средств от предусмотренных законодательством налогов. До настоящего времени достаточно было указать лишь общую сумму дивидендов (прибыли). Если размер полученных дивидендов, отраженных в представленных документах будет иметь большие колебания, то теперь можно сделать вывод о том, какие возможные размеры прибыли были получены в результате спекулятивных сделок. Граница средств, высвобождаемых от налогов, в ходе перехода на евро, повышена от 16/32 до 1601/3202 евро (первая цифра относится к одиноким гражданам, вторая — к семейным).

Дальнейшее продолжение реформ предпринимательской деятельности. Для товариществ, где главную роль играет личное участие, а не вложенный капитал (например, командитное товарищество), реинвестирование поощряется. Прибыль, полученная от отчуждения долей в уставном капитале общества до 500 000 евро, может не облагаться налогом, если в течение 2 лет данная прибыль реинвестируется в оборудование или в участвующий капитал, или в течение 4 лет в недвижимость. При реструктуризации командитного товарищества неиспользуемые резервы капитала не облагаются налогами, однако, для выявления исключений злоупотреблений законодательством определен соответствующий срок, который начинается с момента фактического реинвестирования капитала в недвижимость. Он составляет в среднем 4 года. Дивиденды из «распыленного» капитала общества до 10% облагаются налогом на предпринимательскую деятельность в пользу коммунального финансового органа, при условии, если такого отчуждения недвижимости не произошло.

Налог с оборота криминального характера. Взимание ставки налогообложения с капитала, полученного криминальным (обманным или противозаконным) путем, должно быть пресечено. Поэтому информационный обмен между финансовыми органами, осуществляющими надзор за правильностью налогообложения, должен быть действенным. Так называемые «карусельные» сделки, где несомненно присутствует криминалитет, должны быть локализованы соответствующей нормой об ответственности в соответствии с законодательством. Финансовые государственные органы в рамках бизнеса предпринимателей обязаны будут определять нарушения криминального характера в совершенных сделках, и подвергать их тщательной проверке. Фирмы, которые во время проверки представляют сведения о налоге с оборота после совершения сделок по купле-продаже какого-либо продукта (товара), должны самостоятельно представлять в финансовые органы выверенные сведения, касающиеся данных налога с оборота. За ложные или непроверенные (грубые искажения, погрешности в расчетах) сведения, представленные в финансовые органы, заявитель (подаватель) несет ответственность в соответствии с законом.

Законодательные изменения в налогообложении. К числу законодательных изменений в налогообложении относятся нормы, регулирующие порядок налогообложения ставок авторского гонорара в области искусства. Иностранные деятели художественного искусства должны быть освобождены от налогов. Это касается ставок авторского гонорара, размер которого не превышает 250 евро. Гонорар, превышающий 250 евро и до 500 евро, должен быть облагаться фиксированной процентной ставкой налога, составляющей 10%, а при гонораре более 500 евро и до 1000 евро должен облагаться в 15%. Крупные гонорары должны облагаться налогом в 25%, в то время как, начиная с 2003г. это налогообложение должно быть снижено до 20%. Что касается экологического налога, то 1 января 2002г. вступила в силу четвертая ступень экологического налога. Как и в прошлые годы, ставка экологического налога возрастет за бензин, за каждый литр на 3,07 евроцент, при имеющейся уже ставке за 1квт. электроэнергии на 0,26 центов. Фиксиро-

ванная ставка за потребление 1квт. электроэнергии составит 1,79 евроцента, а на бензин и на дизельное топливо соответственно — 62,38 евроцента, — 43,97 цента.

Налогообложение в области страхования и табачный налог. Для финансирования антитеррористической борьбы ежегодно требуется 1,5 млрд. евро, по этой причине будет необходимо 1,02 млрд. евро получить от налогообложения табака, при этом в 2002-03гг. предусматривается, что стоимость каждой сигареты составит один евроцент. Налог на страховую прибыль составит от 15 до 16%, страхование от пожара составит от 10 до 11%, что обеспечит поступление 510 млн. евро.

Больничные кассы и социальное обеспечение. Кассы социального обеспечения и больничные кассы смогут каждый раз, т.е. два календарных месяца, выплачивать клиентам соответствующие необходимые суммы, причем в течение 18 месяцев эти кассы смогут функционировать совместно, поскольку теперь создана для этого необходимая правовая база. Клиенты этих касс, в случае необходимости, смогут получать до 460 евро в год, увеличатся и выплаты различных пособий.

Рынок рабочей силы. В рамках закона об использовании рабочей силы положение безработных на рынке изменится. Будет происходить ротация не имеющих работу «без достаточных оснований» и лиц, не имеющих работу, либо потерявших работу с тем, чтобы последние смогли переквалифицироваться и продолжить образование, при этом получая зарплату. Фирмы, занимающиеся срочным трудоустройством смогут, предлагать «на прокат» предпринимателям в течение 24 месяцев, а в последствии и вдвое больше, необходимую квалифицированную рабочую силу, в которой заинтересован предприниматель. Заказчик «проката» рабочей силы имеет право после истечения года требовать тарифные условия по использованию рабочей силы, взятой на «прокат». Безработные «без достаточных оснований» в результате ротации будут иметь ограниченное «время» (12 недель) для подбора работы и трудоустройства.

Нормы гражданского права, регулирующие вопросы купли-продажи. Срок исковой давности для вещей (товаров) изготовленных продавцом и имеющих недостатки, составлявший 6 месяцев, в связи с произошедшим изменением в законодательстве, теперь увеличен до 2 лет, а общий **срок исковой давности**, составлявший ранее 30 лет, будет уменьшен на три года. Покупатель, получивший товар (вещь) с недостатками, может потребовать устранения их, либо потребовать от продавца поставки аналогичной вещи. Продавец несет ответственность теперь за распространение рекламы, фальсифицированной продукции. Продавец будет нести ответственность не только при продаже товара в соответствии с договорными условиями исковой давности, но и тогда, когда срок исковой давности, указанной в договоре истек.

В соответствии с реформой судам второй инстанции надлежит основательно исследовать все то, что касается правовой стороны рассматриваемого дела, т.е. применения гражданско-процессуальных норм. Только при конкретных сомнениях может проверяться существо рассматриваемого дела, а также возвращение для повторного рассмотрения. Ревизия ранее рассмотренных дел в Высшем федеральном суде возможна при условии, ес-

ли рассматриваемые вопросы и существо дела затрагивают компетенцию высших земельных судов или основы федерального законодательства.

Студентам предусматривается повышение размера выплат, за счет специально образованного фонда, студенческих стипендий на 10%, что соответственно составит в 2002г. 611 евро или 1195 марок.

Экспорт

Внешнеторговый оборот ФРГ. В 2001г. развивался более медленными темпами, чем в 2000г., когда товарооборот вырос на 19%, экспорт — на 17,2% и импорт — на 21%. На снижение темпов развития внешней торговли повлияло охлаждение мировой общеэкономической конъюнктуры, в первую очередь, в странах-партнерах по ЕС и в США, а также падение цен на нефть.

Развитие внешней торговли ФРГ, в млрд. марок

	1999г.	2000г.	2001г.	2001/00, %
Товарооборот.....	1867,5	2221,5	2308,9	103,9
Экспорт.....	997,5	1168,6	1246,3	106,6
Импорт.....	870	1052,9	1062,6	100,9
Сальдо	+127,5	+115,7	+183,7	

Развитию немецкого экспорта способствовали и девальвированный евро, и постепенный выход из экономического и финансового кризиса стран ЮВА и Лат. Америки, а также экономический подъем в странах ЦВЕ, в т.ч. и в России, повлекший рост спроса на немецкую продукцию в этих регионах.

Динамика развития импорта зависит главным образом от потребностей немецкой экономики. Это касается не только минеральных сырьевых товаров, которых мало в Германии, но и готовой продукции, в первую очередь, машинотехнической, производимой часто в рамках международной кооперации. Резкое снижение темпов развития импорта (в стоимостном выражении) было связано с уменьшением спроса на внутреннем рынке и снижением расходов на приобретение энергоносителей.

Такое развитие экспортно-импортных операций привело к значительному положительному внешнеторговому сальдо в 183,7 млрд. марок или 93,9 млрд. евро (в 2000г. положительное сальдо было равно 115,7 млрд. марок или 59,2 млрд. евро).

Внешняя торговля играет важнейшую роль в развитии экономики ФРГ и в формировании ВВП страны. Доля внешнеторгового оборота Германии в ВВП страны составляет 59%.

В структуре внешней торговли Германии в 2001г. произошли незначительные изменения. В экспорте ФРГ ведущей товарной позицией является машинотехническая продукция. На нее приходится 54% (53,3% в 2000г.). Заметную роль играют также химические товары (доля осталась прежней — 15%) и металлы — 7,2% (в 2000г. — 7,3%). На продовольствие приходится 4,4% общего объема экспорта, а на изделия легкой промышленности — 3,5% (3,7%), деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной — 3,3% (3,5%).

В импорте ФРГ в 2001г. ведущую позицию, как и в экспорте, прочно занимали машинотехнические изделия (39,7% против 38,7% в 2000г.). Значительную долю в импортных поставках занимали также химические товары (12,2% против 11,1%). Далее идет минеральное сырье с долей в 9,3% (9,4%). На продовольствие приходится 7,3%

(7,1%) от объема немецкого импорта, на металлы – 6,6% (6,6%), изделия легкой промышленности – 6,5% (6,5%). Изделия деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности занимают относительно небольшую долю – 3,4% (3,5%).

Географические направления внешней торговли Германии в 2001г. оставались прежними, с незначительными изменениями долей отдельных регионов мира в немецком экспорте и импорте.

Основными торговыми партнерами Германии являются промышленно развитые страны, в первую очередь, страны ЕС. В десятку крупнейших торговых партнеров ФРГ в 2001г. вошли: Франция, США, Великобритания, Нидерланды, Италия, Бельгия, Австрия, Швейцария, Испания и Япония. На них приходится около 63% общего объема товарооборота Германии.

В экспорте Германии доля стран ЕС в 2001г. снизилась до 55,5% (в 2000г. – 56,7%). Экспорт ФРГ в этот регион увеличился на 4,8%. Экспорт в неевропейские промышленно развитые страны увеличился на 10% и доля этого региона в немецком экспорте выросла с 13,9% до 14,3%, в т.ч. экспорт в США увеличился на 11,7%, а доля США в общем немецком экспорте выросла с 10,4% до 10,8%.

Реформируемые страны, в т.ч. страны Центральной и Восточной Европы, приобретают все больший вес в немецком экспорте. Их доля выросла с 11,8% до 12,7%, а объем поставок в этот регион увеличился на 15,5%, в т.ч. в Россию более чем на 55%, с одновременным ростом ее доли с 1,1% до 1,5%. Германский экспорт в Китай вырос на 21,6%, а его доля – с 1,6% до 1,8%.

Доля развивающихся стран в немецком экспорте увеличилась с 11% до 11,2%, а объем немецких поставок в этот регион вырос на 9,5%. Ведущую роль здесь занимают страны Юго-Восточной Азии, которые успешно преодолевают негативные последствия финансового кризиса. Их доля увеличилась и достигла 4% (в 2000г. – 3,1%). Объем немецкого экспорта в этот регион вырос на 36,2%. Также успешно развивался немецкий экспорт в страны ОПЕК (+25,2%), доля этих стран увеличилась с 1,8% до 2,1%.

В немецком импорте лидируют также страны ЕС. Их доля в 2001г. выросла с 51% до 52,2%, а объем поставок из этого региона вырос на 3,9%. Доля неевропейских промышленно развитых стран снизилась с 14,8% до 13,9%, а объем импорта из этого региона сократился на 4,3%. При этом, доля США осталась прежней (8,7%), в то время как объем поставок из США вырос на 2%.

В импорте Германии возросла роль реформируемых стран, в первую очередь, стран ЦВЕ. Их доля выросла с 15,4% до 15,9%, увеличились и поставки из этого региона (на 4,6%). Доля России и объемы российских поставок остались практически на уровне 2000г. (соответственно 2,6% и 14,3 млрд. евро против 2,7% и 14,7 млрд. евро в 2000г.). Доля Китая также не изменилась (3,4%), а объем поставок увеличился на 1,1%.

Доля развивающихся стран в немецком импорте снизилась с 12,1% до 11,1%, в т.ч. из стран Юго-Восточной Азии – с 5,6% до 4,9% и стран ОПЕК – с 1,9% до 1,5%. Объем поставок из этого региона сократился на 7%, в т.ч. из стран ЮВА – на 11,4% и стран ОПЕК – на 19,9%.

Иноинвестиции

В своем годовом докладе Федеральный уполномоченный по иностранным инвестициям ФРГ Хильмар Коппер сообщил, что Германия становится все более привлекательным местом для иностранных инвесторов, однако еще не на столько, чтобы это соответствовало ее значению и месту в мировой экономике. В течение первых девяти месяцев 2001г. иностранные инвесторы сделали вложения в Германию на 43 млрд. евро. В 2002г. федеральная комиссия по иностранным инвестициям ожидает дальнейшего роста притока иностранного капитала, прежде всего, благодаря налоговым послаблениям при продаже доли участия в предприятии и снижения налога с продаж. Особое внимание представляют ожидаемые слияния и поглощения банков и предприятий автомобилестроения. Аудиторская и консалтинговая фирма КПМГ отмечает сильный интерес иностранных инвесторов, к району Мюнхена и к районам Франкфурта-на-Майне и Кельна.

Сравнивая итоги притока иностранного капитала в 1990-99г. необходимо отметить, что 2000г. явился рекордным за весь 11-летний период, когда общий объем привлеченных иностранных инвестиций составил 195 млрд. евро благодаря покупке британским концерном «Водафон» контрольного пакета участия немецкой фирмы «Маннесманн».

По мнению аналитиков фирмы КПМГ, действительная тенденция обнаруживает лишь небольшой рост притока иностранных инвестиций. Основной причиной этого является чрезмерное регулирование рынка рабочей силы и остающаяся высокой налоговой нагрузка. Также опасаются инвесторы возможности изменения налогового законодательства Германии, в случае которого они будут вынуждены платить налоги в полном объеме. Также обращают инвесторы внимание и на возможность быстрого выхода из проекта при изменении рыночных условий, в т.ч. на возможность быстрого свертывания производства, и с этой точки зрения Германия выглядит не очень привлекательно на фоне других стран.

Политические факторы относятся к числу наименее решающих для иностранных инвесторов в Германии. По мнению Коппера, нынешнее левое правительство, а также «красно-красная» коалиция в федеральной земле Берлин, не повлияет сколько-нибудь на уровень иностранных инвестиций в регионе. Так же не влияет на настроения инвесторов партийная принадлежность канцлера.

Критически отмечается недостаточная гибкость земельных и коммунальных органов власти в подходах к решению возникающих проблем и потребностей инвесторов. В 2002г. проявились проблемы в обеспечении функционирования коммунальной инфраструктуры на уровне коммун, что явилось следствием недофинансирования и перегрузки социальными выплатами.

2001г. был самым успешным с момента создания для Восточно-немецкого общества по привлечению инвесторов (Industrial Investment Council). В течение года под патронажем ИС было привлечено 1,7 млрд. евро в экономику новых земель ФРГ.

С момента своего основания в 1997г. организация была задействована в создании 87 предприятий. В результате чего общий объем привлеченных инвестиций составил 3,6 млрд. евро и было создано

20000 рабочих мест. Половина инвесторов приходится на фирмы резиденты стран Северной Америки. 50% от общего объема инвестиций в привлечении которых тем или иным образом был задействован ИС приходится на новый завод БМВ в Лейпциге. Иностранцев интересуют в первую очередь долговременные производственные программы, которые планирует БМВ в Лейпциге. К успехам следует причислить также приход в Саксонию итальянского поставщика комплектующих для автомобилестроения «Группа Магнетто», а также основание в Потсдаме филиала фирмы по производству программного обеспечения «Оракл». Реклама ИС с целью привлечения иностранных инвесторов основана на региональных преимуществах переноса производства на территорию Германии. Почти три четверти Восточно-немецких предприятий имеют льготы по тарифам, цена рабочей силы в человеко-часах составляет 16,42 евро, что значительно меньше, чем в Великобритании, Франции или в Канаде, но немного выше, чем в Ирландии (14,50 евро).

Привлекательным для иностранных инвесторов является то, что в 2001г. Германия опустилась с первого на четвертое место в мире по уровню налогов с предприятия и следует теперь за Японией, США и Италией.

Предложение об объединении ИС и Бюро уполномоченного федерального правительства по иностранным инвестициям Хильмара Коппера отклоняется новыми землями. Так как Коппер действует в рамках стратегии создания общегерманского имиджа страны для привлечения иностранных инвесторов и, в противоположность ИС, не обслуживает отдельные инвестиционные проекты. Вообще руководитель ИС фон Рор высказывается против общегерманских методов в деле привлечения в страну иностранных инвестиций.

Одним из важнейших внешнеэкономических приоритетов Германии является расширение существующих рынков, поиск и освоение новых рынков сбыта отечественных товаров, технологий и услуг.

Эффективным средством для достижения этой цели становятся немецкие капиталовложения в реальный сектор экономики зарубежных стран. Германия является глобальным экспортером капитала. За первые 3 кв. 2001г. нетто-объем немецких инвестиций за рубежом составил 251 млрд. евро. (в 2000г. — 348 млрд. евро), из них 42 млрд. евро или 16,7% приходится на прямые инвестиции, 92 млрд. евро или 36,7% портфельные и 117 млрд. евро или 46,5% — кредиты.

В первые 3 кв. 2001г. основная часть этих инвестиций направлялась в страны ЕС (70,5% или 177 млрд. евро), далее идут США (27,7% или 69,5 млрд. евро). Доля развивающихся стран составила 3,7% (9,3 млрд. евро), а реформируемых стран ЦВЕ — 0,8% (2,1 млрд. евро).

Иначе выглядит картина географической направленности немецких прямых капиталовложений за рубежом. За первые 3 кв. 2001г. их вложенная в США доля (10,8% или 45 млрд. евро) значительно превысила долю прямых немецких нетто-капложений в страны ЕС (нетто-отток в 12 млрд. евро). Доля развивающихся стран составила в анализируемый период 6,5% (2,7 млрд. евро), на долю реформируемых стран ЦВЕ пришлось — 7,4% (3,1 млрд. евро).

Развитие международного инвестиционного сотрудничества относится в ФРГ к числу важных национальных внешнеэкономических задач. Стимулирование прямых капиталовложений за рубежом осуществляется при прямом участии федеральных и земельных органов власти через механизмы господдержки национального экспорта и инвестиционной деятельности. Особое внимание при этом уделяется содействию мелкому и среднему бизнесу, при этом значительные усилия в этой сфере реализуются через DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft), которая оказывает содействие немецкому «среднему» бизнесу в реализации инвестиционных проектов в развивающихся и реформируемых странах (включая страны СНГ).

Финансовыми инструментами продвижения инвестиционных проектов являются: участие путем приобретения долей уставного капитала; предоставление долгосрочных (до 15 лет) займов и страхование инвестиций за рубежом; предоставление поручительства и гарантий немецким предпринимателям для получения кредитов в стране-партнере; привлечение средств ЕС, частных банков и международных финансовых организаций.

DEG также информирует мелкие и средние фирмы Германии об экономической ситуации в различных странах, о состоянии товарных рынков в этих странах, о наличии и об использовании стимулирующих, финансовых программ.

В 2001г. на финансирование новых проектов, осуществлявшееся совместно с компанией KfW, было предусмотрено 400 млн. евро (360 млн. евро в 2000г.).

Улучшению условий для осуществления немецкими средними предприятиями и фирмами прямых инвестиций за рубежом может послужить также стратегическая совместная работа между ИКВ Deutsche Industriebank, который является специальным институтом для долгосрочного финансирования средних немецких предприятий, и уже упоминавшимся выше KfW. Это стало возможным после того, как осенью 2001г. KfW купил 33,2% акций этого банка.

Важным побудительным мотивом для немецких фирм к вывозу капитала за рубеж, наряду со стремлением к освоению новых рынков, является также насыщенность внутреннего рынка, рост издержек, чрезмерной зарегулированность рынка рабочей силы, что вынуждает немецких оптовиков подталкивать своих местных поставщиков эффективнее извлекать преимущества из международного разделения труда («кильватерные инвестиции»), либо вследствие успехов иностранного конкурента следовать к нему с инвестициями («эффект подражания»). Причем оба этих мотива — и «освоение новых рынков», и «сохранение существующей сбытовой сети» — имеют решающее значение в инвестиционной деятельности немецких предпринимателей.

Министерство экономики и технологий ФРГ проводит планомерную работу по поддержке малых и средних предприятий при освоении ими новых зарубежных рынков. Летом 2001г. в министерстве создано новое координирующее подразделение, задачей которого является осуществление поддержки проектов немецких фирм за рубежом.

Важное значение придается в ФРГ также привлечению в страну иностранных капиталов. Одна-

ко в 2001г. их объем был явно ниже показателей предг.

За первые 3 кв. 2001г. нетто-объем иностранных инвестиций в Германии составил 221 млрд. евро (в 2000г. — 358 млрд. евро), и до конца года не удалось добиться результатов 2000г. В результате нетто-объемы вывоза немецкого капитала за рубеж за первые 3 кв. 2001г. превышали на 13,6% нетто-объемы поступивших иностранных инвестиций в Германию (в 2000г. была обратная картина: нетто-объемы иностранных инвестиций в ФРГ превысили на 3,8% нетто-объемы вывоза немецкого капитала за рубеж).

Доля прямых инвестиций в общем объеме иностранных капиталовложений в Германию за этот период составила 9,5% (21 млрд. евро), доля портфельных — 42,2% (93 млрд. евро), а на долю кредитов приходилось 48,3% (107 млрд. евро).

Иностранный капитал поступал в Германию в 2001г. в основном из стран-членов ЕС (50,5%; 112 млрд. евро) и США (35,3%; 78 млрд. евро). На долю развивающихся стран приходилось 6% (13,3 млрд. евро), а реформируемых стран ЦВЕ — 2,4% в (5,3 млрд. евро).

Большая часть прямых иностранных инвестиций, поступивших в Германию в этот период времени приходится на страны-члены ЕС, доля которых составила 80,6% от общего объема ПИИ в Германии. На США приходилось всего 4,8% (1 млрд. евро), в то время как на долю развивающихся стран — 14,3% (3 млрд. евро). Что касается реформируемых стран ЦВЕ, то здесь наблюдался незначительный нетто-отток прямых инвестиций в 15 млн. евро.

Привлекательность Германии для иностранных инвесторов характеризуется выгодным географическим положением, связывающим Центральную и Восточную Европу; высоким уровнем благосостояния и доходов населения, а также наличием крупнейшего рынка в Европе; одним из самых высоких в мире уровнем производительности труда; сбалансированной инфраструктурой (транспортная сеть, телекоммуникации, высококвалифицированная рабочая сила и пр.); авторитетным рыночным знаком — «Сделано в Германии».

В 2002г. федеральная комиссия по иностранным инвестициям ожидает дальнейшего роста притока в страну иностранного капитала. Однако, как полагают аналитики фирмы КПМГ, реальный рост притока иностранных инвестиций будет незначительным. Основной причиной тому является чрезмерное регулирование рынка рабочей силы и, несмотря на начавшуюся налоговую реформу, все еще высокое налоговое бремя. Сами инвесторы не исключают возможности изменения налогового законодательства Германии в плане повышения уровня налогообложения и обращают серьезное внимание на возможность быстрого выхода из проекта при изменении рыночных условий, в т.ч. на возможность быстрого свертывания производства. С этой точки зрения Германия для них выглядит не очень привлекательной на фоне других стран.

Основой для функционирования инвестиционных фондов в Германии служит Закон об инвестиционных компаниях (KAGG), согласно которому они являются кредитными учреждениями и на них распространяются все законодательные нормы,

относящиеся к кредитным учреждениям. Управляющая компания подчиняется не только предписаниям KAGG, но и более строгим нормам «Закона о кредитных учреждениях». Все инвестиционные компании подлежат контролю со стороны федерального ведомства по надзору за кредитными учреждениями.

Еще одной важной характеристикой немецких инвестиционных фондов является специфика их депозитариев — структур, на которые возложено ответственное хранение ценных бумаг и контроль за управляющими компаниями фондов. Депозитариями фондов могут быть только все те же банки.

В отличие от англосаксонской модели, где доминируют инструменты фондового рынка, в Германии (т.н. европейская модель) основную функцию инвестирования осуществляют банки — путем кредитования.

По сравнению с англосаксонскими странами, в Германии за счет выпуска акций финансируется заметно более низкая доля капиталовложений. По удельному весу капитализации в ВВП (20-25%) Германия в 2 раза уступает США и в 5 раз — Великобритании. Большую часть потребностей крупных предприятий в долгосрочном капитале удовлетворяют банки. Другим результатом доминирующей роли банков и банковского законодательства в Германии стало то, что регулирование немецких инвестиционных компаний считается одним из наиболее строгих в мире, с точки зрения законодательной защите интересов инвесторов.

Разрешение на осуществление операций инвестиционной компании выдается лишь при выполнении следующих условий:

- основной или учредительский капитал компании должен составлять не менее 5 млн. марок (2,6 млн. евро);

- управляющие инвестиционной компании должны обладать необходимой квалификацией;

- наличие не менее двух управляющих. Благодаря этому принципу «четырёх глаз» обеспечивается взаимный контроль высших должностных лиц фирмы;

- сфера деятельности, определенная в договоре об образовании компании, должна быть ориентирована только на операции инвестиционного фонда. Тем самым предупреждается распыление сил предприятия на посторонние операции; руководство и персонал управляющей компании могут и должны сосредоточиться исключительно на управлении фондом или фондами.

В случае каких-либо нарушений прав инвесторов со стороны инвестиционных компаний, предусмотрена юридическая ответственность последних.

Инвестиционная компания обязана по истечении хозяйственного года составить отчет по каждому фонду и не позднее трех месяцев после его окончания опубликовать его в официальном вестнике «Бундесанцайгер».

Приведенные выше правила, изложенные частично применительно к фондам ценных бумаг, относятся также, с учетом их специфики, к фондам недвижимости и фондам участия в капитале, то есть ко всем категориям фондов, предусмотренным немецким правом.

Немецкие банки сейчас начали усиленно продвигать на рынок нетрадиционные финансовые продукты, которые не подвергают накопления

вкладчиков слишком большому риску и в то же время обещают неплохую прибыль. Т.н. «инвестиционные фонды с гарантией» (Garantiefonds). Они предлагают частным лицам купить паи инвестиционного фонда, которые в случае удачного развития событий на бирже будут существенно расти в цене. Если же произойдет биржевой крах, то инвестора это коснется лишь в незначительной степени — ему гарантирована выплата определенной, изначально обговоренной суммы.

Важной особенностью инвестиционных фондов является их довольно узкая специализация. Основными их типами являются акционные фонды, фонды ценных бумаг с фиксированной ставкой, фонды недвижимости и пенсионные фонды. Иногда, но довольно редко, фонды бывают смешанными, то есть могут вкладывать свои средства в ценные бумаги различных типов. Деятельность немецких и других международных инвестиционных фондов регулируется специальным законодательством и строго контролируется финансовыми органами с целью защиты интересов частных вкладчиков.

Акционные фонды могут вкладывать свой капитал в немецкие, европейские или другие иностранные акции. Фонды ценных бумаг с фиксированной ставкой и пенсионные фонды вкладывают средства исключительно в ценные бумаги этого типа. Фонды недвижимости специализируются в основном на покупке и эксплуатации недвижимости.

Как показывает опрос, проведенный консалтинговой фирмой Fen Institutional Management GmbH, немецкие институциональные инвесторы намерены повысить долю акций в структуре специальных фондов, а квоту ценных бумаг с фиксированной ставкой сократить. В опросе приняли участие 205 крупнейших институциональных инвесторов из Германии с общим объемом инвестированных средств более 1 трлн. евро и представляющих 80% фондовых активов, находящихся под внешним управлением.

Сегодняшняя структура вложений выглядит: 44% — займы, 26% — именные долговые расписки, облигации, депозитарные расписки и ипотека. Только 17% приходится на акции предприятий. Недвижимость и доли участия в капитале составляют 13%.

Среди инвестиционных фондов ФРГ доминирующее положение занимают специальные фонды. По объему привлеченных средств соотношение примерно таково: 80% средств инвесторов привлекаются специальными фондами и 20% — взаимными фондами, открытыми для широкой публики. Пайщиками специальных фондов могут быть только юридические лица, причем не более 10, чаще всего — один или два. Подавляющее большинство пайщиков этих фондов — страховые компании и пенсионные фонды, объем вкладов в которые составляет 50% от общего объема вкладов в специальные фонды. Далее по объемам вкладов идут кредитные учреждения, прочие организации, некоммерческие организации, учреждения социального страхования, иноинвесторы, доля которых составляет 1%.

Таможня

В ФРГ сформирована и эффективно действует надежная нормативно-правовая база, регулирующая ее внешнеэкономические связи и защи-

щающая интересы Германии на этом направлении. Согласно Основному Закону (Конституции) правительство обладает исключительной компетенцией в вопросах внешних сношений, валютного регулирования, таможенного и торгового единства территории, договоров о торговле и судоходстве, свободы товарного обращения, товарооборота и платежных расчетов с зарубежными странами, включая вопросы таможенной и пограничной охраны. Основой законодательства ФРГ, регулирующего порядок осуществления внешнеэкономической деятельности, являются:

— Закон о внешних экономических связях от 28 апр. 1961г., с последующими изменениями и дополнениями. Этот закон является, по сути, правовым актом о передаче бундестагом полномочий по регулированию внешнеэкономических связей правительству ФРГ, которое тем самым наделяется правом издания нормативных актов в этой сфере;

— Постановление о внешних экономических связях от 19 дек. 1986г.

В последние годы при проведении немецкими национальными органами мероприятий по либерализации или ограничению экспорта или импорта товаров и услуг ключевое значение приобрели решения ЕС, которые являются для стран-участниц или актами прямого действия, или обязывающими их к трансформированию соответствующих положений в национальное законодательство.

Федеральным Законом о внешних экономических связях установлено, что товарооборот, предоставление услуг, движение капиталов, производство платежей и прочие экономические связи с иностранными государствами являются в принципе свободными от ограничений, за исключением тех, которые содержатся в самом законе, определяются в постановлениях правительства ФРГ, подлежат применению в соответствии с международными соглашениями или правовыми актами органов межгосударственных организаций, участницей которых является Германия. На этом основании любые сделки в области внешнеэкономической деятельности могут быть запрещены или осуществляться с предварительного согласия (разрешения) государственных органов.

Ограничения, их характер и объем должны находиться в пределах, необходимых для достижения определенной цели, по возможности наименьшим образом затрагивая свободу хозяйственной деятельности. Ограничения могут быть установлены государственными органами ФРГ для того, чтобы обеспечить безопасность, создать условия для выполнения обязательств, вытекающих из межгосударственных соглашений, не допустить негативного влияния на экономику Германии от отношений, которые господствуют в других государствах, а также, мероприятий, проводимых правительствами других стран, если эти мероприятия ограничивают или препятствуют свободной конкуренции или ведут к ограничению экономических связей ФРГ.

Господствующая в ФРГ официальная экономическая доктрина о свободном предпринимательстве не означает отказ государства от регулирования и выполнения контрольных функций при осуществлении внешних экономических связей. Об этом свидетельствуют многочисленные изменения и дополнения, вносимые правительством

Германии в основные нормативные акты в этой области, чаще всего это происходит во исполнение решений органов Европейского Союза в рамках осуществления единой торговой политики. Применительно к регулированию импортных операций центральное место отводится «Импортному списку», который является неотъемлемым приложением к Закону о внешних экономических связях. С 11 июля 2001г. вступила в силу новая редакция этого списка, утвержденная 143 Постановлением правительства ФРГ и приведенная в соответствие с Решением ЕС от 16 мая 2001г. № 956/2001.

Вся номенклатура товаров, перечисленная в «Импортном списке», разделена на три группы:

- товары, ввоз которых является свободным;
- товары, на ввоз которых требуется получение ввозных разрешений (лицензий). Разрешения выдаются по предъявлении импортерами текущих заявок до тех пор, пока не будут исчерпаны количества или суммы, установленные для ввоза этих товаров (так называемое контингентирование или квотирование). В отношении этой группы разрешения действуют, как правило, шесть месяцев и их продление на более продолжительный срок не допускается. Соответствующие органы имеют право по этой группе товаров в любой момент отказать импортерам в приеме их заявок или ограничить объем импорта;
- товары особой группы, в отношении ввоза которых в ФРГ действует режим количественного ограничения.

Законодательство по регулированию импорта товаров в ФРГ содержит также нормы об ответственности импортера за их нарушение, устанавливает обязанность лиц, участвующих во внешне-торговом обороте, представлять соответствующим органам необходимую информацию, если она потребуется в целях контроля за соблюдением норм закона в этой области. Сделки, заключенные без разрешения, если такое разрешение предусмотрено законом, являются недействительными с момента их совершения.

Что касается особенностей регулирования вывоза товаров, то система контроля основывается на выдаче экспортеру разрешения применительно к товарам, предусмотренным «Экспортным списком», который также является неотъемлемым приложением к Постановлению о внешних экономических связях. Постановлением правительства ФРГ от 2 июля 2001г. № 55 было принято изменение редакции «Экспортного списка», которым этот документ был приведен в соответствие с решением Совета Европейского Союза № ЕС 1205/2001 от 19 июня 2001г. о внесении изменений в Список товаров двойного назначения. Право на подачу заявки о выдаче вывозного разрешения (лицензии) имеет исключительно экспортер. В заявке должны быть указаны данные об экспортере, импортере товаров и товаре (код, количество, вес и т.д.). Экспортер по требованию компетентного органа предоставляет другую дополнительную информацию или документацию, в частности, доказательства того, что товар будет использоваться только в пределах страны импортера, а по ряду товаров, в отдельных случаях, требуется подтверждения о благонадежности, выдаваемые страной покупателя или страной конечного потребителя. Лицу, подавшему заявку, может быть выдано разовое или генеральное разрешение. Последнее ограни-

чивается установленным сроком, но позволяет совершать неопределенное количество однородных сделок или действий. В случае необходимости указанный в разрешении срок может быть продлен, о чем должно быть сообщено таможенным органам.

В ФРГ применяются и иные формы торгового регулирования или нетарифные ограничения в качестве средств защиты национальных отраслей промышленности от иностранной конкуренции. Эти формы включают в себя технические нормы и стандарты, сертификацию товаров, санитарные и ветеринарные предписания, нормы и требования по экологичности и безопасности использования товаров, соглашения о самоограничении экспорта, административные требования к технической и товаросопроводительной документации. В законодательстве Германии в области таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности широко применяются меры правового и торгово-политического характера по защите интересов местных товаропроизводителей. Одни из этих мер входят в группу тарифных, другие нетарифных ограничений. Это таможенные сборы и пошлины, лицензирование и контингентирование, нормы и стандарты, антидемпинговые разбирательства, административные и таможенные формальности. Поскольку предусмотренные в законе о внешних экономических связях возможности ограничений сформулированы достаточно широко, это позволяет государственным структурам вводить в любое время любые ограничения. Допускается установление ограничений общего характера, распространяемых на все области внешнеторгового оборота и специальных, касающихся отдельных областей внешнеэкономических связей.

Специальные ограничения в отдельных областях внешнеэкономических связей могут распространяться на операции с товарами, транзитные перевозки, фрахтования судов и т.д. Законом предусмотрено, например, что ввоз товаров (импорт) может осуществляться без разрешений в соответствии с ввозными списками товаров («Импортный список»). Однако такой свободный ввоз не исключает возможности введения специальных ограничений, если это необходимо в интересах защиты экономики Германии. Ограничения ввоза могут затрагивать количество, стоимость товара и сферу его использования, например, при ввозе в свободные порты Германии, при небольшом пограничном обороте. Сегодня действует новая редакция «Импортного списка». Необходимость новой редакции была вызвана процессом либерализации импорта из стран ЕС и, в первую очередь, это касалось текстильного сектора, в связи с заключенными на период после 2000г. соответствующими соглашениями между ЕС и Арменией, Азербайджаном, Казахстаном, Грузией, Молдавией, Таджикистаном и Узбекистаном. Процесс либерализации текстильных соглашений ЕС с Арменией, Азербайджаном и Грузией будет происходить без каких-либо ограничений. С Казахстаном, Молдавией, Таджикистаном, Туркменистаном и Узбекистаном либерализация будет действовать частично. При ввозе текстильных товаров из этих государств в ЕС будет применяться способ двойного контроля, а также предусматривается необходимость получения импортной лицензии. Аналогичная процедура в соответствии с решениями Евро-

союза будет применяться к текстильным товарам, поставляемым из Македонии и ряда других стран.

В отношении поставок черных металлов в страны ЕС, в ФРГ определен специальный порядок, сохраняется система двойного контроля по импорту вышеуказанных товаров из стран бывшего Советского Союза. Одним из основных элементов государственного регулирования внешнеэкономических связей и средств защиты внутреннего рынка от внешней конкуренции является таможенная политика Германии. В ФРГ действует Таможенный закон, в соответствии с которым определены таможенные границы Германии, в пределах которых распространяется его действие, принципы обложения товаров, система контроля и учета за движением товаров, система организации таможенных органов.

Таможенная служба используется не только для фискальных целей, но и контроля за осуществлением импортных ограничений и запретов, а также государственного регулирования внутреннего рынка и обеспечения выполнения санитарно-ветеринарных требований.

Роль главного инструмента в таможенной политике Германии принадлежит таможенному тарифу, который основывается на международном соглашении о гармонизированной системе обозначения и кодирования товаров, содержащей товарные обозначения с кодами и таможенными ставками. ФРГ относится к числу стран, применяющих в основном адвалорные пошлины, предусматривающие их взимание в определенном размере в процентном отношении от стоимости товара. В отношении размера обложения ввозимых товаров таможенный тариф предусматривает следующие виды ставок таможенных пошлин: автономные, преференциальные и антидемпинговые.

Действующий таможенный тариф Германии подразделяет в зависимости от стран таможенные пошлины на три группы. Таможенные пошлины первой группы применяются в отношении товаров из стран, которым предоставляется режим наибольшего благоприятствования. Этот режим применяется практически к товарам всех стран мира, независимо от того, имеют ли они соответствующие торговые соглашения с ЕС или с отдельными странами ЕС, или не имеют. Вторую группу составляют преференциальные таможенные пошлины, применяемые к импорту товаров из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. К третьей группе относятся особые таможенные пошлины, действующие при ввозе ряда товаров из ассоциированных с ЕС развивающихся стран и территорий, отдельных стран Карибского и Тихоокеанского бассейнов.

Таможенное обложение импорта существенно отличается по отдельным группам товаров в зависимости от заинтересованности в них промышленности ФРГ. Одним из действенных тарифных ограничений при импорте товаров в страны ЕС, в т.ч. и в Германию, являются антидемпинговые пошлины. В законодательстве ФРГ и в практике существенную роль играют специальные правила антидемпингового характера, заключающиеся в проверке цен импортных товаров на их соответствие уровню цен внутри ЕС.

Установлена особая система проверки цен товаров, ввозимых из **России** и ряда других стран. В соответствии с новой редакцией постановления

Комиссии ЕС «О защите от демпинга и субсидируемого импорта из стран, не принадлежащих к ЕС», оно дополнено положениями о распространении антидемпинговых разбирательств на поставки комплектующих и запасных частей, используемых для последующей сборки и монтажа в странах ЕС, а также на сельскохозяйственные товары. Включено положение о возможности введения повторной, более высокой антидемпинговой пошлины. В соответствии с Соглашением между Россией и ЕС стороны перед принятием решения о применении антидемпинговых пошлин изучают представленные материалы и факты и предпринимают все возможные меры для нахождения конструктивного решения проблемы.

Одной из значимых мер защиты внутреннего рынка и ограничения импорта являются количественные ограничения или контингентирование. Это относится, в частности, к таким видам металлопродукции, как рулонная сталь, толстолистовая, балки/швеллеры, катанка. Как показывает практика, квотированию подлежат те виды проката, по которым наиболее конкурентоспособны российские поставщики.

В ФРГ наряду с тарифными формами регулирования импорта (таможенные сборы и пошлины) применяются и неявные формы торгового регулирования или нетарифные препятствия в качестве средств защиты национальных отраслей от иностранной конкуренции. Эти формы включают в себя: технические стандарты, сертификацию товаров, нормы и ветеринарные предписания, нормы и требования по экологичности и безопасности использования товаров, соглашения о самоограничении экспорта, административные требования к технической и товаросопроводительной документации.

Нетарифные препятствия по импорту в ФРГ направлены в основном на охрану таких отраслей, как пищевая и пищевкусовая промышленность (в рамках аграрного протекционизма ЕС), текстильная и швейная промышленность (через навязывание ЕС странам-экспортерам соглашений о самоограничении) путем установления минимальных цен и соглашений об их соблюдении, судостроение, где правительством предоставляются субсидии и возможно применение соглашений о самоограничении производственных мощностей верфей (по аналогии как было с соглашениями о текстиле), электротехническая промышленность, где по некоторым видам товаров установлены труднодостижимые технические нормы, которые можно рассматривать как чисто протекционистские для экспортеров этой продукции в ФРГ.

Нормы немецкого промышленного стандарта (ДИН), как и других стран ЕС, развиваются в основном на национальной основе, и это ведет ко все большему несовпадению стандартов различных стран на одни и те же качественные показатели товара. Участие ФРГ в ЕС создает дополнительные трудности для экспорта в страну, так как при ввозе товара необходимо соблюдать национальные нормы ДИН, а также стандарты, принятые в рамках ЕС. Страны ЕС переходят на единые нормы и стандарты, в основу которых положены немецкие стандарты ДИН. Нетарифные или технические препятствия особенно ярко проявляются при ввозе в ФРГ и сертификации промышленной продукции. Сертификация рассматривается как

средство предоставления потребителю гарантии о том, что приобретаемый им товар соответствует стандартам и требованиям, включенным в национальную и «эсовскую» нормативно техническую документацию. Нетарифные препятствия для экспорта в ФРГ возникают также и при применении немецкой стороной действующего законодательства о технике безопасности. Особенно интенсивно в настоящее время ведется работа по внедрению жестких экологических норм и стандартов.

ВЭД

Поддержка национального экспорта. Германия относится к числу стран с высокой степенью зависимости от мировой экономики. Ее экспортная квота (отношение экспорта к ВВП) в 2001г. превысила 32%. **По объему вывозимой продукции ФРГ занимает второе место в мире.** Сегодня треть всех поступлений в федеральный бюджет страны дает экспорт товаров и услуг, **четверть трудоспособного населения занята в сфере внешней торговли.**

Высокая зависимость экономики Германии от внешних рынков пробуждает ее оказывать всемерную поддержку отечественным предпринимателям в их работе по экспорту. Экспортная экспансия является одним из ключевых и характерных элементов, определяющих содержание и направление внешнеэкономического курса германского правительства.

В ФРГ давно уже сложилась и эффективно действует развитая система государственной поддержки и содействия национальному экспорту. Ее основными элементами являются:

- а) информационно-консультационное обеспечение фирм-экспортеров;
- б) меры финансового характера — страхование экспортных кредитов от экономических и политических рисков; страхование капиталовложений немецких фирм за рубежом; освобождение экспортеров от уплаты НДС; субсидирование научно-исследовательских работ;
- в) содействие в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности немецких фирм за рубежом;

Характерной чертой системы государственной поддержки экспорту в Германии является тесное взаимодействие государства и частных структур, диверсификация и взаимодополнение функций и задач между ними.

Организационно система государственной поддержки внешнеэкономической деятельности в Германии построена по трехуровневому принципу, позволяющему комплексно и всеобъемлюще решать вопросы экспортного содействия.

Самый первый и важнейший уровень образуют так называемые «три столпа» системы: Федеральное ведомство по внешнеторговой информации (БФАИ), зарубежные внешнеторговые палаты и их представительства, а также экономические отделы посольств и генеральные консульства. Эти блоки германской системы внешнеэкономического содействия тесно взаимодействуют друг с другом.

Федеральное ведомство по внешнеэкономической информации является чисто государственной структурой, имеет свои корреспондентские пункты во многих странах мира. Основной задачей ведомства является содействие развитию внешней торговли путем сбора, обработки и рас-

пространения информации, относящейся к сфере внешнеторговой деятельности. Финансирование деятельности БФАИ осуществляется по двум каналам: за счет госбюджета ФРГ по линии федерального министерства экономики и технологий, а также за счет поступлений от продажи информации.

Зарубежные внешнеторговые палаты являются добровольными объединениями германских предприятий и предприятий в стране пребывания. Они также частично финансируются из бюджета ФРГ через Федеральное министерство экономики и технологий. Зарубежные палаты и их филиалы представляют интересы партнеров обеих стран и оказывают содействие в развитии как экспорта, так и импорта. Выполняя тем самым важную задачу поддержки внешнеэкономической деятельности германских фирм.

Экономические отделы посольств и консульства полностью финансируются за счет средств бюджета через МИД. Важнейшей задачей германских посольств (149) и генеральных консульств (62) в экономической сфере является улучшение рамочных условий доступа германского бизнеса на рынки страны пребывания, политическая поддержка наиболее значимых и важных для Германии проектов, оказание консультационного содействия германским фирмам и обеспечение их интересов в стране пребывания, в первую очередь в контактах с ее официальными органами.

Второй уровень системы господдержки внешнеэкономической деятельности: содействие в выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом, финансирование экспорта и страхование экспортных кредитов, освобождение германских экспортеров от уплаты НДС, содействие инвестициям за рубежом путем предоставления гарантий по капиталовложениям, содействие наукоемкому экспорту, поддержка экспортеров со стороны федеральных земель, деятельность германских торгово-промышленных центров, участие в уставном капитале фирм с германским участием за рубежом.

Содействие выставочно-ярмарочной деятельности, приобретающей особо важное значение в условиях глобализации мировой экономики, немецких (главным образом мелких и средних) фирм за рубежом осуществляется преимущественно министерством экономики и технологий. Сегодня 60% всех промышленных компаний ФРГ в той или иной мере принимает регулярное участие в выставках и ярмарках, из них две трети — в зарубежных. Выделяемые министерством бюджетные средства для поддержки участия фирм ФРГ в зарубежных ярмарках и выставках идут на дотации расходов фирм, связанных с рекламой продукции, транспортировкой экспонатов, оформлением экспозиций фирм в рамках национальных стендов ФРГ. В 2001г. по линии федерального министерства экономики и технологий на эти цели было ассигновано 33,7 млн. евро.

Программа поддержки выставочно-ярмарочной деятельности министерства экономики и технологий в 2001г. показывает, какие мировые рынки представляют наибольший интерес для германской экономики, и где немецкие фирмы получают наибольшую господдержку. На первом месте стоит азиатский регион. На него приходится 45% всех участий германских фирм при поддержке государства. За ним следуют Европа (преимущественно

Восточная) — 20% всех участков, США — 15% и Латинская Америка — 13%.

Финансирование экспорта и страхование экспортных кредитов по линии страхового общества «Гермес» является одним из главных элементов государственной поддержки экспорта ФРГ. На эти цели ежегодно устанавливаются рамки общей суммы контрактов, в пределах которой допустимо страхование экспорта, а в бюджете страны предусматриваются соответствующие средства. В 2001г. на государственное финансирование экспорта и страхование экспортных кредитов предусматривались средства в 230 млрд. марок (117,6 млрд. евро).

Мерой содействия развитию германского экспорта со стороны государства служит также освобождение германских экспортеров от уплаты НДС (16% на продукцию промышленности и 5% на товары сельского хозяйства и продовольствие) при вывозе товаров в третьи страны (за пределы ЕС). При общем объеме экспорта Германии в 2001г. в 1246,3 млрд. марок (637,2 млрд. евро) возврат средств экспортерам в виде НДС составил 79,9 млрд. марок (40,9 млрд. евро).

Содействие инвестиционной деятельности немецких фирм за рубежом осуществляется путем предоставления государственных гарантий по капиталовложениям, обеспечивающих защиту инвестиций немецких фирм в развивающихся странах и в странах с реформируемой экономикой с высоким политическим риском.

Заключения для предоставления гарантий по инвестициям предоставляются фирмой PWC Deutsche Revision AG (Гамбург), которая во взаимодействии со страховым обществом «Гермес» уполномочена от имени государства принимать и рассматривать заявки фирм. Окончательное решение по ним принимает межминистерский комитет по гарантиям, действующий под эгидой федерального министерства экономики и технологий.

Объем средств, предусмотренных в бюджете на гарантии германских инвестиций за рубежом, в 2001г. достиг 16,3 млрд. евро (14,7 млрд. евро в 2000г.).

Определенное содействие наукоемкому экспорту мелких и средних фирм оказывается по каналам минобразования и исследований, которое финансирует до 50% расходов германских фирм на НИОКР, в т.ч. и в целях повышения конкурентоспособности экспортной продукции. В 2001г. объем средств, выделенных фирмам на научные изыскания по линии министерства, превысил 506 млн. евро или около 7% всех бюджетных средств министерства, предусмотренных на эти цели.

Большое внимание вопросу содействия внешнеэкономической деятельности уделяется со стороны федеральных земель. Поддержка немецких экспортеров на земельном уровне, в отличие от федерального, осуществляется преимущественно в двух формах: содействие в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности немецких фирм за рубежом и информационно-консультационное обеспечение фирм-экспортеров. Органами обеспечения поддержки выступают земельные правительственные структуры в лице соответствующих министерств, курирующих хозяйственную деятельность в земле, а также земельные и региональные ТПП. Ежегодные расходы на содействие внешнеэкономической деятельности на уровне земель составляли порядка 51 млн. евро.

Все более заметную роль в содействии внешнеэкономической деятельности в последние годы стали играть Германские торгово-промышленные центры, которые представляют собой организационное и территориальное объединение всех структур поддержки германского экспорта в стране пребывания, что существенно повышает эффективность их работы.

Организаторами и активными участниками таких центров выступают корпоративные экономические структуры Германии (отраслевые союзы, объединения и палаты), банки, федеральные земли и правительство ФРГ в лице Федерального министерства экономики и технологий.

На третьем уровне системы господдержки внешнеэкономической деятельности содействие немецкому экспорту со стороны государства осуществляется, с использованием политических рычагов и инструментов. Важнейшее значение здесь отводится программам федерального, регионального и земельного значения, направленным, на совершенствование инфраструктуры, расширение производства предприятий и отраслей, подготовку кадров, содействие малому и среднему бизнесу.

Наряду с государственными структурами в ФРГ непосредственную помощь экспортерам оказывают также общественные и частные организации. Отраслевые союзы, ассоциации, объединения, фонды и другие подобные негосударственные структуры являются в ФРГ важнейшим фактором экономической жизни и нередко оказывают на экономическое развитие страны большее влияние, чем государственные органы.

Нередко союзы располагают большими материальными ресурсами (здания, коммуникации), квалифицированными сотрудниками, имеют в своем составе исследовательские группы или даже институты, выпускают журналы и другие регулярные издания. Особенно велико значение союзов и объединений, непосредственно занимающихся внешнеэкономическими связями (Федеральный союз немецкой оптовой и внешней торговли, Восточный комитет немецкой экономики при Федеральном союзе немецкой промышленности. Немецкий конгресс торгово-промышленных палат. Федеральный союз мелких и средних предпринимателей).

Глобализация мировой экономики стимулирует процесс углубления международного разделения труда, составной частью которого выступает промышленная кооперация. Взаимные поставки на кооперационной основе в последние годы превышают 50% от общего товарооборота готовыми изделиями (а в машиностроении эта цифра превысила 60%) и имеют устойчивую тенденцию к росту.

Оказание экономического и технического содействия развивающимся и реформируемым странам относится к основным задачам федерального министерства экономического сотрудничества и развития (БМЦ). Инструментами реализации этих задач выступают частнопредпринимательские по форме компании ГТЦ (Германское общество технического сотрудничества) и ДЕГ (Германское общество по инвестициям и развитию), находящиеся в административном подчинении БМЦ и являющиеся федеральной собственностью.

Объем оборота ГТЦ в 2001г. составил 1 млрд. евро. На проекты, реализуемые по поручению BMZ, приходилось 800 млн. евро. На проекты, ко-

торые в течение года осуществлялись по поручениям других министерств и федеральных земель, приходилось 40 млн. евро. 90% оборота ГТЦ было реализовано по поручениям правительственных органов. Остальные 10% приходились на долю иностранных заказчиков, в большинстве своем международных организаций и финансовых институтов, а также частных компаний.

Новым и приобретающим все большее значение направлением является развитие сотрудничества с частным сектором развивающихся стран, так называемое public private partnership. PPP объединяет политические интересы развития госорганизаций с частными интересами предпринимателей таким образом, чтобы обе стороны достигали своих целей быстрее, дешевле и эффективнее. В 1999-2001гг. ГТЦ сотрудничало с 100 указанными организациями, в основном из числа мелких и средних фирм.

Целевой установкой деятельности компании ДЕГ является содействие процессам экономических преобразований в развивающихся и реформируемых странах, развития предпринимательской инициативы. ДЕГ в течение почти 40 лет выступает партнером частных инвесторов по реализации долгосрочных проектов сотрудничества.

В 2001г. объем финансирования инвестиционных проектов ДЕГ составил 1,3 млрд. евро при портфеле заказов в 2,2 млрд. евро. ДЕГ поддерживает инвестиционные проекты в 87 странах, из которых 33 относятся к числу самых бедных (с годовым доходом на душу населения до 780 долл.).

В качестве долгосрочных проектов, реализуемых при участии ДЕГ можно отметить: строительство на р. Upper Bhothe Koshi ГЭС мощностью 36 мвт. в Непале, стоимостью 12 млн. долл.; помощь Китаю в расширении лесопосадок в 18,9 млн. долл.; содействие немецко-египетскому предприятию ATOS в переходе от использования дорогих европейских экстрактов к производству фармацевтических и косметических препаратов на основе национальных растительных веществ (2,7 млн. долл.); поддержка 20 проектов в Таиланде с общим объемом кредитования малых и средних мероприятий в 20 млн. долл.; проект расширения производства плодоовощных консервов на крупнейшей турецкой фирме Penguen Gida Sanayi с финансированием в 8 млн. долл.

В 2001г. ДЕГ осуществляло инвестиционную деятельность в России в сфере малого предпринимательства. Группа инвесторов в составе ДЕГ, Европейского банка реконструкции и развития, американского фонда «Открытое общество» группы Дж. Сороса и голландской группы Triodosdoen для работы с такими предприятиями основали коммерческий банк КМВ.

ГРЕЦИЯ

Географическая направленность внешней торговли Греции определяется ее членством в Евросоюзе и ориентирована прежде всего на страны этого региона. На долю ЕС приходится 50% от общего объема внешнеторгового оборота. Доля остальных стран Европы занимает 20%. Далее следуют страны Азии (15%), Америки (5%), Африки (3,5%) и Австралии и Океании (0,5%).

Основными статьями греческого экспорта являются изделия легкой промышленности — верх-

няя одежда, ткани (20%), фрукты, овощи (10%), табак и табачные изделия (4,5%), растительные масла (5%), продукты перегонки нефти (9%), цветные металлы (4%), хлопок (3%), асбест, цемент и готовые стройматериалы (2%), рыбная продукция (2%).

В импорте основные позиции занимают нефть и нефтепродукты (5,5%), транспортные средства (8%), черные металлы (3%), машины и промышленное оборудование (9%), телекомоборудование (4,5%), фармацевтическая продукция (4%).

Внешнеторговый оборот Греции в 2001г. составил 40 млрд. долл. (34,3% ВВП) при 39,3 млрд. долл. в 2000г. (35,3% ВВП). Основными внешнеторговыми партнерами являются Германия и Италия (каждая 12% объема товарооборота), а также Франция, Великобритания и Голландия (каждая в среднем по 5-6% объема товарооборота). Таким образом, на долю упомянутых пяти стран приходится более 40% общего объема внешнеторгового оборота Греции.

Внешняя торговля Греции, в млн. долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2001/00, %
Товарооборот.....	38932,1	39285,1	40966,4	104,28
Экспорт.....	10510,1	10708	10032,6	93,69
Импорт.....	28422	28577,1	30933,8	108,25
Сальдо.....	-17911,9	-17869,1	-20901,2	-116,97

Экспорт Греции, по основным странам, в млн. долл.

	1999г.		2000г.		2001г.	
	сумма	уд.вес, %	сумма	уд.вес, %	сумма	уд.вес, %
Германия.....	1813,2	16,5	1316,1	12,3	1310,7	13
Великобрит.....	743,8	6,7	683,2	6,4	991,7	9,9
Италия.....	1531,8	13,8	978,2	9,1	966,4	9,6
Болгария.....	417,6	3,8	451,1	4,2	507,2	5,1
США.....	597,8	5,4	577,5	5,4	484,5	4,8
Франция.....	478,2	4,3	356,9	3,3	414,5	4,1
Испания.....	355,2	3,2	324,5	3	409,9	4,1
Македония.....	423,9	3,8	451,5	4,2	374,4	3,7
Румыния.....	214,4	1,9	381	3,6	286,9	2,9
Албания.....	224,8	2	250	2,3	284,6	2,8
Турция.....	337,6	3	542,6	5,1	283,1	2,8
Нидерланды.....	334,8	3	305,9	2,9	282,1	2,8
Кипр.....	414,7	3,7	505,5	4,7	281,5	2,8
Итого.....	7887,8	71,1	7124	66,5	6877,5	68,6
Всего.....	11084,2	100	10708	100	10032,6	100

В товарной структуре внешней торговли Греции главенствующее место занимают машины, оборудование и транспортные средства, на долю которых приходится 30% всего оборота. Второй основной группой являются продтовары и с/х сырье (17,5%). Третью-четвертую позиции разделяют продукция химической промышленности и текстиль, текстильные изделия (каждая по 11-12%). Доля еще трех групп — минеральные продукты, металлы и изделия из них, другие товары (код ТН ВЭД СНГ — 68-70, 90-97) составляют по каждой позиции от 6% до 8% внешнеторгового оборота. На долю древесины и целлюлозно-бумажных изделий приходится 4%, кожевенного сырья, пушнины и изделий из них 1,5%, и замыкают перечень драгоценные камни и металлы, изделия из них — 0,4%.

Экспорт Греции в 2001г. составил 10032,6 млн. долл. и продолжил тенденцию к сокращению на протяжении трех лет (93,7% от уровня 2000г. и 90,5% от уровня 1999г.).

Товарная структура экспорта не претерпела заметных изменений. Как и в предыдущие годы ее основу составляют продтовары и с/х сырье, а так-

же текстиль и текстильные изделия, на долю которых приблизительно в равных пропорциях приходится до 40% общего объема экспорта. В последние два года уверенно вышла на третье место группа минеральных продуктов (15%). Далее в интервале от 9% до 11% по каждой группе располагаются машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них и продукция химпрома. Незначительную долю в товарной структуре экспорта занимают кожаное сырье, пушнина и изделия из нее (2,5%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (1,5%) и драгоценные камни и металлы и изделия из них (0,4%).

Географическая направленность греческого экспорта как и в целом внешнеторгового оборота ориентирована на страны ЕС, на долю которых приходится 50% от его объема. Основными партнерами Греции являются Германия, Великобритания и Италия, на долю которых в совокупности приходится 40% греческого экспорта (среди стран ЕС эта доля достигает 75%).

Среди остальных стран Европы (30% греческого экспорта) лидирующие позиции занимают государства Балканского региона – Болгария, Македония, Румыния, Албания, Турция – 20% объема экспорта Греции (65% среди остальных стран Европы).

Импорт Греции, по основным странам, в млн.долл.:

	1999г.		2000г.		2001г.	
	сумма	уд.вес, %	сумма	уд.вес, %	сумма	уд.вес, %
Италия.....	4799,6	15,7	3776,1	13,2	3927	12,7
Германия.....	4731,1	15,5	3720	13	3804,8	12,3
Франция.....	2708,7	8,9	2110,1	7,4	1967,4	6,4
Нидерланды...1970,2.....	6,4	1704,9	6	1655	5,4	
Сауд. Аравия...291,7.....	10	912,5	3,2	1345,4	4,3	
Великобрит. ...1971,7.....	6,4	1468,7	5,1	1293,7	4,2	
Иран.....	457,8	1,5	1163,6	4,1	1226	4
США.....	1500	4,9	971,4	3,4	1169,2	3,8
Россия.....	525,4	1,7	1076,1	3,8	1081,3	3,5
Испания.....	1070,2	3,5	1002,1	3,5	1034,2	3,3
Юж. Корея.....	960	3,1	712,4	2,5	1019,6	3,3
Япония.....	1303,3	4,3	902,6	3,2	964,7	3,1
Китай.....	547,4	1,8	672	2,4	891,4	2,9
Бельгия.....	1044,2	3,4	799,8	2,8	880,3	2,8
Итого.....	23881,3	78,1	20992,3	73,6	22260	72
Всего.....	30569,3	100	28577,1	100	30933,8	100

На долю Америки приходится 8% греческого экспорта. Главным партнером выступают США (75% от экспорта в страны Америки). Далее в небольших, но примерно равных долях следуют последовательно Панама и Канада.

Доля стран Азии составляет 8%, и среди азиатских партнеров выделяются Израиль, Ливан, Япония, ОАЭ, Саудовская Аравия, совокупная в среднем равномерная доля которых равняется 4,2% или половине от всего объема греческого импорта в Азию.

Доля африканских стран невелика – 4%. Основные партнеры – страны Средиземноморья – Египет, Алжир, Сирия, Тунис – 2,5% объема экспорта.

Импорт Греции в 2001г. после некоторого сокращения в 2000г. продолжил тенденцию своего роста и достиг в 2001г. 30933,6 млн.долл. (108,2% к уровню 2000г. и 101,2% к уровню 1999г.).

В товарной структуре греческого импорта основную позицию продолжают занимать машины, оборудование и транспортные средства, доля которых в последние два года снизилась с 40% до

30%, за счет увеличения доли минеральных продуктов, прежде всего топливно-энергетических товаров, до 15% (в 1999г. – 6%). Равную долю в структуре импорта (по 12-13%) занимают продукция химпрома и продовольствие и с/х сырье. Далее равномерную долю (в среднем по 7,5%) разделяют группы текстиля, текстильных изделий и других товаров (код ТН ВЭД СНГ – 68-70, 90-97). В пределах 4,5% приходится на древесину и целлюлозно-бумажные изделия. Доля драгоценных камней и металлов, изделий из них традиционно остается на уровне 0,4%.

Географическая направленность импорта продолжает ориентироваться на страны ЕС (52%), Государства Евросоюза – прежде всего Италия и Германия, а также Франция, Нидерланды, Великобритания и Испания являются крупнейшими поставщиками своей продукции на греческий рынок – 50% от общего объема (среди стран ЕС эта доля достигает 95%).

25% объема импорта приходится на страны Азии, среди которых особо выделяются Саудовская Аравия и Иран, которые за последние 2 года увеличили свою долю в греческом импорте до 9,3% (в 1999г. – 2,5%), а в совокупности с поставками из Южной Кореи, Японии и Китая эта цифра достигает 20%, а в доле стран Азии составляет 80%.

Третьим крупным региональным партнером Греции являются страны остальной (исключая ЕС) Европы, доля которых в греческом импорте колеблется в пределах 15%. Безусловным лидером среди этой группы стран является Россия (30% всех поставок из стран остальной Европы). Далее следуют Турция (2%), Болгария (1,7%) и Румыния (1,4%). На долю этих трех балканских стран приходится 35% поставок из остальной Европы.

Главным партнером Греции в Америке являются США, осуществляющие 70% всех поставок с американского континента (6% греческого импорта). Среди других партнеров можно упомянуть Бразилию (0,7%), Канаду (0,4%), Панаму (0,2%), Аргентину (0,2%), Чили (0,2%). Доля этих стран в импорте Греции из Америки – 28%.

Доля стран Африки в импорте Греции – менее 2%. Выделяются такие страны, как Египет (0,4%), Алжир (0,4%), Марокко (0,2%), ЮАР (0,2%), Сенегал (0,1%).

Инвестиции-2002

В инвестиционной политике правительство Греции особое внимание уделяет привлечению частных капиталов на условиях софинансирования.

Государственные и частные инвестиции стали движущим рычагом развития греческой экономики. Наблюдающаяся тенденция снижения годовых процентных ставок по займам предприятиям, относительно низкие цены на энергоносители, значительные поступления в рамках 3 Программы поддержки ЕС по финансированию госказны и госпредприятий, а также проведение большого объема работ по подготовке к Олимпиаде 2004г., являются факторами, которые, как ожидается, усилят темпы роста инвестиций. Подтверждением такого прогноза является тот факт, что уровень замедления экономического роста в Греции является самым низким в Европейском Союзе, а перспективы скорейшего восстановления прежних

темпов развития выглядят наиболее реалистичными. В 2001г. инвестиции в основной капитал возросли на 8,5% при росте 7,8% в 2000г. Особенно заметен рост инвестиций в строительство, где этот показатель в 2001г. составил 10%.

Инвестиции в основной капитал Греции,
изменения в% к объему по годам

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

Валовые инвест.

в основной капитал	8,4	7,8	11,8	7,3	7,8	8,5	9,5
Частные	9,7	7,3	12,1	5,8	8,1	8,7	9,9
Част. кр. жил. строит.	15	7,5	13	5,4	8,8	9,7	12,6
Част. в жил. строит.	-1,2	6,6	9,8	6,9	-4,3	6	2
Государственные	2	10,4	10,5	14,7	6,2	7,5	7,5
В строительство	1,8	7,4	6,5	9	2,9	10	11
В оборудование	23,1	8,3	24,3	1,8	16,2	7	8

Госинвестиции в Греции финансируются из средств госбюджета через специальный его раздел — Программу инвестиций. В соответствии с данной Программой ежегодный прирост инвестиций в процентах к объему пред.г. составлял: 1999г. — 18,8%, 2000г. — 11,3%, 2001г. — 7,3%. В процентном отношении к ВВП госинвестиции в 2000г. составили 4,1%, а в 2001г. — 4,2%. По прогнозам министерства экономики и финансов Греции этот показатель в 2000г. должен равняться 4,3%.

Основные бюджетные средства по Программе инвестиций направляются прежде всего на развитие транспортной инфраструктуры, энергетики, реконструкцию существующих и строительство новых объектов, предназначенных для проведения летних Олимпийских игр 2004г. Крупнейшими проектами общенационального масштаба являются строительство автомагистрали «Игнатия», которая скоростной трассой соединит порт Игуменица на северо-западе Греции с Салониками и протянется к болгарской границе, метрополитена в Салониках, ряда энергетических объектов по программе Госэнергокорпорации, модернизация морских портов и сети железных дорог.

Важным инструментом инвестиционной политики является система экономических стимулов для частных инвесторов. Данная система регулируется рядом законов, в соответствии с которыми инвестору могут предоставляться налоговые и другие льготы практически во всех сферах экономики.

Завершается работа по подготовке обновленного закона «О развитии», который после принятия в начале осени 2002г. должен вступить в силу с 1 янв. 2003г. Главной его задачей является тесное соединение стимулирующих факторов (капиталовложений) с производством с целью достижения максимальной его рентабельности. Речь идет о создании благоприятных условий для существенного роста объемов инвестирования. Предполагается упростить процедуру его оформления и контроля за реализацией. Планируется предоставление налоговых льгот предприятиям с устаревшим оборудованием при использовании инвестиций на их модернизацию и расширение, а также предприятиям, оснащенным новейшей техникой, вкладывающим капитал в производство продукции самых передовых технологий. Реализация закона позволит создать новые рабочие места, повысить уровень экономического развития периферийных районов страны.

Новый закон призван отразить перемены в предпринимательской среде, произошедшие с 1998г. со времени принятия ныне действующего

закона «О развитии», в т.ч. и в связи со вступлением Греции в еврозону (повышенное инфляционное давление, наличие валютного риска).

Правительство уделяет серьезное внимание **расширению греческих инвестиций за рубежом**. Эта задача возведена в ранг официальной госполитики, что нашло отражение и в законодательстве страны. Принятый в 2000г. закон «Налоговые льготы, упрощения и другие положения» позволяет национальным компаниям избежать двойного налогообложения доходов, получаемых ими в результате деятельности дочерних фирм, находящихся в странах ЕС.

В соответствии со стратегической линией греческого руководства на наращивание экономического присутствия Греции в соседних странах основной поток ее инвестиций направляется в государства Балканского региона. Суммарный объем греческих капиталовложений на Балканах превышает 2 млрд.долл. и концентрируется в телекоммуникации, металлургии, производстве цемента, нефтепродуктов, в торговле и банковском деле.

Общий объем накопленных греческих инвестиций в России составляет 70 млн.долл., из которых 40 млн.долл. приходится на Москву. Греция находится на 28 месте среди стран-инвесторов, работающих на российском рынке. Греческие инвестиции в России сосредоточены в торговле, легкой и пищевой промышленности, лесопереработке, угледобыче, строительстве, общепите, сфере туризма.

Инвестиции-2001

Правительство Греции уделяет большое внимание **экспорту греческого капитала**. Эта задача возведена в ранг государственной политики. Закон «Налоговые льготы, упрощения и другие положения», который был принят в 2000г., позволяет национальным компаниям избежать двойного налогообложения доходов, получаемых ими в результате деятельности дочерних фирм, находящихся в странах ЕС. Между Россией и Грецией действует подписанное 17 июня 1993г. Соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений (вступило в силу в фев. 1997г.).

Стратегическая линия греческого руководства во внешней политике — усиление влияния Греции на Балканах. Важнейшим элементом реализации этого курса стало последовательное наращивание экономического присутствия Греции в соседних государствах. Данный процесс, главной составляющей которого являются **инвестиции греческих компаний в балканские страны**, особенно активизировался в последние годы.

В соответствии с директивой ЕС в Греции активно идет процесс приватизации естественных монополий: электрической корпорации ДЕИ, газовой корпорации ДЕПА, авиакомпания «Олимпик», нефтяной компании «Хелленик Петролеум», телекоммуникационной компании ОТЕ.

Во всех случаях в качестве метода приватизации греческим руководством избран вариант нахождения стратегического партнера, в руки которого переходит 10-30% акций компании. Вопрос о партнере решается на правительственном уровне по результатам объявляемого тендера. Предпочтение отдается более крупным и устойчивым в финансовом отношении компаниям в первую очередь отечественным, а также зарубежным.

Греция привлекательна для инвесторов: активно обновляется морской флот, осуществляются процессы приватизации госсобственности, проводится либерализация энергетического рынка страны. Большие инвестиции из стран Евросоюза привлекаются к строительству и модернизации объектов Олимпиады-2004.

Представители греческих деловых кругов в качестве большого успеха России отмечают участие компании «Лукойл» в тендере на приватизацию нефтяной компании «Хелленик Петролеум». «Лукойл» участвует в указанном тендере совместно с крупнейшей в Греции финансовой корпорацией «Лацис Групп» (67% капитала созданного СП принадлежат «Лукойлу» и 33% — «Лацис Групп»). Общий объем сделки составляет 800 млн.долл. По оценкам экспертов победа данного «тандема» не вызывает сомнений. Специалисты особо обращают внимание на то, что указанная ситуация является примером успешного инвестиционного проникновения российского капитала в ключевую отрасль экономики страны-члена ЕС. Первые иностранная компания покупает крупную долю стратегической нефтяной корпорации Греции.

Общий объем накопленных греческих инвестиций в России превысил 70 млн.долл. Греция находится на 28 месте среди стран-инвесторов на российском рынке. Основными сферами экономической деятельности, в которых сосредоточены греческие инвестиции в России, являются: торговля, сельское хозяйство, легкая и пищевая промышленность, лесопереработка, угледобыча, строительство, общественное питание, туризм.

ДАНИЯ

Банки

Основные элементы финансовой системы Дании: минфин Дании; Центральный банк (Danmarks Nationalbank); Ассоциация датских банкиров, объединяющая коммерческие банки и сбербанки — Финансовый совет; пенсионные фонды и страховые компании; Ассоциация ипотечных банков, представляющая залогово-кредитные институты; Копенгагенская фондовая и фьючерсная биржа; Датский центр ценных бумаг.

Финансовый рынок объединяет валютный рынок и рынок ценных бумаг. По данным Bank of International Settlements, Датский валютный рынок является 12 по мировой значимости. По данным на апр. 2001г., ежедневный обмен валюты в Дании составлял 23 млрд.долл. (лидеры — Великобритания — 504 млрд.долл.; США — 254 млрд.долл.). На валютном рынке Дании представлены.

— Датский национальный банк (Danmarks Nationalbank) — центральный банк.

— Датские коммерческие банки: два крупнейших — «Данске банк», поглотивший в 2000г. финансовый концерн «РеалДанмарк» с входившим в его структуру «Б. Г. банком», и «Унибанк». «Данске Банк» после покупки/слияния с концерном «Реал Данмарк», включая «Б.Г.Банк», стал вторым по величине в Скандинавии, с балансом в 1,3 трлн.дат. крон и собственным капиталом 68 млрд.дат. крон. (На первом месте — шведско-финско-датское банковское объединение «Нордик Балтик Холдинг» с общим балансом — 1,646 трлн.дат. крон, или 200 млрд.долл., собственный

капитал — 81,51 млрд.дат. крон, или 10 млрд.долл.).

«Данске Банк» через свои 614 отделений и 1100 почтовых отделений в Дании, контролирует/обслуживает более половины рынка. Его доля в суммарных активах датских финансовых институтов (1,787 трлн.дат. крон на 31.12.99.) составляет 48,87%, а из общей суммы причитающихся выплат и залоговой стоимости недвижимости по облигациям, ценным бумагам и залоговым документам (всего в Дании — 1 трлн.дат. крон), т.е. от суммы выданных кредитов, на долю нового банка приходится 35%. Вторым по величине и объемам операций в Дании является «Унибанк», вошедший в марте 2000г. в вышеуказанное скандинавское банковское объединение «Нордик Балтик Холдинг».

— Немногочисленные датские филиалы иностранных банков: Швеция — Svenska Handelsbanken, Skandinaviska Enskilda Banken, Германия и Голландия — представительства для осуществления кредитных, страховых и др. функций, а также два валютных брокера.

Крупнейшие банки Скандинавии, в млрд.датск.кр.

	Сумма баланса за 6 мес. 2001г.	Рыночная стоимость	Кол-во служащих
Nordea (Скандинавия).....	1.800	127	40.000
Danske Bank (Дания).....	1.539	88	17.564
SEB (Швеция).....	940	52	20.800
Svenska Handelsbanken (Швеция).....	949	51	16.000
ForeningsSparbanken (Швеция).....	751	82	9.239

По данным газеты Borsen.

На рынке ценных бумаг основными элементами являются: Копенгагенская фондовая и фьючерсная биржа (единственная в Дании), Датский центр ценных бумаг. В 2001г. на бирже осуществляли операции Датский нацбанк, 16 коммерческих банков, 5 специализированных брокерских компаний. Членами Датского центра ценных бумаг являются 230 учреждений, 100 из которых напрямую участвуют в клиринговом процессе.

Кредитная политика. Здоровое состояние финансовой системы Дании обеспечивает общедоступность внутренних кредитов для подавляющего числа датских резидентов, включая различные финансовые учреждения и частных лиц. Одним из основных условий предоставления кредитов является положительная кредитная история и баланс заемщика (для частных лиц — стабильный источник дохода), а также наличие ликвидных активов.

Центральная ставка рефинансирования Датского нацбанка в начале 2001г. оставалась неизменной — 5,4% до 9 фев. (снижена до 5,3%), с целью поддержания курса датской кроны на фоне общего ослабления курсов европейских валют (в т.ч. датской кроны) в целом по отношению к доллару. Впоследствии, во II пол. 2001г., особенно после 11.09.01. она неоднократно понижалась вслед за действиями Европейского Центрального банка (к концу 2001г. ставка снижена до 3,25%) и Федерального банка США (1,75%). С 9 нояб. 2001г. она составляла 3,6% против 5,4% в янв.-фев. 2001г. С 1.02.02 центральная ставка рефинансирования Нацбанка Дании снижена до 3,25%.

Действия ЦБ Дании по снижению центральной ставки рефинансирования, следовавшие за ЕЦБ и ЦБ США, вызваны стремлением оживления экономики и преодоления общемирового экономического спада с I кв. 2001г.

Размер центральной ставки рефинансирования Датского Нацбанка на конец каждого года за последний период: 1998г. — 3,95%; 1999г. — 3,3%; 2000г. — 5,4%; 2001г. — 3,5%; 2002-03гг. (прогноз) — 5,2%.

Жесткая экономическая, в т.ч. финансовая политика правительства в 2001г. сменилась стимулирующим воздействием на оживление экономики, а в соответствии с бюджетом 2002г., кроме сниженных ставок кредитования, правительством заморожен до 2003-05гг. рост налогов.

Валютное законодательство. Валютное регулирование Дании подпадает под действие Закона №372 от 23 дек. 1964г. с поправками, внесенными Законом №279 от 11 апр. 1988г., а также исполнительного приказа минпрома от 22 авг. 1988г.

В целом нет каких-либо ограничений для: иностранных прямых инвестиций в Данию и датских прямых инвестиций за рубеж; получения займов в банках страны и зарубежных банках компаниями, принадлежащими иностранному капиталу; репатриации капитала, займов, процентов по депозитам, дивидендов, прибыли филиалов компаний, авторских гонораров, лицензионных платежей и других платежей за услуги; импорта и экспорта; оплаты труда сотрудников и сбережений; портфельных инвестиций.

Несмотря на то, что в целом ограничения отсутствуют, датские резиденты обязаны предоставлять отчетную информацию.

Существует требование декларировать сделку на сумму более 60 тыс.дат. крон путем заполнения соответствующего формуляра для Нацбанка, в особенности в отношении физлиц, живущих в Дании и имеющих вклады в иностранных банках, приобретающих иностранные ценные бумаги, депонированные в иностранных банковских учреждениях, или осуществляющих страхование жизни или пенсионное страхование в иностранных страховых компаниях. Эти требования о направлении информации в ЦБ преследуют скорее цели статистического характера, чем валютного регулирования.

Предприятия, расположенные в Дании, при открытии счета в иностранном банке, обязаны также представлять декларации в ЦБ Дании с указанием названия и адреса иностранного банка, типа и номера открываемого счета.

Нерезиденты Дании, которые становятся резидентами страны и имеют счет в иностранном банке или иностранные ценные бумаги, депонированные в иностранных банках, также обязаны подавать вышеуказанную декларацию не позднее 3 месяцев после получения статуса резидентов Дании.

Как компании, так и физические лица-резиденты Дании могут осуществлять платежи из Дании за границу и получать платежи из-за границы в Данию только через уполномоченного валютного посредника или ЦБ Дании. Разовые платежи на сумму до 60 тыс.дат. крон могут осуществляться без соблюдения вышеупомянутого требования.

Деятельность финансовых институтов, таких как коммерческие, сберегательные и кооперативные банки, деятельность членов копенгагенской фондовой биржи, фондовых брокерских фирм и залоговых кредитных институтов подпадает под более детальное валютное регулирование ЦБ Дании.

Некоторые области промышленности, в основном, общественный транспорт, радиовещание, почта, телефонная связь, поставки энергии, добыча углеводородов, подпадают под госмонополию или управляются компаниями на условиях концессии.

Юристы и бухгалтеры должны быть гражданами Дании или других стран-членов ЕС. Предприятия, создаваемые в Дании, с учетом вышеуказанных ограничений, могут на 100% принадлежать иностранному капиталу.

Условием деятельности таких компаний является то, что все менеджеры и половина директоров (не менее двух) обязаны проживать в Дании (независимо от их гражданства) или быть гражданами стран-членов ЕС. В ряде случаев министерство по делам предпринимательства может предоставлять исключения по этому требованию.

Одним из немногочисленных изменений 2001г. явился новый законопроект, обязывающий работников банков и ряда других учреждений, невзирая на принцип «банковской тайны», незамедлительно сообщать о возможных подозрениях об отношении денег к терроризму и «отмыванию» денег.

В фев. 2002г. директивой КЕС для всех стран-членов ЕС, в т.ч. Дании повышены нормативы платежеспособности страховых компаний. Для 50 млн.евро крон начальных поступлений в виде страховых премий норма платежеспособности повышена до 16-18% от суммы предполагаемого страхового возмещения.

В соответствии с предложениями нового правительства Дании к финансовому закону-госбюджету 2002г., снижается (с 25% до 20%) требование нормы владения материнской компанией (например, иностранной) пакетом акций в датской дочерней компании для того, чтобы, в соответствии с законом об избежании двойного налогообложения, без уплаты налогов перечислять прибыль из дочерней компании в материнскую холдинговую компанию.

Экспорт

Товароборот внешней торговли Дании в 2001г. Увеличился на 4% (в долларовом исчислении — на 1,186%), составив 794,95 млрд.дат. крон или 95,5 млрд.долл. При этом экспорт увеличился на 5% (в долларовом исчислении — на 2,2%) и составил 423,812 млрд.дат. крон или 50,9 млрд.долл. Импорт вырос на 2,87% (в долларовом исчислении — на 0,3%) и составил 371,136 млрд.дат. крон или 44,6 млрд.долл. Положительное сальдо во внешней торговле составило 52,676 млрд.дат. крон или 6,3 млрд.долл.

Внешняя торговля Дании, в млрд.кр./долл.

	1999г.	2000г.	Изм.%	2001г.	Изм.%
Оборот.....	658,55/94,300	764,075/94,44	16,0/0,148	794,948/95,560	4,0/1,186
Экспорт.....	346,76/49,654	403,285/49,85	16,3/0,39	423,812/50,946	5,0/2,2
Импорт.....	311,79/44,647	360,790/44,6	15,7/-0,1	371,136/44,614	2,87/0,3
Сальдо.....	34,97/5	42,495/5,25	21,5/5	52,676/6,332	23,9/20,6

Источник: Udenrigshandelen, №2 2002г. и №3 2001г. (Средний курс 1999г.: 1 долл. = 6,9834; 2000г.: 1\$ = 8,0903; 2001г.: 1\$ = 8,3188 дат. кр.)

Доля в экспорте Дании группы (среди рассматриваемых товарных групп в системе СИТС) машин, станков, транспортных средств составила 27,5% — 14 млрд.долл. На втором месте группа минеральное топливо и электричество — 3,46 млрд.долл. (6,81%); на третьем — рыба и морепродукты, 2 млрд.долл. (доля — 3,95%, рост — 8,7% или 5,76% в

долларовом исчислении). Наибольший рост также отмечен в экспорте по группе изделия из металла (7,57% или 4,6% в долл.), составившем 1,4 млрд.долл.

Основные торговые партнеры, в млрд.дат.кр.

	Т-о, Доля Эксп. Имп.			Т-о, Доля Эксп. Имп.			Сальдо		
	2000г.	в %	2000г.	2000г.	2001г.	в %		2001г.	2001г.
ФРГ.....	148,387	19,5	73,243	75,144	165,177	20,8	83,272	81,905	1,367
Швеция.....	96,118	12,8	52,320	43,798	94,629	11,9	50,031	44,598	5,433
Великобр.....	71,270	9,4	38,328	32,942	68,856	8,66	40,511	28,345	12,166
Франция.....	37,783	5	19,172	18,611	42,649	5,36	21,544	21,105	0,439
Нидерл.....	47,222	6,2	20,039	27,183	45,546	5,73	19,240	26,306	-7,066
Италия.....	28,566	3,8	12,983	15,583	30,925	3,89	14,131	16,794	-2,663
ЕС всего.....	511,520	67,5	259,96	251,56	523,644	65,87	263,95	259,694	1,593
США.....	38,997	5,1	24,415	14,582	44,887	5,65	29,362	15,525	13,837
Япония.....	19,931	2,6	14,456	5,475	19,95	2,5	14,802	5,148	9,654
Всего.....	758,05	100	397,810	360,24	794,948	100	423,812	371,136	52,676
Скандинавские страны									
Швеция.....	96,118	12,8	52,320	43,798	94,629	11,9	50,031	44,598	5,433
Норвегия.....	40,605	5,4	22,299	18,306	40,410	5	23,520	16,890	6,630
Финлянд.....	23,118	3	13,695	9,423	21,966	2,76	12,527	9,439	3,088
Исландия.....	3,153	0,4	2,416	0,737	3,278	0,41	1,890	1,388	0,502
Всего.....	162,994	21,6	90,730	72,264	160,283	20,07	87,968	72,315	15,653

Источник: Udenrigshandelen, № 2 2002г. и № 3 2001г.

В импорте на первом месте также машины, станки, транспортные средства — 35,4%, 15,8 млрд.долл. На втором месте продтовары и живые животные — 9,62%, 4,3 млрд.долл. На третьем месте сырье — 3,44%, 1,534 млрд.долл. Наибольший рост отмечен по группе изделия из металла — 9,3% или 6,3% в долл. (1,4 млрд.долл.); группе морепродукты — 7,2% или 4,3% в долл. (1,22 млрд.долл.).

Торговля стран СНГ с Данией (включая страны Прибалтики). Внешнеторговый оборот стран СНГ с Данией в 2001г. вырос на 21,3% или в долл. — на 17,9%, составив 2,443 млрд.долл. Общий экспорт вырос на 14,06% или в долл. — на 10,9%, составив 1,070 млрд.долл. (на долю России пришлось 38,8%). Импорт увеличился на 27,6% или в долл. — на 24%, составив 1,373 млрд.долл. (доля России в общем импорте — 51,2%).

Доля в общем товарообороте стран СНГ: Россия — 45,8%; Литва — 19%; Латвия — 12,6%; Эстония — 12,1%; Украина — 6,2%; Беларусь — 2%. Доля прочих стран незначительна.

Импорт

Тарифные методы регулирования. Основанием для классификации перемещаемых через датскую границу товаров и определения размеров таможенной пошлины, подлежащей уплате с этих товаров, является Таможенный тариф, введенный в действие с 1 янв. 1988г. В его основу положены «Гармонизированная система описания и кодирования товаров» Совета по таможенному сотрудничеству, «Единая номенклатура ЕЭС» и «Единый тариф ЕЭС» («Тарик»). Как правило, в Таможенном тарифе установлены пошлины для ввоза товаров из третьих стран в процентах от стоимости товара. Имеются специфические таможенные ставки, выраженные в датской валюте за кг/л. Как и остальные члены ЕС, Дания применяет Единую номенклатуру ЕС при импорте товаров из стран-не членов ЕС. Вместе с тем, европейский Совет имеет ряд соглашений о торговых преференциях с рядом стран, согласно которым размер импортной пошлины значительно снижен. Размер импортной пошлины колеблется от 4 до 16% по разным группам товаров.

В Таможенном тарифе установлены пошлины для ввоза товаров из третьих стран в процентах от стоимости товара. Имеются также специфические таможенные ставки, выраженные в датской валюте за кг/л. В отношении импорта большинства протомоваров, произведенных в ЕАСТ, импортные пошлины полностью отменены.

Некоторые изменения в ставках импортных таможенных пошлин в рамках ЕС в 2000г. коснулись импорта бананов из отдельных стран Лат. Америки. Данная мера была вызвана желанием ЕС урегулировать давний торговый спор с США, поддерживаемыми эти страны и требовавшими устранения порядка квотирования импорта некоторых продовольственных товаров (в т.ч. бананов), что и было сделано при повышении ставок таможенных пошлин. В торговых конфликтах с США по ряду других вопросов (запрет ЕС на ввоз в Европу гормональной говядины, ответные штрафные таможенные санкции США в отношении с/х и продтоваров ЕС в 308 млн.долл.) ЕС подготовил и направил в ВТО списки американских товаров для наложения возможных встречных таможенных санкций сначала на 4 млрд.долл., а затем на 26 млрд.долл.

Касаясь тарифных методов регулирования импорта в Данию, можно отметить, что повышение ставок акцизов в 2000г. коснулось в целом прохладительных напитков, табака, отдельных видов упаковки и отдельных видов дизтоплива.

Таможенной очисткой товаров и таможенными пошлинами занимается, согласно законодательству стран-членов ЕС, импортер или его таможенный агент. Для очистки товаров бывает необходимо предоставление счета от иностранного экспортера. Для с/х продукции, химических веществ и некоторых других товаров требуется дополнительная документация.

Тарифные методы регулирования

Таможенные пошлины	Дания (ЕС)
Газ.....	нет
Уголь.....	нет
Сырая нефть.....	нет
Бензин.....	до 5%
Моторное масло.....	4-5%
Черные металлы.....	2-5%
Цветные металлы.....	5-6%
Одежда.....	13%
Ткани хлопчатобумажные.....	9%
Ткани шерстяные.....	11-12%
Ткани синтетические.....	10%
Машинотехническая продукция.....	до 4%
В т.ч., летательные аппараты.....	нет
Строительное оборудование.....	нет
Бензин (с содержанием свинца).....	4,02 кр. за
Бензин (без содержания свинца).....	3,37 кр. за л.
Газ автомобильный.....	1,43 кр. за л.
Газ иной.....	2 кр. за л.
Газ попутный.....	2 кр. за кг.
Диз. топливо моторное.....	2,12 кр. за л.
Диз. топливо для иных целей.....	1,49 кр. за л.
Уголь (в зависимости от марки).....	от 764 до 1311 кр. за т.

Примечание: по тем позициям, которые оговорены в двусторонних соглашениях, пошлины на 12% меньше обычных ставок.

Хотя официальными датскими органами отрицается сам факт наличия ограничений на импорт товаров и услуг или инвестиции, некоторые, правда, крайне незначительные, ограничения все же существуют. Дания придерживается всех сводов

правил ВТО/ГАТТ и законодательства ЕС в той части, в которой они влияют на торговлю и инвестиции. С/х продукция должна конкурировать с национальной продукцией, защищенной в соответствии с с/х политикой стран ЕС.

Исторически страна проводит политику, свободную от барьеров, она часто выступает за отмену торговых барьеров на международной арене. Прохождение через границу продовольственных и сельскохозяйственных товаров из стран, не входящих в ЕС, осуществляется в соответствии с «Общей с/х политикой ЕС». Пошлины на такие товары, как семена злаков, рис, молоко и молочную продукцию, говядину и телятину, оливковое масло и сахар устанавливаются посредством системы различных ставок, призванных уравнивать цены на импортируемую продукцию с внутренними ценами ЕС. В дополнение к обязательным ставкам наиболее важные импортируемые продукты облагаются импортными сборами, рассчитываемыми на основе процентного содержания сахара, молочных жиров, молочного белка и крахмала в продуктах. Хотя эти сборы делают некоторые виды сельскохозяйственной продукции неконкурентоспособными на европейском рынке, ситуация должна измениться в ближайшие несколько лет, и сборы должны быть приведены к единому тарифному эквиваленту и снижены в соответствии с Уругвайским раундом ГАТТ. Таможенные процедуры, в частности, классификация и оценивание стоимости товаров производятся в соответствии с правилами ЕС.

На большинство товаров не требуется лицензий на импорт. Исключения составляют алкогольные напитки, оружие, некоторые виды лекарств, продуктов питания и химических веществ. Членство Дании в НАТО обуславливает участие страны в особом режиме регулирования экспорта и реэкспорта стратегических товаров.

Дания имеет свои собственные стандарты на ряд продуктов питания, что обусловлено более высокими санитарными требованиями и экологическими стандартами.

Нетарифные барьеры. Ограничения, т.е. меры по защите внутреннего рынка страны от иностранной конкуренции методами, отличными от таможенно-тарифных, используются Данией в контексте общей торговой политики Европейского сообщества, в основном против товаров из стран, не входящих в ЕС.

1. Меры регулирования, связанные с воздействием государства на производство или торговлю, в т.ч. путем субсидирования производства и экспорта товаров.

– Субсидирование производства осуществляется в отношении сельскохозяйственного производства и экспорта в рамках единой с/х политики ЕС. Отмечается тенденция сокращения объемов и снижения популярности мер по субсидированию экспорта отдельных видов с/х товаров по линии ЕС, что вызвано в контексте торговых споров давлением со стороны США и других стран, взаимными требованиями по отмене и предотвращению экспортного субсидирования, включая с/х товары.

По аналогичным причинам (споры с Южной Кореей) с 2001г. в ЕС была отменена существующая система субсидирования строительства судов по новым контрактам, осуществляемая в Дании через Датский фонд кредитования судостроения.

Следует отметить принятую программу правительства (на ближайшие 10 лет) по стимулированию инвестиций в реконструкцию и замену старых рыболовных судов на новые с меньшей мощностью в целях бережливого использования ресурсов моря, что соответствует ограничительной политике ЕС и снижению квот на лов рыбы.

– Субсидирование экспорта товаров аналогично системе ЕС Данией не практикуется, единственным средством, применяемым датским правительством для финансовой поддержки товаров датского экспорта, является предоставление услуг по страхованию и гарантированию экспортных кредитов. Этим занимается Датский совет по экспортному кредитованию.

2. Таможенные и административные импортные формальности не имеют существенного значения в датской практике. Исключение может составлять различие в классификации тарифов для стран, не перешедших на Гармонизированную систему описания и кодирования товаров.

3. Стандарты. Этот вид нетарифных ограничений продолжает оставаться важнейшим барьером на пути товаров из третьих стран (также российских): машин, оборудования и промтоваров, продуктов питания.

Помимо стандартов, гармонизированных в рамках ЕС (ISO), в Дании имеется ряд национальных норм, содержащих более жесткие требования к безопасности для потребителей, химической чистоте, экологической безопасности.

Существовавший запрет на продажу в Дании пива и безалкогольных напитков, расфасованных в жестяные банки, являвшийся одновременно мерой скрытой защиты внутреннего рынка и поддержки собственных производителей («Карлсберг»), в 2001г. под давлением международных компаний-конкурентов отменен.

Все электробытовые товары, помимо соответствия стандартам ЕС, должны пройти апробацию в специализированном датском аттестационном агентстве «Демко».

С начала 2000г. для всех стран ЕС принято решение о гармонизации нормативов содержания нитратов и сульфатов в пищевых продуктах (в т.ч. маркируемых символом Е с соответствующим цифровым обозначением) и установлении нового единого уровня, равного 150 мг. на 1 кг. продукта. Отклоняются действовавшие до этого момента особые датские нормативы (60 мг. на 1 кг.), обеспечивавшие более высокие качественно-экологические показатели датских продтоваров, в т.ч. и экспортных. Такое решение приветствуется некоторыми крупными датскими компаниями, т.к. оно позволяет перейти от двойного к единому стандарту при производстве и поставках на рынок ЕС, при соответствующем снижении издержек производства.

4. Определенную роль в Дании играют такие виды торговых барьеров, как непосредственные количественные ограничения импорта и лицензирование импорта.

Главным образом эти виды нетарифных ограничений применяются против отдельных товаров, происходящих из стран ЦВЕ и ЮВА. Квота определяется ежегодно на основании решений Комиссии ЕС.

5. Административно-запретительные меры. В связи с коровьим бешенством Дания ввела внутри

станы новые правила разделки туш, предусматривающие обязательное удаление головного и спинного мозга. В соответствии с предложением Дании, новые правила разделки туш введены в качестве обязательных для всех стран ЕС с 1.10.2000г. В янв. 2001г. приостанавливался ввоз датской говядины на основные экспортные рынки. Указанные меры вызваны тем, что в Дании всего зафиксировано семь случаев коровьего бешенства. Также в конце 2000г. в ЕС в связи с аналогичными случаями в других странах введен запрет на использование мясной и костной муки для корма животных и рассматривается вопрос об утилизации запасов в качестве удобрения. Весной 2001г. вводился запрет на все животные продукты стран ЕС (из-за вспышки ящура).

6. Такая форма косвенных нетарифных методов регулирования ВЭД, как ограничения для захода иностранных судов в порты Дании и дополнительные портовые сборы, не практикуется. Имеются незначительные ограничения, связанные с экологическими требованиями. В целом Дания проводит в этом плане самую либеральную политику. Дискриминации по национальной принадлежности иностранных судов нет. Случаи бойкота судов (в т.ч. Беломорско-Онежского пароходства) со стороны ЕТФ признаются датским правительством как незаконные.

Инвестиции

Согласно данным Управления статистики Дании, в III кв. 2001г. количество находящихся в обращении датских облигаций выросло по сравнению со II кв. 2001г. на 1,9% (38,2 млрд.дат. крон); в т.ч. количество датских облигаций на руках иностранных держателей увеличилось на 7,3% (27,7 млрд.дат. крон); количество облигаций на руках у финансовых институтов Дании выросло за тот же период на 2,2% (24,5 млрд.дат. крон). Сократилось количество датских облигаций на руках прочих предпринимателей на 3,2% (11,5 млрд.дат. крон) и пенсионеров на 2% (2,5 млрд.дат. крон). Всего на конец III кв. стоимостная масса циркулирующих датских облигаций составила 2025 млрд.дат. крон (241 млрд.долл.) против 1987 млрд.дат. крон на конец II кв. 2001г.

На конец III кв. 2001г. на руках у иностранных держателей находилось всего датских облигаций на 379,45 млрд.дат. крон. Остальная часть (1645,55 млрд.дат. крон) приходилась на датских вкладчиков.

На конец 2001г. брутто госдолг Дании составил 694,8 млрд.дат. крон (83 млрд.долл.), в т.ч. внутренний госдолг — 611 млрд.дат. крон и внешний госдолг — 83,8 млрд.дат. крон; нетто госдолг — 513,5 млрд.дат. крон. По сравнению с пред. г. брутто госдолг Дании сократился на 16,4 млрд.дат.кр., внутренний госдолг — на 15 млрд.дат. крон, внешний долг — на 1,4 млрд.дат. крон, а нетто госдолг Дании сократился на 21,5 млрд.дат. крон.

За 9 мес. 2001г. отрицательное сальдо между брутто притоком (113,5 млрд.дат. крон) и брутто оттоком (125,3 млрд.дат. крон) фиксированных прямых иностранных капиталовложений (включая межгрупповые займы), т.е. прямых инвестиций в датскую экономику составило — 11,8 млрд.дат. крон.

В IV кв. 2001г. датские нетто прямые инвестиции за рубежом составили 5,2 млрд.дат. крон, в

т.ч. 3,4 млрд.дат. крон за счет собственного капитала. Иностранцы нетто прямые инвестиции за тот же период составили 9,6 млрд.дат. крон (6,7 млрд.дат. крон — собств. капитал). Всего в 2001г. датские нетто прямые инвестиции за рубежом составили 72,9 млрд.дат. крон, в 2000г. — 196,9 млрд.дат. крон; внешние нетто прямые инвестиции в Данию — 55,6 млрд.дат. крон, в 2000г. — 261 млрд.дат. крон (отрицательное сальдо — 17,3 млрд.дат. крон).

Механизмы регулирования инвестиций. В национальное законодательство Дании инкорпорировано 99% директив КЕС в отношении всего круга вопросов торговли на внутреннем рынке. Это же относится и к инвестициям, рост или сокращение которых регулируется исключительно спросом, свободной рыночной экономикой и общими правилами для всех, касательно определенной сферы вложения капитала. Как член ЕС, Дания выполняет решения ЕС по санкциям (бойкот, торговые ограничения) в отношении отдельных стран (например, Зимбабве — в связи с политической нестабильностью страны и действиями в отношении белых фермеров).

Выполняются все решения ЕС, в т.ч. по антидемпингу. Имеются специфические ограничения, характерные только для Дании, как экологические нормативы для судов, заходящих в датские порты и др. Но они применяются к экспортерам из всех стран, а не именно к российским. Специальных ограничений в отношении России нет. Инвестиции подпадают под весь спектр законодательной базы в отношении той или иной отрасли или сферы экономики. Немногочисленные исключения (гарантии) делаются для МСП с объемом оборота до 15 млн.дат. крон (выплата НДС с рассрочкой в 40, а не 25 дней, облегченные административные выплаты при открытии нового предприятия, некоторые льготные платежи при «смене поколений руководителей» и т.д.).

В системе регистрации предприятий для уплаты НДС правительство изменило нижнюю границу объема оборота предприятий (для их обязательной регистрации для уплаты НДС) с 50 тыс.дат. крон до 20 тыс.дат. крон. Это будет означать, что 35 тыс. мелких предпринимательских структур будут освобождены от уплаты НДС.

Новое правительство Дании в расчеты по новому закону-госбюджету 2002г. включило пакет снижения налогов (также мер прямого финансирования, субсидий) для предпринимательского сектора в целом, который значительно снижает общие суммы их налоговых выплат той части налогов, которые связаны с их исследовательской деятельностью.

Важную роль, с точки зрения привлечения инвестиций, здесь играет субсидирование (государственное, ЕС) конкретных видов деятельности. Правительство поощряет создание фондов в определенных сферах («Венчурный фонд для МСП», фонды и льготное кредитование молодых предпринимателей в отдельных отраслях — сельское хозяйство, рыболовство).

Механизм стимулирования инвестиций в приоритетные проекты в комбинации с возвратом налоговых выплат по CO₂ широко применялся для поощрения закупок оборудования для контроля за коровьим бешенством. В авг. 2000г. правительством Дании принято решение о возврате госу-

дарством налогов на CO₂ в 80 млн.дат. крон отраслевой организации датских производителей мяса. Данные средства были полностью использованы на финансирование правительственной программы оснащения мясной отрасли новейшим оборудованием по контролю заболевания КРС коровьим бешенством. Вся же кампания по борьбе с BSE, кроме самого оборудования обошлась датской отрасли 800 млн.дат. крон (100 млн.долл.).

Следует отметить принятую программу правительства (на ближайшие 10 лет) по стимулированию инвестиций в замену старых рыболовных судов на новые с меньшей мощностью в целях бережливого использования ресурсов моря, что соответствует ограничительной политике ЕС и снижению квот на лов рыбы.

Ряд видов деятельности подпадает под обязательное квотирование (в основном импорт с/х продукции из развивающихся стран), обязательную покупку лицензий (добыча природных ресурсов), внешняя торговля рядом товаров двойного назначения, химическими веществами, нефтепродуктами, отдельными видами оборудования и инструментов, рядом металлов и минералов, в т.ч. импорт алкоголя, текстиля, металлопродукции. Такой бизнес строго регламентируется.

Дания продолжает оставаться «налоговым оазисом» для международных холдинговых компаний, имеющих значительный оборот в Дании и перечисляющих прибыль из находящихся в Дании дочерних предприятий в материнские компании за рубежом, не выплачивая НДС. Речь идет о компаниях с такими известными торговыми марками, как «Кока Кола», «Макдоналдс», «Нестле». Представители партии «Список единства» в фолькетинге даже подготовили доклад по этому поводу, согласно которому 300 таких международных компаний не платили налоги уже 5 лет, а госбюджет Дании недополучает ежегодно от 7 до 14 млрд.дат. кр. в виде налогов от этих компаний. Инвестиционный поток из-за рубежа продолжается с расчетом на его окупаемость, а существующий порядок отвечает интересам крупных транснациональных компаний.

С 80гг. уходят от выплаты углеводородного налога и крупные операторы в области добычи нефти и газа в Северном море, которым предоставляется освобождение от этого налога при условии дальнейшего инвестирования прибыли в добычу, разведку нефти и газа. В результате льгот, в т.ч. вышеуказанного освобождения от выплаты углеводородного налога, за последние 10 лет казна недополучила от DUC (Датский подземный консорциум) 78 млрд.дат. крон, а только A.P.Mollet (главный подрядчик) задолжал государству 50 млрд.дат. кр.

Для рядовых компаний, например, экспортеров продовольствия в 2001г. в Дании отмечались проблемы с получением причитающихся субсидий ЕС по экспорту товаров, а объем их выплат по линии ЕС в Дании был рекордно низким с 1995г. и составил всего 1,9 млрд.дат. крон (в 2000г. — 3 млрд.дат. крон).

По линии ЕС и датского правительства в целом сохраняется субсидирование сельского хозяйства и экспорта продовольствия.

Важным событием 2000г. для Дании стала отмена с янв. 2001г. (по новым контрактам) в рамках ЕС субсидирования судостроения (всего в

2000г. на 900 млн.дат. крон — или до 9% от стоимости нового судна), что было вызвано обострением торговых споров с производителями в Южной Корее. Если ЕС не удастся заставить Южную Корею прекратить поставки новых судов на мировой рынок по демпинговым ценам, субсидирование судостроения в странах ЕС может быть возобновлено. Инвестиции в отрасль сохраняются, но с меньшими темпами роста.

Стимулирование приоритетных отраслей и регионов (в политике правительства). Важным механизмом государственного регулирования и стимулирования инвестиций продолжает оставаться порядок возврата некоторых зеленых налогов, в частности, на CO₂ при условии дальнейшего инвестирования средств в некоторых отраслях в природоохранные мероприятия, например, в энергетике.

Стоимость электроэнергии, вырабатываемой ВЭУ выше (60 ере за 1 квтч. для наземных ВЭУ и 43 ере за 1 квтч. для ВЭУ, расположенных в море) нежели рыночная стоимость электроэнергии, равняющаяся 17 ере., поскольку развитие ветроэнергетики (новых ВЭУ и как новой отрасли в целом) субсидируется/дотируется государством в основном за счет потребителей. Согласно планам правительства, субсидирование новых ВЭУ в виде фиксированных цен на электричество сохранится вплоть до 2004г. Для тех ВЭУ, которые построены до 2000г. (т.е. до момента изменения действовавшей схемы субсидирования), будет сохранена гарантированная стоимость 1 квтч. — 60 ере. Для построенных вплоть до 2003г. — стоимость 45-50 ере за 1 квтч. также гарантируется. Более высокое субсидирование будет предоставляться при замене старых маломощных ВЭУ на более мощные ВЭУ нового поколения. Но вся указанная система субсидирования ВЭУ, по планам правительства, должна сохраниться только до 2004г.

Либерализация рынка электроэнергии в Дании, намечается с 2003г. Целью является свободное рыночное формирование цен на электричество, привязываемое, возможно, к биржевым котировкам Nord Pool в Норвегии, но не определяемое крупными компаниями — монополиями поставщиками. С 01.01.01 разрешается торговать электроэнергией всем поставщикам более 1 млн.квтч. всего для 1700 потребителей, что равняется 35% потребления в Дании. С 01.01.03 на рынок электроэнергии будут допущены все желающие, которые охватят 100% потребления и 1,5 млн. организованных и зарегистрированных потребителей в стране. Намеченные изменения должны дать серьезный импульс привлечению инвестиций в отрасль.

Аналогичное воздействие на приток инвестиций должна оказать либерализация рынка газа в Дании, намеченная на 2004г.

Среди отраслей (связанных прежде всего с понятием «новая экономика»), в которые датское государство приоритетно стимулирует привлечение инвестиций, следует отметить информационные и компьютерные технологии, биотехнологии, отрасли связанные с исследованиями.

В отношении рынка мобильной телекоммуникации в Дании в сент. 2001г. правительством организовано конкретное мероприятие — аукцион лицензий на мобильную телефонную связь нового поколения UMTS. Лицензии получили 4 компа-

нии: TeleDanmark (США-Дания); Orange; Telia (Швеция); H3G (Швеция-Гонконг). Общая сумма поступлений в госбюджет Дании – составила 3,8 млрд.дат. крон (465 млн.долл.).

Среди приоритетных (в т.ч. с точки зрения поддержки правительством) объектов инвестирования, представляющих реальный интерес в Дании в 2001-02гг.: вложение дополнительных средств в проекты завершено строительства с длительным сроком окупаемости – переправы через проливы Большой Бельт и Эресунн; строительство метро в Копенгагене (основной подрядчик – госкомпания Qrestad) и транспорт в целом; подготовительные работы по проекту прокладки газопровода в Польшу (16 млрд.куб.м. с 2003-05гг.); подготовительные/проектные работы по строительству переправы через пролив Фэмер Бэльт между Данией и Германией (предполагается финансирование исключительно за счет частных инвестиций, возможно субсидирование проекта со стороны КЕС в 20% от общей суммы предлагаемых инвестиций в пределах 5 млрд.долл.); инвестиции в 15 млрд.дат. крон (2 млрд.долл.) в разработку добычи нефти в морском шельфе близ Фарерских о-вов, г.Эсбьерга (Дания), недавно открытая разработка титановых руд на п-ве Ютландия, золотоносных руд в Гренландии.

Среди датских регионов, которым отдается предпочтение со стороны датского правительства (льготы в виде специального налогообложения, субсидии, в т.ч. по линии ЕС) отмечается регион Эресунн.

При серьезной критике ЕС и, фактически, борьбе с субсидированием отдельных отраслей в отдельных регионах, кампаниями по возврату ранее полученных незаконных средств, в Дании сохраняется легальное субсидирование отдельных регионов в целом (например, компания «Скандлайнс» неоднократно протестовала в прессе и на уровне ЕС в отношении субсидирования переправы через пролив Эресунн). Сохраняется приоритетное развитие биотехнологической отрасли и субсидирование предприятий в регионе Эресунн в целом, о-ва Борнхольм. ЕС субсидирует развитие дорожной сети, инфраструктуры в регионе Эресунн в рамках программ TEN, Integreg II, соответственно. В июне 2000г. выделено на дополнительные работы 250 млн.дат.крон, в течение ближайших 10 лет будет выделено еще 250 млн.дат.крон.

Валютно-финансовое регулирование инвестиций осуществляется в соответствии с Законом №372 от 23.12.64 с поправками, внесенными законом №279 от 11.04.88, а также исполнительным приказом министерства промышленности и предпринимательства от 22.08.88.

Датское правительство поощряет иностранные инвестиции в экономику страны. Специального законодательства об условиях, при которых иностранцы могут осуществлять прямые инвестиции в датскую экономику, нет. Тем самым Дания распространяет национальный режим на иностранных инвесторов. Иностранцы могут заниматься любого рода предпринимательской деятельностью при условии соблюдения ими правил получения вида на жительство и разрешения на работу.

Нет ограничений для инвестиций, займов, репатриации капитала, процентов по депозитам, импорта и экспорта и т.д. Платежи осуществля-

ются через уполномоченных посредников или Центральный банк Дании. Разовые платежи до 60 тыс.дат. крон осуществляются без каких-либо формальностей.

В Дании действует **Программа государственного гарантирования инвестиций**, в т.ч. в страны ЦВЕ. Страхование осуществляется только в отношении политических рисков (национализация, военные действия). Гарантии датским компаниям предоставляются при условии выплаты ими ежегодной премии, в 0,5% гарантируемой суммы, и покрывают 90% инвестиций.

Инвестирование в экономику Дании в 2001г. стимулировалось многократным снижением кредитных ставок и центральной ставки рефинансирования Датского Нацбанка (3,25% с 15.02.01).

Обслуживание инвестиционного потока в Дании кроме развитого банковского сектора осуществляют 231 страховая компания (количество в результате процесса концентрации капитала сократилось с 1996г. на 7,6%).

После серьезного роста инвестиций в предпринимательство в 2000г. на 11,1%, в 2001г. их рост уменьшился в целом на 2%. В 2002г. ожидается дальнейшее сокращение инвестиций или их самый незначительный рост, что объясняется продолжающимся спадом в мировой и датской экономике. Ожидаемое улучшение международной конъюнктуры, что также поддерживается сниженными в США (1,75% – с 11.12.01), Европе и Дании (3,25% – с 9.11.01) центральными ставками рефинансирования, как ожидается, приведет к повышенному спросу на инвестиции не ранее середины 2002г. и в 2003г.

Объем оборота в промышленности Дании в IV кв. 2001г. сократился на 2%; для отраслей, производящих товары длительного пользования, сокращение оборота в тот же период составило 9%; только за IV кв. 2001г. объявлено рекордное для Дании количество увольнений – 6300 чел. Слабые ожидания в отношении промышленного производства, сокращения занятости связываются также и с 2002г. в целом. Все вышеуказанные факторы определяют мнение экспертов, которые ожидают, что максимальный рост инвестиций в частном секторе в 2002г. может составить не более 1-1,1%. При более благоприятной конъюнктуре рост инвестиций может, согласно прогнозам, составить до 5% в 2003г.

Согласно оценкам минэкономики, брутто объем фиксированных инвестиций в частный сектор экономики Дании за 2001г. составил 190,3 млрд.дат. крон.

Капвложения в частный сектор, 2000-03гг., (в фикс. ценах 1995г.)

	млрд.кр.	Рост в% по отн. к предг.			
	2000г.	2000г.	2001г.	2002г.*	2003г.*
Совокупные капвложения	194,2	11,1	-2	1,1	5
в т.ч. в оборудование	146,2	13,3	-1,5	1,5	5
в здания и сооружения	47,6	3,7	-2,5	0	5
Инвестиции, подверженные конъюнктурным изменениям	159,1	12,1	-0,6	1,5	7,2
в т.ч. в оборудование	129,7	12,7	0,4	1,9	6,1
в здания и сооружения	29,1	7,9	-3,8	-0,5	12,6
Инвестиции в особые отрасли**	35	6,6	-8,2	-0,5	-6,2
в т.ч. в стр-во судов и самолетов.....	6,7	109,8	-40,3	-12,5	0

* Предварительный прогноз.

**Инвестиции в сектор энергетики, транспорт, коммуникации, переправы через проливы Большой Бельт и Эресунн, инвестиции в строительство судов и самолетов.

Оценка правительства Дании по росту инвестиций, в %

1998г. 1999г. 2000г. 2001г. 2002г.* 2003г.*

Инвестиции в осн. средства.....	10,11	10,7-3,91,64,5
В т.ч. в жил. строительство.....	4,22,511-153,53,5
Общие в предпринимат.....	13,50,411,1-21,15
В т.ч. в здания и объекты.....	8,4-8,93,7-2,505
В т.ч. в оборудование.....	15,64,313,3-1,51,55
В гос. сектор.....	-2,82,56,75,722
В т.ч. в здания и объекты.....	-7,8-1,93833
В т.ч. в оборудование.....	3,77,510,53,511

Источник: минэкономики Дании. *Прогноз. В фиксированных ценах 1995г., что на 2% меньше, чем в 2000г.

В 2001г. среди инвестиций в оборудование выросли инвестиции в информационные технологии – в программное обеспечение (с 90гг. увеличились в 5 раз) и в компьютерное оборудование. Пример – разработка датской фирмой «Гига» новейшей технологии, обеспечивающей в 4 раза более быструю передачу информации по компьютерным сетям или в Интернете. Являясь небольшой фирмой (100 сотрудников) – единственной в мире обладательницей такой технологии, не имеющей достаточных средств для ее промышленной разработки, «Гига А/С» приняла предложение компании «Интел» (США) о покупке всей фирмы вместе с технологией за 9,4 млрд.дат. крон (1,2 млрд.долл.).

Выросли инвестиции в биотехнологии. В III кв. 2001г. выросли инвестиции в создание запасов (нефтепродуктов, сырья и т.д.) на сумму, равную 0,6% ВВП Дании. Эти инвестиции в росте ВВП в Дании составят 0,3%.

Со времени принятия закона «Пинсепаккен» (по названию религиозного праздника, в канун которого он был принят) составляющая расходов населения на жилье (оплата аренды и частного жилья) от их общего дохода выросла всего на 30%. В среднем в сумме доходов населения после вычета налогов доля расходов на постройку частных домов выросла с 37,4% в 1998г. до 44,1% в 2001г., а на приобретение частных квартир – с 36,2% в 1998г. до 47,4% в 2001г.

Инвестиции в жилищное строительство оцениваются в 62 млрд.дат.крон (61,6 млрд.дат.крон в 2001г.).

Некоторые области экономики, в основном, общественный транспорт, радиовещание, почта, телефонная связь, поставки энергии, добыча и реализация углеводорода, игровые автоматы подпадают если не под госмонополию, то под довлеющее влияние госструктур в акционерном капитале основных предприятий отрасли, либо управляются компаниями на условиях концессии.

Госбюджет (в 2001г. расходная часть – 416,1 млрд.дат. крон, доходная часть – 432,7 млрд.дат. крон), кроме расходов на жалование также предусматривает создание финансовых фондов, субсидий и др. механизмов по развитию отраслей и даже конкретных предприятий. Согласно финансовому закону-госбюджету 2002г., особенный упор правительством делается на поддержку (в т.ч. финансовую, также посредством министерских-секторных программ, создания фондов, субсидирования) информационных технологий, биотехнологий, транспорта и строительства отдельных объектов, новых промышленных технологий, бережного использования ресурсов моря рыболовной отраслью и экологического сельского хозяйства.

По оценкам и прогнозам министерства экономики и предпринимательства Дании, стоимост-

ные объемы инвестиций за счет госбюджета Дании (млрд.дат.кр.): 1998г. – 19,8; 1999г. – 20,4; 2000г. – 22,2; 2001г. – 24,1; 2002г. – 25,1; 2003г. – 26,2.

Бюджет 2002г. включает программы по поддержке предпринимательского сектора, что должно стимулировать инвестиции, всего на 1,3 млрд.дат. крон: пакет мер по поддержке предпринимательства – 500 млн.дат. крон; снижение налогов и акцизов – 400 млн.дат. крон; отмена запланированного роста тарифов на электричество – 300 млн.дат. крон; прочие инициативы – 100 млн.дат. крон

Правительство Дании, принимая новый бюджет, решило сэкономить на развитии ветроэнергетики – «заморозить» строительство трех крупных парков ветроэнергоустановок (ВЭУ), которые предполагалось разместить в море (с учетом розы ветров) на 5 млрд.дат. крон. На рост инвестиций (в т.ч. из-за рубежа) окажут запланированные на 2003-04гг. реформы и либерализация рынков электроэнергии и газа, соответственно.

Общая сумма субсидий/фондов, выгод от замораживания роста налогов, цен на электроэнергию и др., согласно принимаемому финансовому закону-госбюджету и общей экономической политике правительства Дании в 2002г. оценивается в 7,965 млрд.дат. крон (1 млрд.долл.). Сумма в 2000г. составила 8,4 млрд.дат. крон (1 млрд.долл.).

Портфельные инвестиции, рынок акций значительно развиты. При заметном общем падении рыночной фондовой стоимости акций многих компаний на крупнейших мировых биржах и тенденцией к понижению важнейших индексов (Nasdaq, Dow Jones) за I пол. 2000г.-I пол. 2001г., отмечался устойчивый рост датского индекса KFX. При серьезных колебаниях, в т.ч. после 11.09.01, наиболее устойчивый курс и его рост сохранили акции датских производителей медикаментов: Novo Nordisk, Lundbeck, Novozymes. В 2001г. количество инвестиционных фондов, отделений, банков в Дании превысило 450 (против 10 в 1980г.). Наиболее крупными участниками этого рынка являются Danske Invest (32,02%), Nordea Invest (26,52%), Bankinvest (10,74%), Juske Invest (7,02%), прочие (23,7%).

Рыночная стоимость акций датских и других компаний на фондовом рынке Дании в III кв. 2001г. по сравнению с III кв. 2000г. сократилась очень резко – на 201 млрд.дат. крон или на 21%. Падение курсов акций (прежде всего по пассажирским авиаперевозкам – SAS) объясняется напряженной ситуацией после событий 11.09.01 в США и опасениями терроризма. Выступая в окт. 2001г. в парламенте, премьер-министр бывшего правительства Дании отмечал, что по итогам 2001г. и в 2002г. госбюджет недополучит 25-30 млрд.дат. крон в виде налоговых платежей, т.е. практически на сумму ранее прогнозирувавшегося на 2002г. сальдо по выполнению госбюджета – 36,4 млрд.дат. крон, что должно было составить 2,6% от ВВП.

В проекте госбюджета на 2002г. заложено положительное сальдо в 23,37 млрд.дат. крон, а с учетом дополнительных расходов 19,2 млрд.дат. крон. (1,37% от ВВП). Основной причиной такой недостачи является то, что большинство инвестиционных фондов/пенсионных фондов Дании из-за обвала на фондовом рынке – существенного

снижения курсов акций многих компаний на фондовых биржах мира и в Дании в основном в III кв. 2002г. не получают достаточных дивидендов и не будут платить налоги. Возрастает давление с точки зрения покрытия госдолга и дополнительных госсредств на эти цели на 1,5 млрд. дат. крон в год крон (в т.ч. на процентные платежи по долгу).

Несмотря на отмечавшееся общее падение курсов акций сумма вложенных в них датскими инвестиционными фондами средств в 2001г. увеличилась по сравнению с 2000г. на 25 млрд. дат. крон до 282 млрд. дат. крон, при том, что выросла на 65 млрд. дат. крон сумма купленных ими иностранных акций, а курсы датских акций существенно снизились в стоимости.

В 2001г. в списке наиболее эффективных вкладчиков в акции российских предприятий (практически постоянно на первом месте) находился фонд Alfred Berg. Объем фондовой стоимости его отделения в **России** составляет 40-60 млн. долл.

Высокий уровень налогов (налоговое бремя в 2001г. составляет 48% ВВП) создает не самый благоприятный инвестиционный климат в Дании и вынуждает многих предпринимателей переводить свои капиталы за рубеж. Дания не участвует в зоне евро, средством обращения остается датская крона. Ее курс по соглашению с ЕЦБ привязан к евро ($\pm 2,25\%$)

ИНДОНЕЗИЯ

Индонезия продолжает оставаться единственным государством в ЮВА, где в посткризисный период (с 1998г.) сохраняется отрицательное инвестиционное сальдо: вывозимый из страны капитал превышает объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

По мнению председателя ТПП Индонезии Абуризала Бакри, эта тенденция будет сохраняться до конца 2004г. в связи с отсутствием в стране надлежащего инвестиционного климата и ограниченностью привлекательных для иностранных инвесторов высокоприбыльных секторов экономики.

В I пол. 2002г. (до балийской трагедии 12 окт.) наблюдалось резкое сокращение притока ПИИ в индонезийскую экономику: на 42% по сравнению с 2001г. и на 74% — по сравнению с 1997г. Ощутимо уменьшилось число проектов с участием ПИИ: с 566 в 2001г. до 402 в 2002г. (по стоимости — с 3,968 млрд. долл. до 1,674 млрд. долл.).

Значительно снизилась степень эффективности реализованных ПИИ. По прогнозам министра-координатора по вопросам экономики Дороджатуна Кунчоро-Якти, после событий 12 окт. на Бали, повлекших за собой паническое бегство иностранных инвестиций из Индонезии, к концу 2002г. этот показатель будет приближаться к нулю.

По международной шкале инвестиционного риска Индонезия (соседствуя с Россией и ПНГ) относится к группе наиболее неблагоприятных стран с индексом 22,5 (для сравнения, в соседней Австралии аналогичный показатель составляет 12,4). Ситуация усугубляется отсутствием надлежащих гарантий безопасности, правовой и законодательной базы, политической и социальной нестабильностью, процветанием коррупции и несанкционированных поборов.

Япония, один из крупнейших инвестиционных партнеров Индонезии, сократила к 2002г. объем инвестиций, составивших в 2000г. 1,954 млрд. долл., на 70%. По данным Японского банка международного сотрудничества количество японских инвесторов, собирающихся развивать деятельность на индонезийском направлении в ближайшие 3 года, сократилось в 8 раз.

Традиционной в 2002г. оставалась география ПИИ: Ява, Бали, Риау, богатые нефтяными месторождениями Северная Суматра, Южный Сулавеси и Восточный Калимантан. В этом контексте наиболее динамичной и поступательной с точки зрения привлечения и реализации ПИИ представляется Восточная Ява. В I пол. 2002г. на Вост. Яве было открыто 36 проектов с участием ПИИ общей стоимостью 88 млн. долл., создавших 3658 дополнительных рабочих мест для местного населения. В авг. 2002г. было запущено еще два инвестиционных проекта в сфере деревообрабатывающей промышленности (278 тыс. долл.) и в сфере услуг (333 тыс. долл.).

В целом к авг. 2002г. общий объем реализованных на Вост. Яве ПИИ (за 30 лет) составил 32,7 млрд. долл. Были осуществлены 792 проекта с участием более трехсот тысяч индонезийских рабочих. Проекты охватили 24 направления промышленности и сферы услуг: из них 127 проектов химпрома, 124 — металлургии, 89 — пищевого прома, 87 — торговли, 82 — деревообработки. Среди иностранных инвесторов доминировали: Англия (6,7 млрд. долл.), Гонконг (5 млрд. долл.), Австралия (1,9 млрд. долл.), Япония (1,8 млрд. долл.) и Саудовская Аравия (1,5 млрд. долл.).

По эффективности реализации ПИИ первое место в Индонезии удерживает о-в Батам: 84% при среднем показателе по стране в 20%. ПИИ на Батаме к маю 2002г. в общей сложности составили 3,3 млрд. долл. с числом проектов — 293. За первые 5 мес. 2002г. было открыто 36 новых проектов с участием ПИИ стоимостью 51,6 млн. долл., что на 24% превышает аналог. показатели 2001г.

До окт. 2002г. 66% иностранных инвестиций в Индонезию направлялось в сферу услуг и туризма, в значительной степени сконцентрированных на о-ве Бали. В результате массового ухода иностранцев с Бали было нарушено 58% экономической системы острова, 400 тыс. чел. лишились рабочих мест.

Под вопрос, по мнению местных обозревателей, ставится теперь и успешная реализация четырех крупных инвестиционных проектов в сфере горнодобычи (на Центр. Сулавеси, Сев. Малукках и в Папуа) общей стоимостью 3,5 млрд. долл., намеченных для реализации в ближайшее время. Кроме того, коэффициент политического потенциала, указывающий на степень воздействия правительства на создание благоприятного инвестиционного климата, в т.ч. — с точки зрения законодательного обеспечения, в Индонезии особенно низок именно в горнодобыче — 27 баллов при максимальных 100.

Правительство Индонезии предпринимает ряд различных шагов по обеспечению надлежащих юридических и правовых гарантий инвесторам (в т.ч. — разработка антитеррористического законодательства и рассмотрение поправок к трудовому законодательству). Большие надежды в плане восстановления доверия инвесторов возлагаются на сотрудничество с МВФ (программа МВФ в Индо-

незии продлена до 2003г.) и Консультативную группу по Индонезии, на заседание которой в янв. 2003г. индонезийцы рассчитывают особенно.

Иноинвестиции-2001

Инвестиции, их объем и структура определяют темпы развития национальной экономики Индонезии, состояние госбюджета и, соответственно возможность расчетов Джакарты по накопленному внешнему и внутреннему долгу государства. К началу 2002г. он составил 134,7 млрд.долл. – 90% ВВП страны. Из них 71,4 млрд. – государственный внешний, включающий 13 млрд. задолженность МВФ.

Госбюджет на 25% наполняется за счет налоговых и неналоговых поступлений от деятельности нефтегазового сектора, доминирующее положение в котором занимают ТНК (90% производства нефти и газового конденсата и 100% добычи газа). Потому активность их участия в развитии нефтегазовой отрасли посредством прямых инвестиций может служить неким барометром отношения к правящему режиму, оценки его как экономического, так и политического курса, опосредовано воздействуя на его устойчивость. Прямые заявленные иноинвестиции в целом в 1997г. при стабильном (диктаторском) режиме Сухарто превысили 33 млрд.долл., а в 1998 и 1999гг. (в послесухартовский период) сократились до 13,5 и 10,8 млрд.долл. В 2000г. они вновь возросли до 15,4 млрд.долл. и явились основным локомотивом экономического роста в 4,9%. Внутривнутриполитические доавгустовские катаклизмы 2001г. опять привели к сокращению объема прямых внешних инвестиций до 9 млрд.долл. (на 41,5%), прежде всего в новые проекты. Отчасти следствием этого стало уменьшение темпов экономического развития до 3,3% (который был достигнут за счет повышения отложенного внутреннего спроса). Реализация заявленных (плановых) иноинвестиций в нефтегазовый сектор, стабильно составляющих 5-5,5 млрд.долл., в 2001г. не превысила 50%, хотя обычно достигает показателя в 75-80%. Инвестиционный нефтегазовый рейтинг Индонезии, несмотря на сохраняющуюся заинтересованность в ней ТНК, упал с 25 до 80 позиции.

Правительство вынуждено предпринимать меры для улучшения инвестиционного климата. В их числе заявленные президентом гарантии обеспечения безопасности иноинвесторов и их имущества (в т.ч. и от произвола местных администраций в условиях автономизации), принятый в конце 2001г. закон о нефти и газе и находящийся на рассмотрении парламента законопроект об иноинвестициях.

Если закон о нефти и газе предусматривает уравнивание прав иностранных производителей (на основе контрактов о разделе продукции) с национальными компаниями и ликвидирует монополию «Пертаminy» в сфере реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках, то будущий закон об иноинвестициях (вместо действующего №1/1967) фактически снимет ограничения на инвестиции в ранее запрещенные для иностранцев отрасли, введенные ранее с целью защиты национального предпринимательства и по мотивам нацбезопасности. Проектом закона предусматривается предоставление иностранным инвесторам, заявленные инвестиции которых составляют

не менее 100 тыс.долл., прав постоянного местожительства в Индонезии с распространением на них всех налоговых и неналоговых льгот, которые имеют национальные предприниматели.

Координационным комитетом по капиталовложениям создаются специальные центры оформления заявок на инвестирование, что должно упростить (и удешевить) действующую бюрократическую многоступенчатую процедуру. Особую заинтересованность в получении статуса постоянного жителя уже проявили японские предприниматели – представители малого и среднего бизнеса (400 чел.), настроенные на перевод своего производства за границу. Они, тем не менее, считают, что минимальный уровень инвестиций должен быть снижен до 50 тыс.долл., а основным условием реализации для них такой возможности должно стать обеспечение правительством Индонезии не только благоприятной социально-политической обстановки, но и стабильности нацвалюты.

Внешние частные инвесторы Индонезии при принятии решений ориентируются на действия и решения международных финансовых институтов, прежде всего МВФ, ВБ и АЗБР, а также стран-доноров в рамках КГИ. Поэтому, несмотря на усиливающиеся требования в стране пересмотреть условия взаимоотношений с этими институтами с целью облегчения национального долгового бремени, правительство избегает ставить вопрос о частичном его списании. Проблема корпоративного долга решается в рамках Лондонского клуба на основе Франкфуртского соглашения (июнь 1998г.) под эгидой МФК (в 2002г. выплаты с учетом реструктуризации должны составить 19,5 млрд.долл., однако часть этой суммы будет покрыта материнскими компаниями стран-учредителей – 8,6 млрд.долл.).

Важнейшая проблема для правительства – смягчение бремени внутренней госзадолженности (65 млрд.долл.). Частично она решается за счет привлечения иностранного капитала в реальный сектор экономики и финансово-кредитные институты страны посредством приватизации – продаж преимущественно «стратегическим» (т.е. иностранным) инвесторам на основе тендеров контрольных пакетов акций госпредприятий и находящихся под контролем государства предприятий-должников. В согласованном с МВФ на 2002г. перечне числятся 24 из 144 госпредприятий, а предполагаемые поступления от реализации программы приватизации за год составят 650 млн.долл. (350 млн. пойдет на покрытие части дефицита бюджета, заложенного в 2,5% ВВП, а остаток – на выкуп части ранее выпущенных по поручению правительства сертификатов Центробанка). Процесс выполнения программы идет не совсем гладко, в т.ч. не в последнюю очередь и из-за определенного противодействия парламента (формальный аргумент – отсутствие закона о приватизации, фактически – националистические мотивы).

Национальная банковская система пока не в состоянии обеспечить в надлежащих объемах кредитование нацпредпринимателей, в т.ч. и тех, производство которых ориентировано на экспорт. Для возможного решения этой проблемы министерством торговли и промышленности в конце 2001г. было предложено создать т.н. Фонд восстановления Индонезии (ФВИ) с уставным капиталом в

200 млн.долл., 10 из которых гарантировало бы правительство. Однако эта идея пока не реализована, т.к. иноинвесторы по причине низкого инвестиционного рейтинга страны, непоследовательности правительства в реализации приватизационной программы, нерешенности проблем взаимоотношений центра и регионов по вопросу о собственности заняли выжидательную позицию, хотя некоторые из них (например, канадская «Манулейф») проявили явную заинтересованность.

Управление фондом должно будет осуществляться профессионалами — представителями частного бизнеса в рамках госпрограммы по развитию малого и среднего предпринимательства в четырех экспортноориентированных производствах: текстильном, обувном, целлюлозно-бумажном и электронике. Предполагается, что будут привлечены ресурсы государственного Агентства по реструктуризации банковской системы посредством продаж находящихся в его распоряжении акций предприятий-должников иностранным инвесторам и средства индонезийских граждан, разместивших в иностранных банках до 120 млрд.долл. (из них до 100 млрд. в Сингапуре). Часть из этих средств предназначена для обслуживания экспортно-импортных операций национальных предпринимателей, однако основная их сумма сосредоточена на накопительных счетах и не привлекается для развития индонезийской экономики. Национальный «беглый» капитал только за последние 4г. превысил 45 млрд.долл.

Предпринимательство

О значении малых и средних предприятий (МСП) для экономики Индонезии можно судить по нескольким ключевым показателям: в 2001г. МСП составляли 99% всех хозяйствующих субъектов экономики, в т.ч. 40,1 млн. приходилось на малые предприятия (МП), 57,7 тыс. — на средние (СП) и 2 тыс. — на крупные (КП). Доля в формировании ВВП составила 46,1% для МП, 17,4% — СП и 36,5% — КП. В МП занято 65,2 млн.чел. (88,6% трудовых ресурсов), СП — 8 млн. (10,85%) и КП — 406 тыс. (0,55%). МП обеспечили 44,4% нефтяного экспорта, СП — 14,3% и КП — 41,3%.

В 1997-98гг. МСП продемонстрировали способность динамично адаптироваться к кризисным явлениям в экономике и даже использовать их в свою пользу. По итогам исследования, проведенного экспертами подразделения технической помощи Азиатского Банка развития в 2001г., выяснилось, что до 1/4 прошедших исследования МСП действуют на рынке менее 5 лет, т.е. образованы в разгар кризиса, причем 78% из исследуемых не испытывали на себе негативных последствий кризиса, более того, 47% продемонстрировали позитивное развитие. Подобную устойчивость малые и средние предприятия проявили благодаря невысоким операционным издержкам, относительной простоте модернизации производства, переориентации деятельности на предоставление нового вида услуг (в сфере услуг работает до 30% МСП) и падению курса индонезийской рупии, в результате которого мало зависимые от импорта сырья и оборудования МСП вышли на внешние рынки, а также, где это было возможно, заменили импортную продукцию на внутреннем рынке.

В условиях посткризисной индонезийской экономики МСП сыграли также важную роль соци-

ального буфера. Образованные в 1997-98гг. новые МСП помогли отчасти сгладить социальные последствия кризиса, абсорбируя избыточную рабочую силу, образовавшуюся в результате массовых сокращений штатов и банкротств предприятий, а также миграции населения из обнищавшей деревни в город.

Объективное усиление социально-экономических позиций МСП подвигло постсухартовские правительства к пересмотру отношения к ним государства. До 1998г. в государственной политике приоритеты отдавались развитию крупных предприятий, построению финансовых, торговых, производственных конгломератов, объединяющих под одним руководством значительные ресурсные базы. Поддержка государства индонезийским олигархам выражалась в предоставлении приближенным к высшему руководству страны льготных госкредитов, упрощении процедур привлечения иностранных инвестиций и облегчении таможенного контроля. В конечном итоге именно необеспеченные должной финансовой отдачей кредиты, контракты, заключенные без экономической целесообразности и многократно возросшие непроизводственные издержки и привели к коллапсу ставшей высокзатратной экономики Индонезии.

Пришедшие на смену Сухарто правительства Б.Хабиби, А.Вахида и М.Сукарнопутри заявляли и заявляют об оказании господдержки «народной экономике» (к которой в Индонезии относят кооперативы, малые и средние предприятия), что зафиксировано отдельным пунктом согласованной с МВФ правительственной программы вывода индонезийской экономики из кризиса. В ней предусматривается облегчение доступа кооперативам и малым и средним предприятиям к льготным кредитам.

На цели развития малого и среднего предпринимательства странами Запада и международными финансовыми институтами выделяются значительные ассигнования в рамках оказания финансовой помощи Индонезии. Всемирный банк финансирует программу облегчения доступа предпринимателей указанной категории к информации в интернет и содействия заключению деловых контактов с применением электронных средств, АзБР предоставил 50 млн.долл. для оказания помощи МСП по выполнению импортных заказов.

С целью развития малого предпринимательства и кооперативов при содействии АзБР, МБР и МФК в Джакарте в авг. 1999г. открыт Центр предпринимательства АТЭС. На предприятия малого и среднего бизнеса стран АТЭС, число которых достигает 96% от общего количества предприятий региона, приходится 54% мирового товарного производства.

Правительственные программы по развитию МСП и кооперативного сектора пока весьма скромны. Было заявлено о намерении выделить 24 млрд.долл. на поддержку МСП, но в условиях дефицитного госбюджета выделяемые на эти цели средства были сведены до минимума.

Помимо ограниченной по размерам господдержки МСП, существует проблема несовершенства законодательной базы, регулирующей их деятельность. Расплывчато само понятие малых и средних предприятий, устарели критерии, по которым к МСП можно причислить хозяйствующие субъекты.

Новые распоряжения, регламентирующие финансовые, налоговые и другие вопросы МСП, сталкиваются с проблемой неправомерного применения их к КП. Так, указ президента №56 от 29.07.2002г., регулирующий процесс реструктуризации задолженности МСП, помимо того, что оставляет у местных предпринимателей много вопросов по своему содержанию, неопределен в своей адресности. Местные юристы считают, что льготами, предоставленными государством для МСП могут воспользоваться недобросовестные руководители КП.

Большое число МСП в Индонезии объединено в кооперативное движение, берущее начало с 1947г. Зарегистрировано 90 тыс. кооперативов, которые объединяют 27 млн. индонезийцев и формируют 5% ВВП. В результате экономического кризиса число действующих кооперативов сократилось к середине 1999г. до 77 тыс. Из-за нарушения банковской системы страны большинство кооперативов испытывает сложности в финансировании производственной и другой деятельности. Активы кооперативов оценивались в 1999г. в 15,4 трлн. рупий (2,2 млрд. долл. США), в то время как их собственный капитал составлял 5,1 трлн. рупий (720 млн. долл.). Собственные средства кооперативов в 5 раз меньше суммы совокупного уставного капитала индонезийских банков. Большинство кооперативов оперирует в области распределения, услуг, производства и реализации с/х продукции. Крупнейшими из них являются:

- Центральный кооператив госслужащих Инкопкар (услуги, торговые операции, промышленность и инвестиции, жилищное строительство, операции с ценными бумагами);
- Центральный рыболовецкий кооператив ИКПИ (экспортно-импортные операции, оптовая торговля, распределение сырья и оборудования, кредитование);
- Центральный деревенский кооператив Инкуд (внутренняя и внешняя торговля, предоставление услуг в сфере управления);
- Центральный аудиторский кооператив КДАН (предоставление аудиторских услуг кооперативам);
- Центральный кооператив производителей копры ИККИ (производство, сбыт, финансовые услуги, подготовка и повышение квалификации кадров, взаимодействие с госпредприятиями).

В индонезийской прессе ряд экономических аналитиков выступили с предложением начать программу финансовой поддержки МСП, на которую планируется затратить 24 млрд. долл., с коопераций, поскольку они более организованы и подотчетны налоговым органам, однако предпринимаемые правительством шаги свидетельствуют о непризнании им особой роли коопераций.

МСП и кооперации по-прежнему остаются наиболее жизнеспособными хозяйствующими субъектами индонезийской экономики, которые активно используют для своего развития современные информационные технологии, осваивают новые рынки, привлекают зарубежные инвестиции на микроуровне, увеличивают налоговые поступления в госбюджет, стимулируют увеличение доли товаров с высокой степенью обработки в экспорте страны. С 1992г. значительная часть товарооборота между **Россией** и Индонезией проходит через МСП.

ТПП

Образованная в 1968г. Торгово-промышленная палата Индонезии является уникальной общественной структурой. «По вертикали» она представляет интересы всех слоев бизнеса – малого, среднего и крупного, а «по горизонтали» охватывает своей деятельностью все сферы предпринимательства – промышленность, торговлю – внутреннюю и внешнюю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги. ТПП содействует развитию национальной экономики, опираясь на отечественные традиции и мировой опыт предпринимательства.

Основными задачами ТПП Индонезии являются: создание условий, необходимых для развития национальной экономики и укрепления регионального экономического роста; представление интересов индонезийских предпринимателей в отношениях с местными и иностранными органами власти; помощь в формировании правовой среды и инфраструктуры предпринимательства; содействие в установлении гармоничных трудовых отношений между работодателями и наемными служащими; сохранение природного баланса и предотвращение негативного воздействия экономической деятельности на окружающую среду.

Также приоритетным направлением ТПП Индонезии является оказание практической помощи местным предпринимателям в установлении деловых связей с иностранными партнерами. Тем самым Палата, совместно с Национальным агентством по развитию экспорта, активно содействует расширению зарубежных торговых связей, стимулирует экспорт товаров и услуг, привлекает иностранные инвестиции в индонезийскую экономику.

ТПП объединила весь спектр отечественного предпринимательства – от представителей малого бизнеса и коопераций до крупных концернов, промышленных и финансовых групп. Территориальные торгово-промышленные палаты (30 провинциальных и 300 районных) и 200 объединений предпринимателей, являющихся членами ТПП Индонезии, способствуют всесторонней реализации экономических интересов десятков тысяч участников хозяйственности по всей территории страны.

Руководство Палатой, на основании президентского акта №1 от 1987г. о ТПП, осуществляется Советом управляющих, возглавляемым президентом ТПП. С 1994г. им является крупный индонезийский предприниматель Абуризал Бакри.

В своей работе ТПП опирается на активную позицию подразделений и комитетов, а также на развитие основных видов деятельности: законодательской, выставочно-ярмочной, оценочной, экспортной, информационной и другие виды деятельности. Палата проводит сертификацию продукции и систем качества, оформляет сертификаты происхождения товаров, осуществляет юридическое консультирование, организует обучение предпринимателей.

Заметную роль в продвижении торгово-экономического сотрудничества играют страновые комитеты при ТПП, объединяющие индонезийские деловые круги, заинтересованные в развитии контактов с крупным или перспективным государством – торговым партнером Индонезии (в авг. 2002г. был образован подобный комитет по сотрудничеству с **Россией**).

На заседаниях комитетов ТИП Индонезии, тематических «круглых столах» обсуждаются актуальные проблемы развития отраслей, а также аспекты взаимодействия бизнеса и власти. Способствуя этому диалогу ТПП проводит экспертизу правовых актов, разрабатывает и вносит для обсуждения и принятия решений предложения по развитию экономики и предпринимательства.

Деятельность Палаты в последние годы обусловлена посткризисными проявлениями в экономике страны. Одной из основных перед Палатой поставлена задача всячески содействовать развитию национального экспорта, в т.ч. путем более активного привлечения к внешней торговле малых и средних предприятий, продемонстрировавших за последние 5 лет высокую устойчивость в кризисных условиях.

Для предоставления информационного обеспечения отечественным компаниям по поиску потенциальных партнеров в интернет создан сайт ТПП (www.kadin.net.id), на котором, помимо сведений о Палате и ведомствах, связанных с торговой деятельностью, любая компания, местная или иностранная, может бесплатно разместить информацию о роде деятельности и требующихся торговых партнерах.

ИСПАНИЯ

Во внешней торговле Испании машины и оборудование занимают одно из первых мест. В общем объеме испанского экспорта на них приходится 21%, а импорта — 23%.

Рынок машин и оборудования в Испании, в млрд.долл.

	Экспорт	Импорт	Производство	Потребление
1996г.....	15,71.....	25,42.....	23,76.....	33,47.....
1997г.....	16,37.....	25,73.....	23,38.....	32,74.....
1998г.....	17,07.....	29,21.....	26,45.....	38,59.....
1999г.....	17,01.....	31,48.....	26,39.....	40,86.....
2000г.....	17,84.....	34,2.....	27,11.....	43,47.....
2001г.....	20,9.....	34,5.....	30,8.....	44,4.....

Основное направление испанского экспорта приходится на страны ЕС (60,4%), Латинской Америки (11,5%), а также США и Канаду (8%). Доля испанского экспорта машин и оборудования в **Россию** составляет 0,4%.

Импорт из стран ЕС достигает 71,2% всего объема испанского импорта, из США и Канады — 11,3%, Юго-Восточной Азии — 2,1%. Доля экспорта России в Испанию равна 0,03% общего испанского импорта машинотехнической продукции.

Испанский экспорт, без экспорта автомобилей (% общего экспорта машин и оборудования): офисное оборудование и компьютеры — 9,44; системы распределения и контроля электроэнергии — 3,4; электрические кабели — 4,8; станки — 3,9; телекоммуникационное оборудование — 4,8; трубопроводное оборудование — 4,2; радио и телевизионные системы — 9,4; электронные компоненты — 4,8; подъемно-транспортное оборудование — 3,8.

Структура испанского импорта, без импорта автомобилей (% от общего исп. импорта машин и оборудования): офисное и компьютерное оборудование — 12,2; радио и телевизионные системы — 11,3; электронные компоненты — 5,1; телекомоборудование — 6,4; горнодобывающее и строительное — 4,8; станки — 3; насосы и компрессоры — 3,6;

измерительное и контрольно-тестовое — 3,2; подъемно-транспортное оборудование — 3; авиатехника — 7,4.

ИТАЛИЯ

Италия продолжает оставаться вторым торговым партнером России (после Германии) в Европе из числа стран дальнего зарубежья. Удельный вес России в совокупном итальянском экспорте составляет 1,2%, в импорте — 3,4%.

Основными факторами увеличения российского экспорта в Италию за 9 месяцев 2001г. были рост физических объемов поставок нефти, цен на природный газ и увеличение стоимости экспорта по большинству других значимых товарных позиций (за исключением металлов). Необходимо также отметить опережающие, по сравнению с экспортом, темпы роста российского импорта из Италии по всем основным товарным группам.

Торговля России с Италией

	I-IX2000г.		I-IX2001г.		рост в% к 2000г.	
	млрд.лир	млн.долл.	млрд.лир	млн.долл.	в лир.	в долл.
Оборот.....	14470.....	6687.....	17475.....	8072.....	20,8.....	20,7.....
Экспорт РФ.....	11082.....	5121.....	12879.....	5949.....	16.....	16.....
Импорт РФ.....	3388.....	1565.....	4596.....	2123.....	33.....	33.....
Сальдо.....	7695.....	3556.....	8283.....	3826.....	7,6.....	7,6.....

I-IX 2000г. — 1 долл. = 2164 ит.лир, I-IX 2001г. — 1 долл. = 2165 ит.лир.

Источник: Центр. ин-т статистики Италии

Экспорт. В российском экспорте в Италию, как и в предыдущие годы, основная роль принадлежит энергоносителям, стоимостные показатели поставок которых за 9 мес. 2001г. по сравнению с аналогичным периодом 2000г. увеличились на 22% (с 3802 млн.долл. до 4653 млн.долл., или 78% всего объема экспорта в Италию). Динамика экспорта в Италию основных видов энергоносителей: увеличились физические объемы поставок нефти, на которую приходится 34% всего объема российского экспорта в Италию, с 8,7млн.т. до 11,2 млн.т., экспорт российской нефти в Италию вырос на 29% с 1557,4 млн.долл. до 2016 млн.долл.; объем поставок природного газа из России в Италию увеличился на 22% и достиг 2303 млн.долл. (1888 млн.долл. в 2000г.), что соответствует 38% всего российского экспорта в Италию; снизился российский экспорт нефтепродуктов — с 2,1 млн.т. до 2 млн.т., с 328,9 млн.долл. до 293,2 млн.долл., т.е. на 11%, составляя 5% российского экспорта; возросли физические объемы поставок каменного угля, с 0,8 млн.т. до 0,9 млн.т., с 27,1 млн.долл. до 40,3 млн.долл., на 49% — за счет повышения цен.

Сложившаяся структура потребления энергоносителей в ближайшем будущем едва ли претерпит существенные изменения в плане кардинальной смены основных поставщиков и замены традиционных источников на альтернативные. Ввиду тенденций на увеличение удельного веса природного газа в энергобалансе страны, у России имеются возможности для дальнейшего расширения своего присутствия на итальянском рынке в качестве одного из ведущих поставщиков природного газа.

В 2001г. в Италию из России поставлено 20,2 млрд.куб.м. газа (21,8 млрд.куб.м. в 2000г.). Некоторое сокращение (но в рамках имеющихся соглашений) физического объема поставленного газа было обусловлено рядом факторов, в т.ч. снижением потребления газа в I кв. вследствие теплых

погодных условий, длительного ремонта австрийского участка газопровода, а также тем, что в 2001г. впервые Италия осуществила закупки газа из Норвегии. Подписанными между «Газпромом», ЭНИ и «Эдисоном» долгосрочными контрактами предусматривается наращивание поставок газа в 2002г. на 0,5 млрд.куб.м. Ориентировочные (с учетом права итальянской стороны на опцион) объемы газа, предусмотренные к поставке к 2005г., составят 25 млрд.куб.м., к 2008г. — 28 млрд.куб.м., или треть потребностей Италии в этом энергоносителе.

Италия приступила к выполнению начального этапа принятых в 1999-2000гг. постановлений правительства о либерализации рынка газа и электроэнергии, подготовленных в развитие соответствующих директив ЕС от 1997г. и призванных коренным образом изменить монополизированную структуру отраслей. Несмотря на то, что ведущей итальянской компанией газового сектора продолжает оставаться ЭНИ, а в электроэнергетике — ЭНЭЛ, контрольный пакет акций которых принадлежит государству, параллельно начал формироваться частный сектор в области энергетики, который концентрируется вокруг крупной частной компании «Эдисон». Правительством разработаны и поэтапно осуществляется ряд мер, направленных на дальнейшую либерализацию энергетики. Эти тенденции необходимо учитывать при планировании долгосрочных отношений с Италией в энергетической сфере.

Второй по значению товарной группой российского экспорта, на которую приходится 13,5% всего экспортного объема, является группа черных и цветных металлов, а также драгметаллы. За 9 месяцев 2001г. поставки металлов в Италию снизились на 11% и достигли 1,7 млн.т. (1,9 млн.т. за тот же период 2000г.) или 800 млн.долл.

Экспорт черных металлов снизился на 16%, составив 1,5 млн.т. (1,8 млн.т. за тот же период пред. г.), 300 млн.долл., что соответствует 5% всего объема российского экспорта в Италию. Экспорт цветных металлов (4,1% всего российского экспорта) вырос на 16%, до 125 тыс.т. или 242 млн.долл., что произошло за счет роста поставок алюминия и полуфабрикатов, составляющих 75% всего российского экспорта цветных металлов или 183 млн.долл. Значительно снизился экспорт драгметаллов (4,4% экспорта): с 331 млн.долл. до 260 млн.долл.

Крупной товарной позицией российского экспорта продолжает оставаться кожевенное сырье. За 9 мес. 2001г. его поставки выросли на 20%, достигнув 117 млн.долл.

Стоимостные показатели экспорта химтоваров (1,5% всего российского экспорта в Италию) выросли на 45%, с 79 млн.долл. до 114 млн.долл., что было вызвано увеличением поставок товаров, принадлежащих к трем основным позициям этой товарной группы: пластмассы, продукты неорганической и органической (удобрения) химии, на которые суммарно приходится 73% стоимости экспорта химикатов в Италию.

Возрос на 118%, экспорт продуктов питания, составляющий 0,8% в общем объеме российского экспорта (с 18 млн.долл. до 39,4 млн.долл.).

Экспорт в Италию товаров, входящих в группу лесоматериалов (1,2% всего российского экспорта в Италию), по стоимости снизился на 2%, соста-

вив 69 млн.долл. Снизились объемы поставок пиломатериалов: с 197 тыс.т. до 193 тыс.т. или в стоимостном выражении с 44,1 млн.долл. до 42,3 млн.долл.

Прирост физического объема отмечался в экспорте бумаги и картона (1% экспорта). Поставки бумажной массы выросли с 44 тыс.т. до 74 тыс.т., достигнув 29,7 млн.долл. Закупки Италией в России бумаги и картона выросли с 20,8 млн.долл. до 21,5 млн.долл.

Потребительские товары в российском экспорте составляют 1%. За 2001г. объемы поставок выросли на 12%, с 64,1 млн.долл. до 71,8 млн.долл. Рост экспорта произошел за счет увеличения поставок пряжи шерстяной (+22%), тканей х/б (+20%), тканей шерстяных (+394%).

Поставки машинотехнических изделий, объем которых за 9 мес. 2001г. упал по стоимости на 11% и составил 25 млн.долл., продолжали играть весьма скромную роль во всем российском экспорте в Италию. Удельный вес этой товарной группы упал с 0,6% до 0,4%, что произошло в результате сокращения на 29% (с 14 млн.долл. до 10 млн.долл.) поставок изделий общего машиностроения (главным образом машин общего назначения — на 80%, с/х машин — на 74%, машин строительного и горношахтного оборудования — на 78%). В тоже время экспорт металлорежущих станков вырос на 21% (с 4,8 млн.долл. до 5,8 млн.долл.), запчастей к автомобилям на 15% (с 1,7 млн.долл. до 2 млн.долл.) В 2001 в российском экспорте в Италию появилась новая позиция — комплектующих к мотоциклам, объем поставок которых составил 0,9 млн.долл.

Импорт. В 2001г. отмечено значительное увеличение стоимостных объемов импорта практически по всем позициям.

Ведущую позицию в российском импорте из Италии вновь заняли поставки потребительских товаров — 43% всех российских закупок в Италию в 2001г. За 9 месяцев 2001г. российский импорт товаров народного потребления вырос по сравнению с 2000г. на 33% и достиг 892,7 млн.долл. В этой товарной группе основную роль играли поставки одежды, белья и чулочных изделий (15% российского импорта из Италии), мебели (9,6% всего импорта), обуви (8,6% закупок), изделий из кожи (1,6%), тканей (2%).

В структуре и динамике этой товарной позиции необходимо отметить, что за 9 месяцев 2001г. закупки одежды, белья и чулочных изделий выросли на 41% до 316 млн.долл. (главным образом чулочные изделия — 77,3 млн.долл., пуловеры и кардиганы — 15,7 млн.долл., нижнее белье — 37,7 млн.долл., верхняя одежда — 114,3 млн.долл., аксессуаров к одежде — 46,1 млн.долл.). На 33% увеличились закупки в Италии обуви. За 9 месяцев 2001г. Италия поставила в Россию обуви на 181,8 млн.долл. Выросли закупки изделий из кожи (+46%, до 33,2 млн.долл.), а также тканей (+58%, до 51,7 млн.долл.), главным образом за счет увеличения закупок лощеных шерстяных тканей (32,1 млн.долл., рост импорта на 84%)

Резко увеличился импорт машин, оборудования и транспортных средств за 9 месяцев 2001г., который вырос на 44% и достиг 683,2 млн.долл. Эта товарная позиция по-прежнему остается на втором месте, составляя 32% всего объема российского импорта из Италии (26% за аналогичный период 2000г.). Структура закупаемых в Италии ма-

шинотехнических изделий в 2001г. мало изменилась. Основное место (80% от общего объема закупок в Италии машинотехнических товаров) принадлежит изделиям общего машиностроения, импорт которых за 9 месяцев 2001г. увеличился на 47% до 549 млн.долл., главным образом за счет увеличения закупок машин общего назначения (74,6 млн.долл.), оборудования для обработки пластика и резины (119 млн.долл.), кранов и запорной аппаратуры (32 млн.долл.), пищевого оборудования (49 млн.долл.), промышленных кондиционеров и вентиляторов (28,5 млн.долл.), строительного и горношахтного оборудования (13 млн.долл.), насосов и компрессоров (22,9 млн.долл.), печей и горелок (9 млн.долл.). За 9 месяцев увеличились закупки электротехнических изделий (на 23%, до 68 млн.долл.) и средств транспорта (на 45%, до 24,5 млн.долл.).

Импорт химтоваров за 9 мес. 2001г. увеличился на 40,7%, до 136 млн.долл., удельный вес этой позиции составил 6,4%. Основное место в группе химтоваров принадлежит закупкам парфюмерных и гигиенических средств и медикаментов, объем которых вырос по сравнению с аналогичным периодом 2000г. на 33% до 46,5 млн.долл. или 2,2% импорта химической продукции из Италии. Объемы импорта такой химической продукции производственного назначения, как пластмассы, лаки и краски, продукты неорганической химии, также увеличились и соответственно их доля во всем импорте химических товаров из Италии выросла с 15% (21 млн.долл.) до 24% (33 млн.долл.). За 9 месяцев 2001г. выросли закупки в Италии резинотехнических изделий (шины, промышленные изделия из резины): с 25 млн.долл. до 35 млн.долл., что соответствует 1,6% всего российского импорта из Италии.

Следующей по удельному весу группой российского импорта из Италии (4,7% всего объема или 55,7 млн.долл.) являлись строительные материалы и товары для ремонта. Италия поставляет в Россию на 2,2 млн.долл. деревянных дверей и оконных рам, на 10,5 млн.долл. керамической сантехники, на 32,9 млн.долл. керамической напольной и настенной плитки.

В группе продовольствия, на которую приходится 3,8% импорта России из Италии или 51 млн.долл., ведущие позиции принадлежали консервированным фруктам (27% всех закупок продовольствия или 14 млн.долл.). Произошло некоторое увеличение импорта алкогольной продукции. За первые 9 месяцев 2001г. было закуплено: элитных вин на 1,2 млн.долл. против 0,6 млн.долл. за тот же период 2000г., коньячной продукции и других крепких спиртных напитков на 4,7 млн.долл. (229 тыс.долл.), однако импорт «дешевых» виноградных вин снизился с 3,7 млн.долл. до 2 млн.долл.

За 9 мес. 2001г. в Италии было закуплено бумаги и печатной продукции (картон и бумага, включая гофрированную, упаковочную и техническую и обои) на 32 млн.долл., что соответствует 1,5% российского импорта из Италии, кожевенного сырья — на 31,6 млн.долл. (1,5%), металлов — на 24,7 млн.долл. (1,2%), стекла и изделий — на 9,5 млн.долл. (0,5%), табака и табачных изделий — на 5,2 млн.долл. (0,2%).

По итогам 2001г. рост товарооборота составил 8,9%, достигнув 10,8 млрд. долл., в т.ч. экспорт России увеличился на 2,2% до 7,6 млрд.долл., им-

порт — на 37,5% до 3,2 млрд.долл. Рост товарооборота в 2001г., в частности российского экспорта, мог бы быть выше, однако произошедшее в IV кв. 2001г. резкое падение цен на нефть вызвало уменьшение темпов роста торговли в целом за год.

	Структура торговли			
	I-IX 2000г.		I-IX 2001г.	
	млн.долл.	уд.вес в%	млн.долл.	уд.вес в%
Экспорт РФ, всего	5121	100	5949	100
Энергоносители	3802	74	4654	78
-газ	1889	37	2304	38
-нефть	1557	30	2016	34
-нефтепродукты	329	6	293	5
-каменный уголь	27	0,5	40	0,6
Черные металлы	358	7	300	5
Цвет. и драг. металлы	539	11	771	13
Продовольствие	18	0,4	40	0,7
Хим. товары	79	1,5	115	1,5
Лес и производные	71	1,4	69	1,2
Бумага и печатная продукция	47	0,9	52	0,9
Потреб. товары	64	1,2	72	1,2
Кожевенное сырье	97	1,9	117	2
Маш., оборуд., трансп. ср-ва	28	0,6	25	0,4
Импорт РФ, всего	1565	100	2123	100
Потреб. товары	669	42,3	893	42,7
Машины, оборудование и трансп. средства	474	30	683	32
Хим. товары	97	6,1	136	6,4
Ремонтно-строит. материалы	64	4,1	99	4,7
Продовольствие	54	3,5	82	3,8
Бумага и печатная продукция	25	1,6	32	1,5
Кожа	22	1,4	32	1,5
Металлы	11	0,7	25	1,2

КАЗАХСТАН

Инвестиции

В 2001г. инвестиционные процессы в Казахстане характеризовались стабильно высокой динамикой. Наблюдалась устойчивая тенденция роста инвестиций в основной капитал, объем которых вырос на 21% по сравнению с аналог. показателем 2000г. Оживление инвестиционной активности было связано с заметным улучшением финансового положения предприятий в предыдущие годы, которое обусловлено благоприятной для казахстанских экспортных отраслей конъюнктурой на мировых сырьевых рынках и укреплением позиций предприятий на внутреннем рынке в связи с реализацией правительством политики импортозамещения.

Основными источниками инвестиций были собственные средства (58%) и иноинвестиции (30%), доля бюджетных средств составила 12%. Поскольку рост производства в 2001г. происходил за счет дополнительной загрузки существующих мощностей, то развитие этих процессов не требовало вовлечения масштабных инвестиций и осуществлялось за счет собственных средств предприятий. Усилилась роль государства среди источников финансирования. В 1997г. доля государства в совокупном объеме вложений в капитальное строительство составляла 6,9%, то в 2001г. эта цифра превышала 11%. Эта тенденция продлится и в 2002г., т.к. на финансирование важных объектов инфраструктуры в республиканском бюджете выделяется 90 млрд. тенге, что на 30% превышает сумму по бюджету 2001г.

В числе приоритетных задач правительства на 2002г. — такие проекты, как продолжение реконструкции и строительства г.Астаны. освоение Амангельдинского газового месторождения, продолжение строительства ж/д участка Донское-Краснооктябрьский рудник. Принципиальным изменением в инвестиционной сфере стало сокращение с 1999г. доли иноинвестиций в совокупном объеме, что ослабило зависимость Казахстана от колебаний на мировом финансовом рынке. За I пол. 2001г. в экономику РК поступило 2131 млн. долл., из которых 80,8% было направлено в нефтегазовую отрасль. Лидирующая роль принадлежала США, на которые приходилось 46,6% от совокупного объема, на 2 месте была Канада, объем вложений которой составил 11,8%. За ними следуют Великобритания — 10,9%, Италия — 9,0%, Китай — 4,5%, Россия — 3,8%.

Основными объектами вложения инвестиций стали расширение и реконструкция существующих мощностей (40%), приобретение и установка нового оборудования (25%), покупка и освоение новых технологий (10%), строительство (10%), инвестиции в НИОКР (1%).

В 2001г. наблюдался рост дифференциации объемов инвестирования на региональном уровне. В Западно-Казахстанской, Атырауской, Мангистауской, Актюбинской обл. и г.Астане объем инвестиций вырос в 9 раз, в то время как в других областях этот показатель увеличился в 3 раза по сравнению с уровнем предг.

Среди отраслей экономики Казахстана топливная промышленность по масштабам инвестирования занимала лидирующее положение, и ее доля в общем объеме инвестиций промышленного сектора составила 50%.

Хотя в 2001г. наблюдался значительный рост инвестиций, их объем был недостаточен даже для простого воспроизводства основных фондов. Среди факторов, препятствовавших более высоким темпам роста, можно назвать неблагоприятный инвестиционный климат, растущую внешнюю задолженность правительства РК, низкий кредитный рейтинг предприятий, не позволяющий им привлекать средства на мировых рынках капитала, недостаточная инвестиционная активность местных финансовых институтов, проблема оттока капитала за рубеж.

Анализ инвестиционной деятельности в 2001г., дающий представление о структуре и основных направлениях размещения инвестиционных средств, позволяет выявить возможные пути развития инвестиционной деятельности в 2002г. Сложившееся в конце 2001г. сочетание основных конъюнктурообразующих факторов вызовет замедление роста инвестиционных вложений в Казахстане. Необходимость погашения растущей внешней задолженности существенно отразится на и без того ограниченных инвестиционных возможностях казахстанского правительства. Значительный рост тарифов естественных монополий, начавшийся уже в I кв. 2002г. негативно повлияет на финансовое положение предприятий. Сдерживать инвестиционный процесс в нефтедобывающей промышленности будет также недостаточная отлаженность производственного цикла ранее простаивавших казахстанских машиностроительных предприятий, которые не смогут быстро выполнять заказы нефтяных компаний на производство оборудования.

КАНАДА

Фондовая биржа

Наиболее важное событие на канадском фондовом рынке произошло 1 мая 2002г., когда суммарный показатель биржевой активности Торонтской фондовой биржи индекс TSE 300, просуществовавший 25 лет, был заменен на новый индикатор — S&P/TSE. Основным мотивом данного шага, который поддержали главные биржевые игроки — доверительные и пенсионные фонды, явилось желание придать основному биржевому показателю страны большую гибкость и избирательность, избавившись от десятков мелких и неликвидных активов. Заявлено, что ценные бумаги 75 компаний будут исключены из нового индекса. Суммарный вклад их активов не превышает 2,5% от общего объема нового S&P/TSE.

По оценкам аналитиков фондового рынка, новый индекс S&P/TSE должен был встряхнуть рынок и подтолкнуть его к существенному росту. Этого не произошло из-за осторожной позиции канадских инвесторов, которые не спешат переводить высвободившиеся средства в акции оставшихся 225 компаний. В I пол. мая биржевой индекс оставался на значениях прошедшего месяца (апр.), колеблясь в пределах 7600-7700 пунктов. Однако под давлением общих негативных тенденций в мировой экономике, а также вследствие снижения доверия населения к корпоративным ценным бумагам за период с июня по июль 2002г. индекс Торонтской фондовой биржи S&P/TSX совершил падение на 18%, составив к концу месяца 6161,08 пункта.

Основные показатели Торонтской фондовой биржи (TSE) в 2002г.

	январь	февраль	март	апрель
	TSE 300	TSE 300	TSE 300	TSE 300
Объем.....	7648,49	7637,50	7851,47	7663,39
% изменения к пред. месяцу	-0,5	-0,1	2,8	-2,4
Общее кол-во акций, в млрд.....	3,3	3,7	3,7	3,9
Общий объем акцион. капитала, в млрд.долл.....	58,2	55	62,8	60,4
Наиболее активные компании, в млн. акций.....	Nortel	Nortel	Nortel	Nortel
	Networks	Networks	Networks	Networks
	225,5;	243,2;	284,3;	298,6;
	Bombardier	TVX Gold	BCE Inc.	BCE Inc.
	87,8	106,5	95	148,5

Биржа

Рынок ценных бумаг Канады. Охватывает эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги. Государственные эмиссионные ценные бумаги включают следующие виды.

Государственные реализуемые облигации (marketable bonds) — облигации с фиксированной процентной ставкой. На канадском рынке облигаций гособлигации являются базисными, т.е. стандартом, по отношению к которому оцениваются все другие эмитированные облигации этой категории.

Доходные облигации (Real return bonds) — по ним выплачивается процент, основанный на реальной ставке, адаптированной к изменению индекса потребительских цен. Эти облигации могут быть куплены, переданы или проданы прямо или косвенно через участника Службы урегулирования взаимных расчетов по долгам (DCS — Debt Clearing Service). Распределение нового выпуска

осуществляется через аукцион первичным дилерам.

Сберегательные облигации (Canada savings bonds – CSB) – предлагаются для продажи отдельным лицам (канадцам) многими финансовыми институтами Канады. По этим облигациям выплачивается конкурентная ставка процента, которая гарантируется на год или более лет. Они могут быть обналичены в любое время.

Именные сберегательные пенсионные облигации (Canada registered retirement savings plan bonds – RRSP) – новый вид инвестиций и сбережений, предложенный правительством Канады в 1997г. По этим облигациям гарантируются годовые проценты в течение 10 лет, они могут быть погашаться раньше, раз в год, без потери стоимости или уменьшения процента. Вклад в эти облигации ограничен заработанным доходом (18% от дохода ежегодно и не выше 13500 долл.).

Краткосрочные казначейские векселя (Treasury bills) – новые выпуски векселей продаются на открытых торгах на дисконтной основе первичным дилерам рынка государственных ценных бумаг Канады. Казначейские векселя со сроком погашения 3, 6 или 12 месяцев выставляются на аукцион раз в две недели. Разница между ценой покупки и номинальной стоимостью представляет собой доход инвестора. Время от времени на аукционы выставляются векселя со сроком погашения менее 3 месяцев (даже 1 день), т.н. cash management bills (CMBs), которые используются как источник краткосрочного финансирования правительства Канады.

Канадские векселя (Canada bills) – долговые векселя, достоинство которых выражено в долларах США. Срок погашения векселей не превышает 270 дней с даты выпуска; векселя с обязательной учетной ставкой. Первичное размещение осуществляется через пять специализированных посредников в Нью-Йорке, в частности, RBC Dominion Securities, CIBC Wood Gundy, Goldman. Sachs & Co., Lehman Brothers and CS First Boston. Участниками рынка долговых векселей являются американские, канадские и международные финансовые институты. Канадские векселя выпускаются только для целей резервного валютного фонда.

Канадские простые векселя (Canada notes) – долговые простые векселя, как правило, имеют достоинство, выраженное в долл.США, и могут быть представлены в виде бухгалтерской записи. Векселя выпускаются на срок 9 месяцев и более с фиксированной или плавающей ставкой. Передача векселей и оплата осуществляются через Bank of Montreal Trust Company в Нью-Йорке. Простые векселя предлагаются на постоянной основе через 5 брокеров в Нью-Йорке: Nesbitt Burns, Scotia Capital Markets USA, Goldman Sachs & Co., CS First Boston and Lehman Brothers. Правительство Канады может также продавать векселя другим биржевикам или непосредственно инвесторам. Канадские простые векселя выпускаются только для целей резервного валютного фонда.

Среднесрочные евро векселя (Euro-medium – term notes) – выпускаются за пределами США и Канады. Ставка процента по ним фиксированная или плавающая. Организатором программы канадских среднесрочных евро векселей является Morgan Stanley & Co. Эта международная группа, расположенная в Лондоне, включает CIBC Wood

Gundy plc, Daiwa Europe Limited, Deutsche Morgan Grenfell, Goldman Sachs International, J.P. Morgan Securities, Merrill Lynch International, Morgan Stanley & Co., Nomura International, RBC Dominion Securities и UBS Limited. Выпуск осуществляется только для целей резервного валютного фонда.

Неэмиссионные ценные бумаги представляют собой финансовые векселя (bills of exchange, promissory notes), по сути дела, это долговые расписки, порядок использования которых определяется Федеральным законом о векселях (Bills of Exchange Act).

Выпуск гособлигаций осуществляется в соответствии с Законом об управлении финансами (Financial Administration Act). Министерство финансов Канады разработало ряд правил проведения аукционов по размещению государственных ценных бумаг, а именно: Стандартные условия для аукционов по размещению гособлигаций, Условия участия в аукционах для брокеров, размещающих государственные ценные бумаги, Условия участия в аукционах для клиентов и другие.

При выпуске государственных ценных бумаг Банк Канады действует от имени министра финансов Канады и имеет право принимать участие без каких-либо ограничений в каждом аукционе. О выпуске ценных бумаг Банк Канады объявляет ежеквартально.

Размещение ценных бумаг осуществляется на аукционах через брокеров, к которым предъявляются такие требования: брокер должен быть членом или филиалом члена Ассоциации биржевиков по инвестициям и иметь базовые производственные и сбытовые операции для резидентов в Канаде. Отдельную группу составляют т.н. первичные дилеры – привилегированные, имеющие право прямых сделок с федеральными банками по государственным ценным бумагам.

Брокеры, размещающие государственные ценные бумаги, принимают участие в аукционах от своего имени в пределах установленного на аукционе лимита. Они имеют ограничения на общее количество заявок на участие в торгах, которые они размещают от имени своих клиентов. Клиенты также имеют ограничения на участие в аукционе и отдельно представляют заявки через брокеров; при этом необходимо получить из Банка Канады идентификационный номер для участия в тендере.

Регулирование рынка ценных бумаг в Канаде осуществляется, как правило, на уровне провинций комиссиями по ценным бумагам (или должностными лицами – управляющими) и саморегулирующими организациями (self-regulatory organizations) – СРО, которые включают Ассоциацию биржевиков по инвестициям Канады (Investment Dealers Association), Торонтскую биржу, Монреальскую биржу и CDNX (Canadian Venture Exchange) – Канадскую венчурную биржу.

Комиссии по ценным бумагам провинций и управляющие формируют национальную группу – Управляющих ценными бумагами Канады, которая работает над совместимостью и гармонизацией регулирования ценных бумаг по всей стране.

Часть своих функций Комиссии по ценным бумагам делегируют СРО – Ассоциации биржевиков по инвестициям Канады и канадским биржам. СРО предоставлено право и вменено в обязанность осуществлять регулирование деятельности своих членов, которые непосредственно работают

с клиентами-инвесторами. Главным критерием является защита интересов инвесторов.

Ассоциация биржевиков по инвестициям, созданная в 1916г., охватывает 190 биржевиков по инвестициям, которые играют существенную роль в канадской экономике, помогая организациям и отдельным лицам инвестировать, без опасения потерь. Ассоциация построена по региональному принципу; ее работа осуществляется через расширенную сеть региональных комиссий, состоящих из участников рынка ценных бумаг, представляющих разнообразные виды бизнеса.

Члены Ассоциации имеют в штате 39000 чел. во всех провинциях и за границей; на них приходится 97% доходов, получаемых на рынке ценных бумаг. Ассоциация регулирует деятельность биржевиков по инвестициям (которые могут быть одновременно и членом Ассоциации биржевиков по инвестициям, и членом биржи).

Регистрация фирм или физлиц (брокеров, биржевиков, консультантов). В соответствии с Законом о ценных бумагах провинции Онтарио все фирмы, которые осуществляют операции по продаже ценных бумаг, должны быть зарегистрированы.

Торговля ценными бумагами не разрешена до тех пор, пока не будет получено письменное подтверждение о регистрации от Комиссии по ценным бумагам. Если брокер или другой профессиональный участник рынка ценных бумаг покидает фирму, то регистрация приостанавливается.

Если фирма не является членом СРО, то она также обязана представить финансовую информацию в Комиссию по ценным бумагам провинции Онтарио (раздел 139-147 Правил регулирования Закона Онтарио о ценных бумагах). Группа соответствия проводит ревизию этих документов, для того, чтобы гарантировать требования к минимальному капиталу компании. Все зарегистрированные фирмы вносятся в регистр и помещаются на соответствующем сайте.

Фонд Канады по защите инвесторов. В системе саморегулирования рынка ценных бумаг изначально признана необходимость в защите инвесторов от потерь по причине финансового краха любой фирмы. С этой целью СРО Канады три десятилетия назад учрежден Фонд Канады по защите инвесторов, который представляет собой траст, обеспечивающий защиту инвесторов в определенных границах в случае банкротства любой фирмы-члена. Потери, которые происходят из-за изменения рыночной стоимости вне зависимости от причин, не покрываются этим Фондом.

Инвестор вправе обратиться с жалобой в Ассоциацию биржевиков по инвестициям, если есть претензии к фирме-члену Ассоциации или к любому из зарегистрированных служащих. Роль Ассоциации в защите инвесторов состоит в расследовании случаев нарушений правил и наложении штрафов на виновных (штрафы варьируются от письменного порицания до ограничений по сделкам с клиентами и исключения из членов Ассоциации). Дисциплинарные процедуры, проводимые Ассоциацией против физлица или фирмы-члена Ассоциации, доводятся до сведения общественности.

В Канаде существует достаточно логичная система отбора профессиональных участников рынка ценных бумаг, основанная на финансовой состоя-

тельности участника и его стремлении работать открыто. Зарегистрированные участники получают право работы на рынке ценных бумаг, и они включаются в специальный Список, который доступен каждому, желающему найти партнера по операциям с ценными бумагами.

Ассоциация биржевиков по инвестициям ответственна за регистрацию участников, и основным критерием ее деятельности является защита инвесторов. С этой целью разработан механизм защиты и возмещения потерь в случае банкротства фирмы-участника рынка ценных бумаг. Пострадавший клиент имеет выбор — обратиться к не дорогостоящей и быстродействующей арбитражной системе или в суд.

Участники рынка ценных бумаг финансируют Фонд защиты инвесторов, который также обеспечивает в определенных границах страхование операций с ценными бумагами.

Банки

Банки играют ключевую роль в канадской финансовой системе и экономическом развитии страны. Банковская система включает 13 местных банков, 34 «дочерних» иностранных банка, а также 11 их представительств. Общие активы всех перечисленных институтов составляют 1,6 трлн. кан.долл. На счетах банков аккумулировано 70% всех внутренних активов финансового сектора Канады, включающего страховые компании, трастовые организации, кредитные союзы. 90% средств банковской индустрии оседает именно в «шестерке» главных канадских банков, оперирующих через обширную сеть, включающую 8 тыс. представительств и отделений и 17 тыс. банкоматов на территории Канады.

Крупнейшие банки Канады, по величине активов, в млрд.долл.: Royal Bank of Canada — 291; Canadian Imperial Bank of Commerce — 268; TD Bank Financial Group (включая Canada Trust) — 265; The Bank of Nova Scotia — 253; Bank of Montreal — 233; National Bank of Canada — 76.

Вне масштабов деятельности «шестерки» находятся еще 7 небольших канадских банков с общей долей 2% от канадской банковской индустрии: Canadian Western Bank, Laurentian Bank of Canada, Citizens Bank of Canada, First Nations Bank of Canada, CS Alterna Bank, Manulife Bank of Canada, President's Choice Bank.

В числе наиболее известных иностранных банков на канадском рынке: ABN AMRO Bank Canada, Amex Bank of Canada, Bank of America Canada, Bank of China (Canada), Bank of Tokyo-Mitsubishi (Canada), Chase Manhattan Bank of Canada, Citibank Canada, Credit Suisse First Boston Canada, Deutsche Bank Canada, Dresdner Bank Canada, HSBC Bank Canada, J.P. Morgan Canada, Mizuho Bank.

Иностранные банки оперируют 7% активов банковской сферы, при этом отмечается рост числа их представительств. Это вызвано изменением в 1999г. законодательства Канады, которое позволило иностранным банкам открывать филиалы в этой стране без учреждения специальной канадской «дочки». По новому законодательству, иностранный банк может открыть свое представительство в Канаде как «с полным набором услуг», так и с ограниченным — только как кредитная организация. В первом случае представительством

разрешается открывать депозитарные счета на сумму более 150 тыс. долл., в то время как кредитным представительствам это запрещено и они ограничены заимствованиями у других финансовых организаций. Новое канадское законодательство практически уравнивает режим для иностранных банков, действующих в Канаде, с местными.

По заключении МВФ, Канада располагает одной из самых стабильных и эффективных банковских систем в мире. В 2001г. было совершено 4 млрд. транзакций на 32 трлн.долл., при этом число электронных платежей, включая платежи через Интернет, неуклонно растет. Канадцы использовали дебетовые карточки в 1,96 млрд. операций на 85,2 млрд.долл., и поэтому Канада вышла на 1 место в мире среди промышленно развитых стран по использованию автоматизированных систем платежей на душу населения. Отмечается значительная роль канадских банков и в сфере кредитования бизнеса (включая долговое финансирование мелкого и среднего бизнеса), депонирования средств, программ ипотечных и потребительских кредитов.

Возвращаясь к крупнейшим банкам страны, следует добавить, что они выступают в качестве серьезных операторов и на международной арене, в частности в США, странах Латинской Америки, Азии и странах Карибского бассейна. К основным сферам их деятельности относятся инвестиционные проекты, оказание электронных банковских услуг, приобретение собственности. Доходы от международных операций составляют до 50% от общего объема их прибыли.

Согласно «Закону о банках» (Bank Act) – Федеральное правительство осуществляет регулирование банковского сектора Канады. Ряд направлений в деятельности банков регулируется на уровне провинций; речь идет о трастах и операциях с ценными бумагами.

Налоги

Федеральные власти Канады намерены жестче осуществлять контроль за теми, кто пытается уклониться от уплаты налогов в положенных размерах. В этих целях новый глава таможенно-налогового ведомства страны Элионора Каплан, недавно переброшенная сюда из министерства гражданства и иммиграции Канады, объявила о дополнительном наборе 9600 новых служащих в штат министерства таможни и налогов.

По данным на начало десятилетия, в общей сложности в Канаде ежегодно собирается 330 млрд.долл. налогов. Из них налоги на коммерческую деятельность составляют 25%. В 60гг. этот показатель составлял 30%. Одна из причин такого изменения – введение федеральных и провинциальных налогов на товары и услуги, которые увеличили налоговое давление на потребителей и вынуждают бизнесменов переводить товарно-денежные операции в теневой сектор.

Долг налогоплательщиков перед федеральным бюджетом составляет 12,7 млрд.долл.: 6,7 млрд. приходится на недостачу по подоходному налогу, 3,2 млрд. – по налогу на товары и услуги GST (федеральный налог), и остальное – по прочим статьям налогов и пошлин.

Найм 10 тыс. сотрудников налогового департамента преследует две цели: выявлять и наказывать тех, кто имеет задолженности министерству и ока-

зывать давление на тех, кто манипулирует с налоговыми декларациями, занижает доходы, завышает расходы и в итоге нередко вообще уходит от налогообложения. До недавнего времени заполнение налоговых деклараций осуществлялось по данным, предоставляемым налогоплательщиками, которые были достаточно свободны в своих действиях. Главным принципом являлась презумпция невиновности. Теперь же меняется сам принцип подхода к налогоплательщикам. Налоговые инспекторы будут преследовать тех, кого они заподозрят в нарушениях налогового режима. Это относится к таким двум важнейшим факторам, как использование наличности и несоответствие жизненного уровня с получаемыми доходами.

К ответственности будут привлекаться коммерческие предприятия, в налоговых документах которых не указаны расходы и доходы, проведенные наличностью. Это делалось и раньше, но теперь налоговое ведомство намерено брать во внимание более широкую информацию о своих клиентах. Сотрудники налоговых инспекций будут более широко и активно проводить выборочные проверки.

Целью этих действий является «серая экономика». В минувшие десятилетия интенсивный рост налогообложения привел к тому, что все больший объем коммерческих операций совершается за счет наличных денег или на основе взаимозачета. В итоге государство остается в проигрыше, поскольку не работает даже налог на товары и услуги GST. По оценкам специалистов, на серой экономике государство теряет миллиарды долларов.

Государство намерено проявить более глубокий интерес к тому, за счет чего достигается благополучие канадских граждан. Например, дом в дорогом районе, не подкрепленный соответствующим доходом владельца, может стать поводом к интересу со стороны налогового ведомства.

Ужесточение фискальной политики вряд ли устроит большинство налогоплательщиков. Однако, многие слои населения приветствуют подобные меры, надеясь, что они будут способствовать прекращению деятельности тех лиц, которые занимаются подпольной коммерческой деятельностью, сбивая тем самым цены и отнимая доходы у легальных бизнесов.

Таможня

Канадское агентство по таможенным делам и доходам (КАТД), Canada Customs and Revenue Agency было создано в нояб. 1999г. в качестве преемника министерства Канады по доходам. К основным сферам деятельности КАТД относятся вопросы торгового, налогового и таможенного законодательства.

КАТД – многопрофильное учреждение с годовым бюджетом 3 млрд.кан.долл., в котором работает около четверти всех госслужащих Канады. Агентство осуществляет свой мандат в рамках сложной правовой системы, включающей 180 законодательных актов, в т.ч. законы о подоходном налоге, акцизном налоге, акцизах, таможне. КАТД координирует свою деятельность с минфинном.

Агентство выполняет функции федерального органа по контролю за уплатой налогов. За 2000/01г. им было собрано 300 млрд.кан.долл. федеральных и провинциальных налогов. С целью

совершенствования системы налогов с продаж в рамках Агентства функционирует специальный отдел, отслеживающий любые возникающие проблемы. На основании собранных данных вносятся необходимые корректировки в технические циркуляры и инструкции. В рамках КАТД действует служба, оказывающая бесплатные консультации по возмещению налога с продаж. В 2000/01г. Агентством было возвращено 23,3 млн. кан.долл. в качестве налоговых льгот физлицам и 1,3 млн. кан.долл. — юридическим. КАТД бесплатно распространяет нормативные акты и публикации о налогах.

Организационная структура соответствует ключевым направлениям деятельности КАТД: апелляционное управление, в котором принимаются и рассматриваются (совместно с министерством юстиции Канады) заявки о пересмотре решений КАТД в сфере налогообложения, страхования, пенсионного обеспечения, по таможенным и торгово-административным вопросам; управленческое юридическое управление; управление информационными технологиями; управление программами.

При Агентстве на постоянной основе действуют 100 лоббистских групп и 25 консультативных комитетов. Глава Агентства в ранге министра кабинета (с 1 янв. 2002г. — Элинора Каплан) отчитывается перед парламентом страны за все аспекты деятельности. Совет управляющих КАТД (состоит из 15 членов, из которых 11 назначаются правительствами провинций и территорий) осуществляет общий контроль за деятельностью Агентства, занимается выработкой основных направлений его политики и составлением корпоративного бизнес-плана. Совет не имеет доступа к конфиденциальной информации о клиентах. Ежедневной практической деятельностью Агентства руководит специально уполномоченное лицо (Commissioner), исполняющее фактически функции первого заместителя и являющееся членом Совета управляющих (с 2002г. — Роб Райт).

Глобализация

Региональная интеграция, ФТАА и НАФТА. Во внешнеэкономической стратегии Канада придерживается линии на приоритетное развитие регионального сотрудничества и строит экономические отношения с внешним миром, исходя из возможностей региональных группировок, прежде всего НАФТА, а также объединения своих партнеров по Азиатско-Тихоокеанскому блоку (АТЭС) — Японии, Китая, Кореи. Ярким воплощением стремления Канады к регионализму во внешнеэкономической сфере является ее активная позиция в создании нового континентального объединения «всех американцев» — **Free Trade Area of the Americas (ФТАА)**.

Побудительным мотивом создания такой зоны для Канады является стремление к торговой экспансии на американском континенте, трудности урегулирования споров в двусторонних отношениях с Бразилией и США (которые не разрешаются компромиссным путем ни в рамках ВТО, ни в рамках НАФТА), неудовлетворенность отдельными положениями соглашений ВТО (механизмом урегулирования споров). Эта зона охватывает 34 государства с населением 800 млн.чел., производящих ВВП в 17 трлн.долл. США. Переговоры по созда-

нию ФТАА были начаты еще в апр. 1998г., и за основу взяты те экономические отношения свободной торговли, которые существуют у Канады с США, Мексикой, Чили и Коста-Рикой. ФТАА будет существовать параллельно с НАФТА. Это означает, что отношения с США и Мексикой будут по-прежнему регулироваться соглашением НАФТА; ФТАА заменит НАФТА только в случае согласия всех сторон предшествующего соглашения. Регион, охватываемый новым соглашением ФТАА, открывает для Канады громадные перспективы — даже исключив торговых партнеров Канады по НАФТА, новые рынки примут прямые инвестиции из Канады в 44 млрд.долл. (что составляет 14,6% всех прямых канадских инвестиций за границу).

Основной целью создания ФТАА являются развитие благосостояния, усиление демократических ценностей и институтов, повышение безопасности, содействие социальному развитию, усиление сотрудничества среди стран в полушарии. Ключевыми факторами повышения жизненных стандартов, улучшения условий труда всех, живущих на американском континенте, защиты окружающей среды являются развитие свободной торговли и повышение экономической интеграции. Устранение препятствий к доступу на рынок товаров и услуг будет способствовать коллективному экономическому росту на американском континенте. Основным двигателем роста являются инвестиции, и в этой связи целесообразно усиление механизмов, способствующих притоку инвестиций, направленных на развитие производства, и их защите. Признается необходимость принятия во внимание различий в уровнях развития и размерах экономик стран, входящих в эту зону, с целью создания возможностей полномасштабного участия всех стран в интеграционных процессах.

Канада выступала активным участником и организатором переговоров — в г.Квебек-сити в 2001г. проходил третий саммит по созданию ФТАА. Проводя политику сочетания торговой либерализации, защиты окружающей среды и дальнейшего соблюдения прав трудящихся Канада обнародовала проект интеграции в рамках ФТАА. Канада тесно сотрудничает с Эквадором по продвижению переговорного процесса и подготовке к следующему саммиту, намеченному на окт. 2002г. Канада возглавляет также Совместный государственно-частный Комитет экспертов в области электронной торговли. Завершение переговоров по ФТАА намечено на конец 2005г.

На 2002г. цели Канады в переговорном процессе ФТАА определены: содействие достижению согласия по тексту Соглашения ФТАА и начало переговоров по доступу на рынки с мая 2002г.; достижение консенсуса среди стран ФТАА в отношении учреждения временного Комитета по санитарным и фитосанитарным мерам; продвижение развития институциональной структуры для ФТАА; расширение участия гражданского общества в процессе создания ФТАА (через сотрудничество с Комитетом ФТАА по участию гражданского общества); обеспечение большей транспарентности процесса ФТАА, к примеру, через расширение доступа общественности к информации.

Задачи по созданию всеамериканской зоны свободной торговли являются перспективными, **North American Free Trade Agreement — НАФТА** на данный момент остается тем инструментом, кото-

рый позволяет регулировать отношения с крупнейшими торговыми партнерами Канады – США и Мексикой (86% канадского товарного экспорта и 59% экспорта услуг направляются в страны НАФТА). Институционально реализация соглашения НАФТА осуществляется Комиссией НАФТА, которая состоит из министров торговли трех стран. Комиссия формулирует актуальные проблемы сторон соглашения и принимает обязательство по их решению. В 2001-02гг. группа экспертов работала над либерализацией правил происхождения товаров, ускорением процесса устранения тарифов во взаимной торговле, а также разъяснением положений НАФТА, касающихся режима иностранных инвестиций и разрешения споров. Особое внимание было обращено на открытость документов, представляемых в трибунал по разрешению споров, действующий в рамках НАФТА.

Участие в АТЭС. С начала образования Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества Канада поддерживала прогрессивные инициативы в поддержку многосторонней торговой системы; она являлась активным участником выработки решений последней сессии АТЭС, состоявшейся в Шанхае в окт. 2001г., и последующей реализации идей форума. В соответствии с направлениями, зафиксированными в Шанхайском заявлении, в 2002г. правительство Канады намерено поддержать инициативу по увеличению помощи в рамках АТЭС с целью достижения экономического роста и создания условий процветания в регионе стран АТЭС.

Поставлена задача создания системы свободной и открытой торговли и благоприятного инвестиционного климата в развитых странах региона АТЭС к 2010г. и в развивающихся странах – к 2020г. Для Канады продвижение этих инициатив имеет цель расширение возможностей канадского бизнеса в этом регионе, чему в значительной степени может способствовать взятые лидерами стран АТЭС обязательства уменьшить в течение последующих 5 лет на 5% операционные затраты для деловых кругов, действующих в странах-членах Форума. Канада также играет ведущую роль в оказании помощи развивающимся странам, направленной на повышение эффективности их участия в многосторонней торговой системе – ВТО.

Канадское агентство международного развития выделит на эти цели 9 млн.долл. Канада продолжит диалог с гражданскими неправительственными организациями для популяризации и получения поддержки экономических реформ в регионе АТЭС. Определенные цели канадское правительство устанавливает для каждой из стран АТЭС, исходя из специфики экономических отношений. В 2002г. Канада намерена далее оказывать давление на правительство Японии по вопросам уменьшения таможенных пошлин на ряд товаров, сокращение, а в ряде случаев устранение, специфических технических и законодательных барьеров, действующих в Японии в приоритетных для Канады областях: товары сельского хозяйства, строительные материалы и товары, услуги. Предполагается продолжить работу по расширению сотрудничества в фармацевтике, биотехнологии; развитие дальнейшего взаимодействия по нормативному регулированию деятельности сторон в таких областях, как медприборы, таможенные процедуры, и пищевые продукты.

С Индией – поставлена задача оказания помощи в реформировании ее законодательства в области телекоммуникаций; с Новой Зеландией – продолжения переговоров по снятию запретов на ввоз рыбной продукции, в частности, фитосанитарных ограничений на импорт форели и лосося; с Малайзией – дальнейшего проведения политики давления на малайзийское правительство с целью вступления в силу в 2003г. Соглашения о свободной торговле (в настоящее время, Малайзия продлила действие тарифной защиты местной автопромышленности до 2005г., ограничивая тем самым, рынки сбыта продукции совместных с канадцами предприятий по производству запасных частей); с Индонезией – поддержания равноправного доступа канадской пшеницы на индонезийский рынок, особенно учитывая фактор активизации программ субсидирования экспорта пшеницы со стороны США и ЕС.

В отношении России приоритеты канадского правительства – обеспечение доступа на рынок России при помощи трех рычагов – Российско-Канадской межправительственной экономической комиссии, переговорного процесса по присоединению России к ВТО, заключения нового соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений.

Отмечая прогресс, достигнутый в ходе переговоров по присоединению России к ВТО в такой области, как тарифы на промтовары, канадская сторона, по-прежнему намерена добиваться тарифных уступок на нефтегазовое оборудование, пищевые и с/х товары, рыбу и рыбопродукты, транспорт (автомобили), авиационное и телекомоборудование. Будет продолжена линия на присоединение к «нулевым» инициативам, а также обеспечение не дискриминационного доступа, например, в области производства и экспорта масличных культур и их семян.

В секторе услуг наибольшую заинтересованность канадцы, как и прежде, проявляют в доступе в областях: информационных технологий, телекоммуникаций, строительства, транспортных услуг, защиты окружающей среды.

В инвестиционном сотрудничестве существенный интерес представляют нефтегазовый сектор и горнодобыча. Ключевыми областями сотрудничества считаются развитие ресурсно-добывающей промышленности и ее инфраструктуры, а также услуги и промышленное сотрудничество.

Экспорт

В 2001г. на внешнюю торговлю Канады существенное воздействие оказало снижение темпов экономического развития страны, равно как стран-ведущих торговых партнеров в Америке, Европе и Азии. В этом неблагоприятном внешнем окружении экспорт товаров и услуг Канады уменьшился на 2,1% до 467,6 млрд.долл. (в 2000г. было значительное повышение на 14,6%). После постоянного роста экспорта с 1991г. его снижение в 2001г. произошло по таким товарным группам, как машины и оборудование, автомобильные части, товары лесного хозяйства, а также по услугам перевозки грузов и фрахта. Экспорт товаров и услуг представляет 43,1% ВВП страны, что ниже показателя, достигнутого в 2000г., – 45,3%.

Импорт товаров и услуг сократился на 2,9% в 2001г. до 412,9 млрд.долл. Снижение импорта

произошло в первый раз после постоянного роста с 1982г.; особенно ощутимо его снижение на фоне подъема в 10,5% в предшествующем 2000г. Сокращение затронуло машины и оборудование, промышленные материалы, продукцию автопрома и товары лесного хозяйства. В отношении услуг сократился туризм и импорт услуг по перевозке грузов и фрахту. Доля импорта товаров и услуг в ВВП Канады снизилась до 38,1% (в 2000г. — 40,3%).

Баланс по текущим операциям составил 30 млрд.долл. в 2001г. против 27,8 млрд.долл. в 2000г. (экспорт сократился в меньшей степени, чем импорт). Сальдо торгового баланса положительное — 61,5 млрд.долл. (в 2000г. — 59,3 млрд.долл.).

География внешней торговли. В торговле доминируют США: в 2001г. на них приходилось 87,3% экспорта и 63,7% импорта Канады. Торговый оборот с США составил в 2001г. 543,4 млрд.долл. (563,8 млрд.долл. в 2000г.); торговый баланс положительный — 106,6 млрд.долл.

Ведущими статьями товарного экспорта Канады в США являются автомобили (24,3%), нефть (17,1%), машины, оборудование, механизмы (гр. 84, 85, 88, 90), древесина и изделия из нее, бумага и картон, что составляет 70% всего экспорта, направляемого в США. Именно эти товары в основном экспортирует Канада (их доля в совокупном экспорте Канады составляет от 75 до 98%).

Импортирует Канада из США также автомобили (20,8%), машины, оборудование и механизмы (гр. 84, 85, 90), что составляет немного более половины всех поставок из США. Остальное приходится на пластмассы, бумагу и картон, нефть, изделия из черных металлов, органические химсоединения, фармпродукты и пр. Импорт по отдельным позициям составляет от 50 до 85% всего импорта по товарным группам.

После США Япония является второй по значимости страной, в которую направляется канадский экспорт (доля в объеме экспорта Канады составляла в 2001г. 2%). Импорт из Японии также на втором месте — 4,3%. В 2001г. продолжилось сокращение канадского экспорта в Японию (на 8,9%); эта тенденция наметилась в 1994-98гг. В двусторонней торговле Канады и Японии произошло сокращение товарооборота, причем большее сокращение импорта по сравнению с экспортом привело к уменьшению торгового дефицита с 1,4 млрд.долл. в 2000г. до 1,3 млрд.долл. в 2001г.

Канада и Европа. Страны ЕС занимают после НАФТА третье место в торговле Канады с отдельными региональными объединениями. В экспорте Канады в 2001г. на эти страны пришлось 4,6%, в импорте — 11,2%. Экспорт в страны ЕС в 2001г. сократился на 2,4% (в 2000г. был отмечен значительный рост в 13,2%); импорт же увеличился на 5%. Торговый дефицит Канады с ЕС увеличился с 11,3 млрд.долл. в 2000г. до 13,3 млрд.долл. в 2001г.

Такие страны ЕС, как Великобритания, Германия, Франция, Италия, Бельгия входят в десятку основных экспортеров и импортеров Канады. В 2001г. экспорт во Францию вырос на 13,8% по сравнению с 2000г. Канадский импорт из Франции также существенно увеличился на 32,4% в 2001г., в то время как импорт из Италии увеличился только на 9,9%, а из Германии — на 2,3%. Из Великобритании импорт уменьшился в 2001г. по сравнению с пред.г. на 10,7%.

Китай в 2001г. занимал четвертое место в экспорте Канады (1%) и третье (вместо Великобритании, которая переместилась на пятое место) — в импорте (3,7%). Экспорт по сравнению с 2000г. вырос на 14,6%.

В страны Латинской Америки поставки из Канады возросли, главным образом, в Мексику и Венесуэлу. Мексика становится потенциально важным рынком сбыта для канадской продукции, в 2001г. она передвинулась на 6 место (0,6%) с восьмого, которое она занимала в 2000г. В 2001г. Мексика сохранила свои позиции как четвертый по стоимостному объему источник импортных поставок в Канаду (3,5%). За последние 5 лет ежегодный темп роста канадского экспорта в Мексику составил 14%, а в 2001г. он достиг 25%, и, судя по всему, темп расширения экспорта Канады в Мексику будет поддерживаться.

В качестве новых рынков канадские эксперты называют Корею, Венгрию и Бразилию. Эти страны имеют политическую стабильность, открыты для иностранного капитала, особенно прямых инвестиций.

В остальные страны экспорт вырос на 0,4%. Распределение экспорта по странам (кроме США) следующее: Япония — 2,02%, Великобритания — 1,2%, Китай — 1,05%, Германия — 0,72%, Мексика — 0,61%. В отношении импорта соотношение отдельных стран (кроме США) таково: импорт из Японии составил 4,3%, Китая — 3,7%, Мексики — 3,5%, Великобритании — 3,4%, Германии — 2,3%.

В товарной структуре экспорта в 2001г. отмечено резкое сокращение экспорта машин, оборудования (на 7,6%), автомобилей (5,3%) и продукции лесобрабатывающей промышленности при одновременном значительном увеличении экспорта энергоносителей, с/х товаров и потребительских товаров. Торговля энергоносителями продолжает возрастать, в 2001г. на нее приходилось 61,1% сальдо торгового баланса. Экспорт машин и оборудования остается наиболее значительной статьей канадского экспорта (доля составляет 24%), а его сокращение вызвано падением на 60% экспорта продукции высокой технологии, в частности, телекоммуникационного оборудования.

Экспорт с/х товаров и продуктов рыболовства увеличился на 12,6% в 2001г., в основном, благодаря поставкам живых животных, мясных продуктов, фуража, напитков, пищевых продуктов, табачных изделий.

Распределение экспорта по товарам таково: энергоносители — 13,8%, продукция автопрома — 21,4%, машины и оборудование — 24%, промтовары — 14,7%, продукция лесного хозяйства — 9,7%, потребительские — 3,2%, с/х товары (включая рыболовные) — 7,2%.

Экспорт услуг уменьшился на 0,4% в 2001г., поскольку снизился экспорт услуг по перевозке и фрахту в связи с уменьшением объема перевозимых грузов. Поступления от туризма возросли на 2,8% в IV кв. 2001г. вопреки предполагаемой боязни путешествий как следствие террористической атаки 11 сент. 2001г.

В товарной структуре импорта треть (32,1%) приходится на машины и оборудование, 20,7% — продукцию автопрома, 19,1% — промтовары, 12,2% — потребительские, 5,8% — с/х товары (включая рыболовные), 5% — энергетические товары. В

2001г. зарегистрировано уменьшение импорта машин и оборудования – 8,4%, продукции автопрома – 6,3%, промтоваров – 2,9%, энергоносителей – 0,9%, товаров лесного хозяйства – 5,8%. Рост импорта отмечен по продукции сельского хозяйства и рыболовства – 9,7%, другим потребителям – 7,1%.

ВТО

Рассматривая свое участие в деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) в качестве одного из важнейших приоритетов внешнеэкономической политики, Канада играет активную роль в переговорном процессе по дальнейшей либерализации международной торговли, выработке единых правил и механизмов торговли товарами и услугами, продвижении ее недискриминационного характера.

В мае 2002г. два основных парламентских комитета Канады, занимающиеся вопросами участия страны в деятельности ВТО (Постоянный комитет по международным делам и международной торговле и Подкомитет по международной торговле, торговым спорам и инвестициям), распространили доклад «Обеспечение эффективного проведения нового раунда переговоров в рамках ВТО: ключевые вопросы для Канады». В центре доклада – выработка рекомендаций правительству страны для успешного ведения переговорного процесса в рамках ВТО. В докладе представлены 29 рекомендаций.

Главной целью Канады на переговорах в рамках ВТО является обеспечение свободного и недискриминационного доступа на рынки товаров и услуг. Канада выступает за последовательное снижение существующих здесь импортных тарифов, вплоть до их полной отмены на промтовары. Процесс либерализации международной торговли предоставил определенные преимущества в доступе на рынки товаров из развивающихся стран, в т.ч. и из наиболее бедных из них. Канада продолжает испытывать значительные трудности в продвижении своих товаров на рынки многих стран из-за введенных ими повышенных ставок таможенных тарифов. В Бразилии установлена 34% пошлина на импорт канадской телекоммуникационной продукции; в Японии до сих пор не отменена 23-28% ставка тарифа на ввоз рапсового масла из Канады; в США введены ввозные пошлины в 29-35% на канадские пиломатериалы.

Разработчики доклада рекомендуют правительству направить дополнительные усилия на изменение данной ситуации, а также, в качестве дополнительного стимула к дальнейшей либерализации международной торговли, пойти к 31 дек. 2002г. на одностороннюю отмену всех тарифов и квот на импорт товаров из наименее развитых стран (за исключением с/х продукции). Такая мера потребует адаптации нацпромышленности к новым условиям конкуренции и предполагает ее поддержку в переходный период. Предоставление тех. помощи развивающимся странам на предмет их интеграции в международную торговую систему должно быть увеличено. Принятие развивающимися странами обязательств, предусмотренных соответствующими нормами ВТО, должно осуществляться с учетом мер по выравниванию уровней их экономического развития и предполагать определенный льготный период.

Что касается доступа на рынок сельскохозяйственных товаров, то авторы доклада считают нынешнюю позицию Канады по этому вопросу недостаточно жесткой. Будущее соглашение ВТО по сельскому хозяйству должно основываться на полном отказе стран-участниц от субсидирования экспорта сельхозтоваров, при этом меры государственной поддержки сельхозпроизводителей должны быть строго регламентированы.

В докладе рекомендуется воздержаться на данном этапе от поддержки Канадской инициативы развивающихся стран о включении в соглашение ВТО по сельскому хозяйству т.н. «сельскохозяйственных субсидий на цели развития» (предусматривает сохранение определенных льгот и госдотаций национальному агропрому). Авторы доклада полагают, что сначала должны быть проведены соответствующие исследования.

В отношении защитных мер во внешней торговле правительству Канады рекомендуется настаивать на пересмотре практики их применения в связи с участвовавшими случаями несоответствующего использования таких мер отдельными странами. Особое внимание в этой связи следует уделить улучшению антидемпинговых правил ВТО, которые обеспечили бы сдерживание протекционизма в международной торговле. Парламентарии также предлагают правительству провести тщательное исследование национального антидемпингового законодательства, и, в случае необходимости, внести в него соответствующие корректировки.

Что касается вопросов урегулирования торговых споров, то авторы доклада призывают канадское правительство добиваться пересмотра ряда положений соответствующего меморандума ВТО, прежде всего, в части придания обязательного характера выполнению вынесенных арбитражными и апелляционными инстанциями ВТО решений, немедленной отмены незаконно введенных защитных мер и полного возврата уплаченных истцом антидемпинговых и компенсационных пошлин. Необходимо также достичь консенсуса в толковании тех положений меморандума, которые определяют порядок имплементации вынесенных арбитражными и апелляционными органами ВТО решений. Дальнейшее совершенствование существующей в рамках ВТО системы урегулирования торговых споров предполагает более «агрессивную» линию стран-участниц в плане задействования механизмов «раннего предупреждения» потенциальных споров, урегулирования возникающих конфликтов на начальной стадии путем переговоров и консультаций. По мнению парламентариев, необходимо также улучшить систему избрания арбитров и судей в состав арбитражного и апелляционного органов ВТО, правила предоставления и учета доказательств по делу и порядок рассмотрения расхождений. Разработчики доклада выступают за увеличение транспарентности процесса рассмотрения спора в соответствующих инстанциях ВТО: все его этапы должны осуществляться гласно и открыто.

В отношении торговли услугами парламентарии считают целесообразным провести открытое для общественности страны исследование влияния существующих у Канады в рамках ГАТС обязательств в этой сфере на эффективность оказания государством услуг в области образования, здравоохранения и соцобеспечения. Результаты исследо-

вания предлагается скорректировать по мере приближения сроков завершения переговоров по услугам в рамках ВТО.

Канада твердо нацелена на принятие всеобъемлющего соглашения ВТО по защите инвестиций, в котором были бы четко прописаны права и обязанности инвестора, а также изъятия из действующего национального законодательства, включая вопрос об экспроприации капитала. Вместе с тем, считают авторы доклада, Канаде не следует поддерживать предложения о включении в его текст положения о возможности инвестора судиться с государством.

Торговля и защита окружающей среды. Правительству рекомендуется незамедлительно предложить апелляционной комиссии ВТО рассмотреть принятые в Дохе (Катар) решения по окружающей среде на предмет их соответствия существующим торговым обязательствам в рамках многосторонних соглашений по защите окружающей среды, и определить необходимость в дальнейших переговорах на сей счет. Позиция Канады по данному вопросу основывается на сокращении барьеров и дальнейшей либерализации торговли экологически чистыми товарами, продукцией и услугами природоохранного характера.

КИРГИЗИЯ

Внешняя торговля. По данным представительства Таможенной службы РФ при Таможенной службе КР, внешнеторговый оборот Киргизии в I кв. 2002г. составил 271 млн.долл. и по отношению к тому же периоду 2001г. вырос на 10%. Объем импорта вырос на 16 млн.долл. и составил 140 млн.долл., экспорта — на 9 млн.долл. (131 млн.долл.). Без учета золота предприятий по разработке месторождений «Кумтор» объем экспорта — 86 млн.долл.

Общий рост экспорта происходил прежде всего за счет увеличения объемов поставок в Швейцарию (на 38 млн.долл.) и Узбекистан (на 8 млн.долл.).

Импортные поступления выросли за счет увеличения объемов поставок товаров из Казахстана на 183% (13,8 млн. долл.).

Внешнеторговый оборот с Россией за I кв. 2002г. по отношению к тому же периоду 2001г. вырос на 22% и составил 46 млн.долл. (удельный вес в торговле КР со странами СНГ — 39%, от общего товарооборота — 17%). Экспорт в Россию вырос на 3 млн.долл. и составил 22 млн.долл., импорт — на 27% (24 млн.долл., или 17,5% от общего объема импорта). К основным группам товаров, вывозимых в РФ, относятся: табак, хлопок, электрические машины и оборудование; ввозимых из РФ — минтопливо, нефть, черные металлы и изделия из них, котлы, оборудование и механические устройства, средства наземного транспорта, фармацевтика, удобрения, экстракты дубильные, каучук и резиновые изделия, древесина и изделия из нее, древесный уголь, бумага и картон.

Внешнеторговый оборот с государствами ЕврАзЭС вырос на 19 млн.долл. (на 27%) и составил 90,6 млн.долл. Доля государств ЕврАзЭС в общем товарообороте составила 33%. Экспорт в государства ЕврАзЭС вырос на 0,6 млн.долл. (2%) и составил 34,5 млн.долл. Импорт вырос на 18,4 млн.долл. (49%) и составил 56,1 млн.долл.

Товарооборот с государствами СНГ составил 119 млн.долл. (44% от общего товарооборота) и по сравнению с I кв. 2001г. вырос на 14% (14 млн.долл.) как за счет роста экспорта (на 9 млн.долл.), так и импорта (на 5 млн.долл.). Товарооборот с Казахстаном составил 37 млн.долл. (удельный вес среди стран СНГ — 31%, от общего товарооборота — 14%), Узбекистаном — 21 млн.долл. (удельный вес среди стран СНГ — 18%, от общего товарооборота — 8%), Украиной — 3,3 млн.долл., Таджикистаном — 2,2 млн.долл., Туркменией — 1,5 млн.долл., Белоруссией — 1 млн.долл.

В торговле с государствами Содружества приоритетными товарами экспорта являются напитки, табак, пищевые продукты, промтовары и оборудование, а основными статьями импорта — минтопливо, промтовары, машины и транспортное оборудование, химические вещества.

Сальдо торгового баланса со странами дальнего зарубежья сложилось положительное в 26 млн.долл. Товарооборот со Швейцарией составил 48 млн.долл. (удельный вес от общего товарооборота — 18%), Китаем — 23 млн. (8,6%) долл., США — 13 млн.долл. (13,2%), Турцией — 9,5 млн.долл. (3,5%), Германией — 7 млн.долл. (2,5%), Ираном — 3,1 млн.долл. (1%), Францией — 3,1 млн.долл. (1%).

Внешняя торговля КР по-прежнему ориентирована на Россию, Казахстан и Узбекистан. Наблюдавшееся в I кв. 2002г. увеличение объемов внешней торговли происходило в основном за счет увеличения товарооборота со странами ближнего зарубежья, что обусловлено зависимостью Киргизии от поставок энергоносителей из России, Узбекистана и Казахстана. В целом структура экспорта и импорта КР за рассматриваемый период существенных изменений не претерпела.

ЛАТВИЯ

По данным ЦСУ Латвии, объем внешней торговли республики по итогам 2001г. составил 5505,2 млн.долл., в т.ч. импорт — 3504,5 млн.долл. (рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,8%), экспорт — 2000,7 млн. долл. (рост на 7,0%). Отрицательное сальдо внешнеторгового оборота — 1503,8 млн.долл., что составляет 27,3% от объема внешней торговли страны. Импорт превысил экспорт на 75%.

Главные группы партнеров Латвии во внешней торговле — это страны Евросоюза и СНГ. По данным ЦСУ Латвии, наиболее значительным внешнеторговым партнером Латвии является Германия. При этом также отмечается активизация ее торговли с Литвой и Россией.

По сравнению с 2000г., экспорт в Германию увеличился на 7,8% до 16,7% от общего объема латвийского экспорта; в Великобританию — увеличился на 0,1%, до 15,7%; в Литву — на 18,9%, до 8,1%, в Россию — на 55,5%, до 5,9%, а в Швецию — сократился на 2%, до 9,6%. Удельный вес экспорта в страны ЕС составил 61,2% от общего объема, а в страны СНГ — 10,3%.

По объему товаров в стоимостном выражении, ввезенных в Латвию в 2001г., также лидирует Германия. По сравнению с пред.г., импорт из этой страны увеличился на 23,9% — до 17,0% от общего объема импорта товаров; из Литвы — на 27,3%, до

8,5%; из Финляндии — на 5,6%, до 8,0%, из Швеции — на 9,7%, до 6,5%, а из России сократился на 9,9%, до 9,2%.

Объем импорта из стран ЕС составил 52,6% от общего объема, а из стран СНГ — 14,8%.

По итогам 2001г., в латвийском экспорте по-прежнему доминировали древесина и изделия из нее — их поставлено на 680 млн.долл. Удельный вес этих товаров в общем объеме латвийского экспорта несколько снизился и составил 34,0% (в 2000г. — 37,5%). На изделия текстильной промышленности пришлось 14,1%, металл и металлические изделия — 12,7%, машины и механизмы — 6,4%, изделия химической промышленности и смежных с нею отраслей — 6,3%, продукцию пищевой промышленности — 5,8% от общего объема латвийского экспорта.

Продукция лесопереработки остается крупнейшей статьёй латвийского экспорта. Ведущее положение в географии лесного экспорта занимает Великобритания — 34,3%, далее следуют Швеция — 16,1%, Германия — 12,6%, Дания — 3,8%, Нидерланды — 3,2%, Финляндия — 2,8%, Франция — 2,2%, Ирландия — 2,0%. Доля стран ЕС в лесном экспорте составила 80,7%, СНГ — 2,1%. Самый большой прирост физических объемов наблюдается в экспорте сырья для производства целлюлозы — на 47,7%, круглого леса — на 36,9% и пиломатериалов — на 13,1%.

Наибольшую долю в общем объеме ввоза товаров в Латвию занимают машины, механизмы, электрооборудование, удельный вес которых составляет 21,1%. В 2001г. импорт в данной категории увеличился (на 11,9%). Заметно вырос импорт транспортных средств (32,7%). Представители бизнеса вкладывают инвестиции в производство, заказывая новую технику за рубежом; через 3-5 лет эти инвестиции позитивно скажутся на росте экспортных объемов и ситуация в экономике будет улучшаться.

Традиционно доминирующую позицию в латвийском импорте составляют нефтепродукты и газ. Поставки последнего осуществляются только из России: стоимость годового импорта природного газа составила 97,8 млн. долл. Свыше 90% объема бензина, дизельного топлива и мазута поступает из Белоруссии, России и Литвы. В 2001г в Латвию было поставлено 10 тыс.т. нефти, 953 тыс.т. нефтепродуктов, 87 тыс.т. каменного угля.

В структуре импорта на минеральные продукты приходится 11,1%, на изделия химпрома и смежных с ней отраслей — 10,5%, на транспортные средства — 9,4%, на металл и изделия из него — 8,3%, текстильные материалы и изделия из них — 7,4%, древесина, бумага и картон — 5,5%, электроэнергия — 1,3% от общего объема импорта в Латвию.

Одним из препятствий роста экспорта страны в целом является монетарная политика Банка Латвии и привязка лата к корзине СДР. Искусственное сохранение лата «твердым» по отношению к другим валютам стимулирует импорт, что подтверждается статистикой внешней торговли Латвии в течение последних 7 лет. Если бы лат был привязан к евро, стоимостной показатель экспорта страны мог бы значительно возрасти. Тенденция на увеличение импорта во внешней торговле Латвии сохраняется. Если за первые два месяца 2001г. импорт превышал экспорт на 54,6%, то за два месяца 2002г. — на 63%.

МОНАКО

Начало банковской деятельности в Монако приходится на конец прошлого века, когда в Монако появились первые депозитные банки. Однако до начала 70-х гг. XX в. банковский сектор занимал скромное место в экономике княжества. Так, в 50-60 гг. в Монако функционировало всего 10 банковских учреждений, которые располагали 20 пунктами по работе с клиентами. Общая сумма вкладов составляла 1 млрд.фр., из которых четверть реинвестировалась в оборот экономики Монако в основном в форме кредитов на потребление и личных кредитов. Общая численность занятых в банковской сфере была меньше 500 чел.

Рост банковского сектора в Монако начался в 70-80 гг. и продолжается по сей день. Основными причинами такого роста являются: целенаправленная политика монакских властей, направленная на развитие банковского сектора, общий рост экономики Княжества, **соц. и полит. стабильность**, льготный налоговый режим, наличие высококвалифицированного персонала и развитой инфраструктуры, благоприятное географическое положение, **высокие стандарты обеспечения обществ. безопасности**.

Банковская система включает в себя 44 банка, 4 фин. компании, 4 представит. бюро и около 20 обществ по управлению портфелями ценных бумаг. Доля франц. банков в этой структуре сократилась по сравнению с более ранним периодом. Банки с монегаским статусом (монегаские анонимные АО) и филиалы иностр. банков (в основном европейских) превосходят их как по числу, так и по доле рынка.

В банковских учреждениях открыто порядка 360 тыс.счетов, на которых аккумулировано активов на **330 млрд.фр.** Из них 2/3 приходится на ценные бумаги (230 млрд.фр.) и 1/3 — на банковские вклады (100 млрд.фр.). **70% из этих вкладов принадлежат лицам, проживающим вне пределов Монако и Франции.** Более 60% вкладов сделаны в инвалютах.

Располагая 70 пунктами по работе с клиентами (что является одним из самых высоких показателей по плотности банковских учреждений в мире из расчета на одного жителя), монакские банковские учреждения обеспечивают работой 1,9 тыс.чел. В своем подавляющем большинстве все они связаны с крупными межд. банковскими группами, расположенными в Швейцарии, Люксембурге и других странах, что является доп. серьезной гарантией для их клиентов.

Основные клиенты банков Монако являются физ. и юр. лицами, в основном из Италии, Франции, стран Сев. Европы.

Деятельность банковских учреждений в Монако регулируется франко-монегаской Конвенцией от 14 апр. 1945г. Согласно этой конвенции, действующее франц. законодательство, регулирующее деятельность кредитных учреждений, применяется и на территории Монако.

Для открытия банка в Монако необходимо решение Управления бюджета и казначейства Департамента финансов Монако, **а также разрешение Банка Франции.** Банковские учреждения, функционирующие в Монако, обязаны посылать в Банк Франции ежемесячные бухгалтерские отчеты, а также отчеты о своей деятельности. Контроль за деятельностью банковских учреждений осуществ-

ляется как властями княжества, так и Банком Франции.

Банковская система княжества гарантирует клиентам полную конфиденциальность их вкладов и фин. операций. Вместе с тем администрацией княжества предпринимаются серьезные меры по противодействию отмыванию в банках Монако так называемых «грязных» денег. Так, счет в банке открывается только после серьезной проверки вкладчика администрацией банка. Каждый банк обязан знать своих клиентов и происхождение их вкладов. Администрация банка может отказать в открытии счета, если она не получила достаточных гарантий со стороны вкладчика. В банковских учреждениях Монако запрещено открывать анонимные счета.

Хотя Монако и не является членом ЕС, с 1 янв. 1999г. Администрация княжества ввела на территории Монако единую европейскую валюту евро на тех же условиях, что и Франция. Координацию деятельности кредитных учреждений в Монако осуществляет Ассоциация банков Монако, в которую входят все банки, функционирующие в Монако и почти все общества по управлению портфелями ценных бумаг.

Многие банковские учреждения, функционирующие в Монако, начинают специализироваться на обслуживании и управлении состояниями частных лиц, в частности, предоставляют своим клиентам спектр услуг по размещению их средств на различных рынках акций, облигаций, краткосрочных вложений, валютных рынках, предоставляют с помощью новейших технических средств прямой доступ клиентам на крупнейшие мировые фин. и фондовые рынки и оказывают многие другие услуги. Развитию данного вида деятельности в немалой степени способствует наличие в Монако высококвалифицированного банковского персонала, а также принцип индивидуального подхода к каждому клиенту.

Банковский сектор Монако, на долю которого в 1998г. пришлось 20% ВВП Монако, является наравне с торговлей, туризмом и сектором недвижимости одним из столпов экономики княжества. Ежегодно объем привлекаемых банками Монако средств увеличивается в среднем на 20.

Предпринимательство

Для открытия и ведения предпринимат. деятельности вне зависимости от ее рода (торговля, пром. или ремесленная деятельность, сфера услуг и т.д.) необходимо получить предварит. разрешение администрации княжества. Рассмотрение заявок возложено на Дирекцию по эконом. экспансии; учитываются эконом. интересы княжества, гарантии, предоставляемые заинтересованными лицами, а также экологическая безопасность.

Разрешение на ведение предпринимат. деятельности определяет место, условия и сроки ее ведения. Данное разрешение не может передаваться другому лицу. Любое изменение в виде деятельности, смена владельца, на чье имя было выдано разрешение, либо смена места ведения деятельности должны быть предварительно одобрены, и на это выдается отдельное разрешение. Разрешение может быть аннулировано или приостановлено.

Ведение предпринимат. деятельности в Монако может осуществляться в рамках юр. структур: индивидуальная деятельность; полное товарище-

ство; простое коммандитное товарищество; монегаское анонимное АО (уставной капитал не менее 1 млн.фр.); акционерно-коммандитное товарищество; иные виды деятельности.

Иностр. компании могут также открыть на территории княжества свое отделение (агентство) или адм. офис (региональное представительство, выполняющее адм. и фин. управление, координацию деятельности или контролирующие функции в определенном географическом регионе).

Для ведения некоторых видов деятельности требуется выполнение ряда доп. условий. В частности, это касается кредитно-банковской сферы, производства и торговли оружием, ювелирных украшений, медицины, фармпрома, страхования, транспорта, нотариальной и адвокатской практики, а также работы по профессии архитектора, эксперта по бухучету, брокера по торговле судами, таксиста и т.д. На осуществление данных видов деятельности иностр. гражданами Администрация Княжества устанавливает квоту. Между Францией и Монако существует тамож. союз, и с 1 янв. 1990г. были сняты все ограничения на свободное движение капиталов между двумя странами.

Физ. лица, проживающие на территории Монако, освобождены от уплаты подоходного налога (за исключением граждан Франции, поселившихся в Монако после 1 янв. 1957г., которые платят подоходный налог во франц. казну). Ставка налога на прибыль составляет 33,3% и касается только тех предприятий, более 25% продаж которых осуществляется вне пределов Монако. Фирмы, более 75% продаж которых осуществляется на территории Монако, освобождены от уплаты налога на прибыль. Вместе с тем ежегодно устанавливается целый список налоговых льгот, позволяющих снизить сумму налогооблагаемой прибыли. В частности, налоговые льготы предоставляются тем компаниям, которые вкладывают деньги в научные исследования или берут на работу лиц, состоящих на учете в службе занятости Монако.

Все компании, созданные на территории княжества, освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение первых двух лет. На 3 год налогом на прибыль облагается 25% прибыли предприятия. На 4 год — 50% прибыли, на 5 — 75% прибыли, на 6 год — 100% прибыли предприятия.

Существует целый ряд других преимуществ: одна из лучших в мире систем обеспечения обществ. безопасности, получивший широкое развитие так называемый деловой туризм, близость к межд. аэропорту в Ницце и т.д.

Фирмы, занимающиеся пром. производством в Монако, могут претендовать на субсидии для снижения издержек производства, а также на предоставление им банковского кредита по льготной ставке.

НОРВЕГИЯ

В бюджете на 2001г. правительство Норвегии так сформулировало основные направления своей налоговой политики: добиваться устойчивых налоговых поступлений, содействовать справедливому распределению доходов и эффективному использованию имеющихся ресурсов. Власти предложили реорганизовать управление налоговыми органами разных уровней и внести изменения в систему взимания сборов.

Налоговая политика базируется на принципах налоговой реформы 1992г. Она направлена на расширение налоговой базы с использованием низких ставок налогообложения. Правительство видит также свою задачу в упрощении налоговой системы, устранении пробелов и недостатков в законодательстве, создании равных условий для различных отраслей норвежского хозяйства, капиталовложений, разнообразных форм накопления капитала.

Оно выступает за сохранение высокой ставки налогообложения доходов с земельных участков и использование сборов, позволяющих эффективно корректировать состояние национального рынка в положительную сторону (экологических сборов).

Уровень налогообложения в Дании и Швеции был по итогам 1998г. выше, чем в Норвегии (уровень определялся как отношение поступивших налогов к ВВП), в % от ВВП

	Норвегия*	Финляндия	Швеция	Дания	ЕС**
Налог на прибыль/доходы	16,1	19,4	21,7	29,1	14,6
Налог на работодателей	10,2	11,8	17,6	1,8	11,8
Налог на имущество	1,1	1,1	1,9	1,8	1,8
Сборы на товары и услуги	16,3	14,5	11,7	16,5	72,1
Прочие налоги и сборы	0	0	0,1	0	0,2

* – без нефтегазодобычи; ** – данные 1997г.

Источник; данные ОЭСР

Основными событиями в сфере модернизации налоговой системы и налогообложения стали изменения, внесенные в закон «О налогообложении нефтегазодобычи», снижение ставки НДС на продукты питания, новая организация управления налоговыми органами разных уровней, изменения в системе взимания сборов, увеличение суммы вычета из налогооблагаемой базы при оплате учебы работодателем.

1. В преамбуле предложения о внесении изменений в закон «О налогообложении нефтегазодобычи» от 13.06.1975г., подготовленного министерством финансов и таможи Норвегии и одобренного госсоветом 27 апр. 2001г., правительство так определяет свои базовые цели при управлении нефтегазовыми ресурсами: создавать возможно большие объемы стоимости, что будет способствовать росту благосостояния и занятости населения страны.

Концессионная (лицензионная) политика, налогообложение нефтегазового сектора и «прямое экономическое участие государства в нефтегазодобыче» (механизм ПЭУГ, преобразованный решением Стортинга в апр. 2001г. в полностью принадлежащую государству компанию «Петоро») являются важнейшими для Норвегии инструментами управления углеводородными ресурсами.

Подведены предварительные итоги уплаты налогов за 2000г. нефтегазодобывающими компаниями, численность которых на НКШ составляет 50, в млрд. крон.

	Сумма уплаченных налогов	Рост/уменьш. по сравн. с предыдущим годом
2000г.	76,6	+52,3
1999г.	24,3	+ 14,6
1998г.	9,7	-20
1997г.	около 30	+0
1996г.	около 30	+15-11
1990-1995г.	15-19	-

На долю «Статойла» регулярно приходится порядка 30% налоговых поступлений, в 2000г. – 26,8 млрд.крон. Предыдущий рекордный уровень был

зафиксирован в 1985г. – 39 млрд.крон, а минимальный в 1988г. – менее 5 млрд.крон.

Объемы инвестиций в НКШ превышали в отдельные годы 10 млрд.долл. Правительство придает особое значение тому, чтобы существенная часть доходов от нефтегазодобывающей деятельности на НКШ поступала обществу, поскольку ему принадлежат углеводородные ресурсы и сверхприбыль от их эксплуатации должна идти во благо всех граждан страны, а не отдельных лиц.

Правительство так обосновывает необходимость внесения изменений в закон «О налогообложении нефтегазодобычи».

Во-первых, было бы неразумным отдавать эту прибыль компаниям, в т.ч. иностранным. Во-вторых, большая часть сверхприбыли изымается, не приводя к потере эффективности экономики и создавая основу для поддержания на достаточно низком уровне других видов налогов. Третьей причиной является то, что с учетом функционирования международных рынков капиталов и гибкой системы налогообложения большая часть налогового бремени должна ложиться на недвижимое имущество. Природные ресурсы, прежде всего запасы углеводородного сырья, представляют собой абсолютно имущественную собственность.

Правительство предлагает изменить следующие статьи закона.

Статья 3 п. «в». Сумма дефицита может по требованию вычитаться из доходов в течение неограниченного временными рамками срока.

Дефицит, возникший по итогам 2002 налогового года или позднее, может по требованию проводиться с прибавлением к нему процентов, плюсумемых к сальдо доходов и расходов по итогам отчетного года. Проценты рассчитываются отдельно по дефициту по обычным доходам (налог на предприятия) и по налогооблагаемой базе для исчисления «особого налога государству» (налогообложение сверхприбыли). Уровень процента устанавливается министерством финансов в предписании.

При реализации того направления деятельности, в рамках которого возник дефицит, либо при слиянии одной компании с другой, сумма совокупного неиспользованного дефицита может по требованию переводиться на компанию, приобретающую это направление деятельности/возникающую в результате слияния.

Вычеты не допускаются по тем доходам, которые получены в результате добычи, переработки и транспортировки сырья по трубопроводам в тех областях, которые названы в статье 1 Закона и касаются убытков и дефицита, полученных при осуществлении иных видов деятельности.

Статья 3 п. «г». С ограничениями, проистекающими из данного закона, области названные в статье 1, рассматриваются в качестве «одной области осуществления нефтегазовой деятельности на шельфе».

Нетто-финансовые статьи должны распределяться между «областью осуществления нефтегазовой деятельности на шельфе» и обычным местом внесения платежей по налогам («область осуществления деятельности на континенте») исходя из соотношения между стоимостью объектов собственности, уменьшенной в соответствии со списаниями/амортизацией по состоянию на 31 дек. налогового года и подлежащей налогообложению, по каждой области согласно правилам, изложен-

ным в законе (абзацы с третьего по седьмой в статье 3 п. «г» закона).

В нетто-финансовые статьи включаются в качестве издержек проценты по обслуживанию задолженности, потери на курсовых колебаниях валют и услуги, которые не могут быть отнесены к конкретному источнику доходов, а также доходы на процентах, прибыль, полученная на курсовых колебаниях валют и другие доходы финансового характера.

При распределении нетто-финансовых статей в соответствии со вторым абзацем в основу для их отнесения к «областям осуществления нефтегазовой деятельности на шельфе» учитываются следующие объекты собственности и подлежащие налогообложению расходы, преобразованные в активы, если они были приобретены или понесены в связи с осуществлением деятельности на шельфе, либо стали позднее использоваться для осуществления тех видов деятельности на шельфе, которые названы в статье 5 закона, но не были на 31 дек. Налогового года реализованы, либо перестали использоваться в рамках осуществления этой деятельности:

а. основные производственные средства, названные в статье 3 «б»;

б. основные средства, названные в статьях 14-40 закона «О налогах»;

в. товарные запасы;

г. арендованные мобильные производственные сооружения;

д. расходы на проведение собственных связанных с конкретными проектами работ в рамках «исследований и развития», в результате которых могут создаваться или созданы основные производственные средства;

е. другие приобретенные нематериальные объекты собственности, нежели имеющие коммерческую стоимость;

ж. клиентские требования;

з. требования по отношению в другому субъекту права, если это требование и обязательства другой стороны проистекают из участия в различных лицензиях на добычу углеводородного сырья. Вычет делается по соответствующим обязательствам в отношении другого субъекта права;

и. требования в отношении выделенных государством ассигнований за произведенные работы по демонтажу сооружений на НКШ;

к. выплаченная авансом компенсация/вознаграждение в связи с приобретением основных производственных средств, товаров и услуг, или вычет по полученным авансовым платежам при реализации основных производственных средств и товаров.

Следующие объекты собственности не должны учитываться при распределении налоговой базы (при использовании принципов распределения между «областью осуществления нефтегазовой деятельности на шельфе» и «областью осуществления деятельности на континенте»): банковские вклады и наличные средства; требования по отношению в другому субъекту права, если это требование и обязательства другой стороны проистекают из участия в одной и той же лицензии на добычу углеводородного сырья; средства пенсионного страхования.

Объекты собственности, о которых не говорится в третьем и четвертом абзацах, создают основу

для их отнесения/распределения (опять же между «областью деятельности на шельфе» и «областью деятельности на континенте»)

Здесь также учитываются расходы, названные в третьем абзаце п.п. «б» и «д», если эти расходы понесены при осуществлении иных видов деятельности, нежели названные в статье 5.

Если в соответствии с вышеназванными положениями основания для распределения между «областью деятельности на шельфе» и «областью деятельности на континенте» отсутствуют, все доходы и расходы согласно второму абзацу относятся во всем своем объеме на деятельность в области континента.

Компания, которая имеет нетто-финансовые расходы, подлежащие распределению, и которая в соответствии с положениями п. «ж» располагает долей в ее собственном капитале (активы), превышающей 20% от этого капитала и задолженности, может относить большую часть нетто-расходов на деятельность на шельфе, чем это следует из вышеназванных положений этого пункта (т.н. «обычная доля»).

В таком случае совокупная доля в нетто-финансовых расходах, отнесенных к «области деятельности на шельфе», должна быть равна «обычной доле» в соответствующей пропорции. В этой числитель пропорции закладывается сумма, состоящая из облагаемой процентами задолженности и ее собственного капитала (по статье 3 п. «з») свыше 20% от суммы задолженности и собственного капитала, а в знаменатель — облагаемая процентами задолженность (понимается задолженность, причиной которой является начисление процентов по задолженности, учитываемой при расчете финансовых статей).

Статья 3 п. «д», абзацы 5 и 6 отменяются. В новой редакции статья 3 имеет следующее содержание.

При переводе расходов по оплате процентов по задолженности в активы в качестве части балансовой стоимости основных производственных средств, поименованных в статье 3 «б», сначала должно производиться распределение нетто-финансовых расходов в соответствии с статьей 3 п. «г».

Сумма, переводимая в активы, не может превышать нетто-финансовые расходы, относимые к «области деятельности на шельфе» в соответствии с этим положением.

Также вносятся отдельные изменения, не имеющие принципиального значения (изменение пунктуации) в статью 5.

Данные изменения вступают в силу немедленно, начиная с 2002 налогового года.

2. Следующим по социально-экономической значимости могут считаться изменения в отношении налога на добавленную стоимость и введение НДС на услуги.

Решения о реформе НДС было принято Стортингом в конце 2001г. Оно вступило в силу с 1.07.2001г. и включает в себя введение НДС на услуги и снижение в два раза — с 23% до 12% — ставки НДС на продтовары.

НДС на услуги введен в связи с тем, что большинство стран мира и все страны-участницы Договора о Европейском экономическом пространстве уже используют его.

Изъятия сделаны в отношении услуг спортивных сооружений (плата за пользование бассейнами, тренировочными залами и т.п.), услуг, предоставляемых гидами туристам, а также обслуживания в студенческих столовых.

Правительство указывает, что среднестатистическая норвежская семья с двумя детьми, сможет в результате реформы экономить 1100 крон в год, в связи со снижением ставки НДС на продтовары.

3. В начале 2001г. минфином Норвегии было внесено предложение по изменению ряда законов, регулирующих взимание сборов на автомобили и лодки, НДС, сбора на капиталовложения.

Предложение включало в себя: перенос срока прекращения действия закона о сборах на капиталовложения; изменения сборов на автомобили и лодки и НДС вследствие преобразования так называемого «разового сбора» в «регистрационный сбор».

Вкратце предыстория, связанная с прекращением действия о закона сборах на капиталовложения, такова. В проекте бюджета на 2001г. правительством было внесено предложение в введении «конъюнктурного сбора на инвестиции в строительстве» при одновременной отмене «сборов на инвестиции». Его принятие увязывалось с необходимостью противодействовать слишком большому росту спроса в частном секторе. Это предложение при обсуждении проекта бюджета на 2001г. не прошло, получив название «антипредпринимательского».

Отмена «конъюнктурного сбора на инвестиции в строительстве» и уже учтенные в проекте бюджета поступления от него в 1,6 млрд.крон необходимо было компенсировать, в связи с чем и поступило предложение отложить срок прекращения действия закона о сборах на капиталовложения с 1.01.2001г. на 1.01.2002г.

После преобразования «разового сбора» в «регистрационный сбор» тот, кто заявляет транспортное средство для первичной регистрации в стране, должен уплатить «разовый сбор», представляющий собой таможенную пошлину в неявной форме (в Норвегии существуют система сборов, предназначение которой, в т.ч., компенсировать нулевые таможенные пошлины. Они касаются, прежде всего, автомобилей, лодок и спиртных напитков, на которые в таможенном тарифе вне зависимости от страны происхождения установлены нулевые пошлины). Обязанность по уплате сбора, которая может возникнуть в другое время, например, если автотранспортное средство переоборудуется из «автомобиля для перевозки товаров» в личный легковой автомобиль (меняется предназначение автомашины и размер сбора), несет владелец автомобиля. На практике зачастую дилер заявляет транспортное средство для первичной регистрации в стране. Ответственность по уплате сбора переходит с импортера на дилера.

Чтобы исключить возникновение сомнений/разногласий в отношении ответственности по уплате этого сбора, минфин предложил следующее изменение: «тот, кто заявляет транспортное средство для первичной регистрации несет ответственность по уплате разового сбора».

В том же документе минфина вносится предложение о внесении изменений в закон о НДС. При ввозе в основу исчисления НДС кладется таможенная стоимость товара. Таможенная пошлина и

другие сборы, в т.ч. «ввозной сбор», составляют базу для НДС при импорте товара. Импортер, зарегистрированный в реестре плательщиков этого сбора, может при расчетах с государством по его уплате, осуществлять вычеты, если при этом выполнены соответствующие условия.

По существующим положениям «разовый сбор» уплачивается при ввозе. В этом случае он учитывается при расчете ввозного НДС. При изменении «разового сбора» этого происходит более не будет, поскольку регистрация изначально не влечет за собой возникновения обязательств по расчету НДС, Потеря поступлений от этого будет согласно принятому решению покрываться за счет соответствующего повышения ставок «разового сбора».

4. Минфин своим решением от 4 апр. 2001г. увеличил размер не облагаемой налогом суммы при оплате работодателем образования своих работающих при прекращении между ними трудовых отношений. Отныне эта сумма повышена с 49090 крон до 73635 крон.

Образование, оплачиваемое работодателем, облагается налогом наряду с другими платежами. Образование, оплачиваемое работодателем при прекращении трудовых отношений является важным изъятием из этого основного правила. Условием для освобождения от уплаты налога является повышение квалификации обучающегося, которое облегчит для него получение новой работы в соответствии с полученным образованием. Правительство заинтересовано в том, чтобы работающие при прекращении трудовых отношений с работодателем могли продолжить получение образования с его оплатой работодателем.

5. В конце июня 2001г. минфин распространил пресс-сообщение о новой организационной структуре управления налоговыми органами.

Данное решение принято в соответствии постановлением Стортинга по бюджету на 2001г. В нем говорится о создании региональных отделений в 99 коммунах (коммуна – аналог российского района), а в 191 коммуне – региональных служб.

Цель реформы – расширить предоставление услуг налогоплательщикам и упростить их получение, прежде всего непосредственно в месте проживания граждан. Новая структура должна создать предпосылки для повышения качества и эффективности работы налоговых органов, обеспечить правовые гарантии налогоплательщикам и равные условия получения ими услуг.

Эти отделения и службы будут давать консультации и предоставлять другие услуги, обеспечивающие своевременную и правильную уплату налогов, выдавать и менять налоговые карточки. На их долю приходится 85-90% всех оказываемых налоговыми органами услуг.

Реформа, по заявлению министра финансов, будет способствовать лучшему использованию имеющихся в самих налоговых органах ресурсов, которые теперь смогут больше внимания уделять решению действительно сложных вопросов налогообложения предпринимательской деятельности.

Банки

Банковская система включает в себя три основные группы банков: 1) государственный эмиссионный Банк Норвегии; 2) коммерческие, находящие целью деятельности предоставление креди-

тов юристам; 3) сберегательные, аккумулирующие вклады физических и юридических лиц и выдающие займы под обеспечение.

Имеются специализированные госбанки, например, *Norges Kommunalbank* — кредиты для проектов по линии местного (коммунального) и областного самоуправления.

Помимо банков, к финансовой системе страны относятся кредитные, финансовые, страховые компании, а также специализированные фонды.

Коммерческих банков в стране три: *Den norske Bank*, *Nordea Bank Norge* и *Fokus Bank*.

Крупнейший в Норвегии финансовый концерн *Den norske Bank*: размер капитала, находящегося в его управлении — 483 млрд. крон, занятых — 7400 чел., частных клиентов — 1,8 млн. чел., клиентов-юрлиц — 50 тыс. Половина внешнеторговых платежей Норвегии проходит через этот банк. Из 125 отделений по всей стране 51 отделение полностью автоматизировано. Банк имеет свои филиалы в Стокгольме, Копенгагене, Лондоне, Нью-Йорке, Гамбурге и Сингапуре, а также представительства в Мурманске, Пекине, Рио-де-Жанейро и Каире.

Nordea Bank Norge входит в состав транснационального (североевропейского) финансового концерна *Nordea AB* (шведская аббревиатура акционерного общества), совокупное имущество которого оценивается в 233 млрд. евро. *Nordea*, еще в 2000г. поглотивший норвежский банк *Kreditkassen*, является одним из ведущих в мире в секторе банковских услуг, предоставляемых через Интернет, и в сфере электронной торговли (2,5 млн.чел.). Капитал, управляемый *Nordea* превышает 100 млрд. евро. К 1.01.2001г. процедура поглощения банка *Kreditkassen* была завершена и он получил название *Nordea Bank Norge*.

Концерн занимает следующие доли рынка в странах Северной Европы: Финляндия — 40%, Дания — 25%, Швеция — 20% и Норвегия — 15%. Сильны позиции *Nordea* и на рынках страхования жизни: от 6% в Швеции до 35% в Финляндии.

В Норвегии также имеются 10 иностранных комбанков, из которых 8 являются филиалами, а два дочерними банками.

Норвежские комбанки, пережив в самом начале 90гг. острый кризис, источником которого явилась весьма либеральная система предоставления кредитов, работают весьма успешно.

Самым крупным из сберегательных банков является *Sparebanken NOR* Традиционно сбербанки значительную часть своих капиталов привлекали за счет вкладов физлиц, однако в последнее время эта доля снизилась, она компенсируется банками за счет финансирования за границей, а также на рынках облигаций и сертификатов.

В 2001г. в Норвегии насчитывалось 9 кредитных компаний и более 35 финансовых компаний.

В последние годы различия в функциях между кредитными и финансовыми компаниями подверглись существенному размыванию. Разница в названиях объясняется историческими факторами: основная деятельность кредитных компаний состоит в предоставлении как правило долгосрочных кредитов под твердый процент путем финансирования на рынке облигаций, тогда как финансовые компании традиционно действуют на рынке лизинга и занимаются кредитными карточками. В последние годы ряд кредитных и фи-

нансовых компаний были преобразованы в коммерческие банки. Главное отличие банков от подобного рода компаний состоит в том, что только банки имеют право принимать вклады от населения.

В страховом деле происходят характерные для финансовой системы в целом процессы концентрации капитала: в стране абсолютно доминирующее положение занимают две страховые компании — *if...*, настойчивую заинтересованность в приобретении которой проявляла финская *Sampo* (отказ был сделан на основании ссылки на норвежское законодательство, регулирующее иностранное участие в национальных финансовых институтах с использованием определенных ограничений) и *Gjensidige*. В составы этих мощных финансовых конгломератов входят и банки, и кредитно-страховые общества, и фонды ценных бумаг, и финансовые компании.

Особое место в финансовой системе Норвегии занимает компания *Eksporthfinans*, по сути являющаяся специализированным банком для предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов в связи с норвежским экспортом капиталоемких товаров, услуг и судов, а также для предоставления кредитов норвежским фирмам для их инвестиционной деятельностью в промышленность как за рубежом, так и внутри страны.

Главными акционерами *Eksporthfinans* являются крупнейшие норвежские коммерческие банки. *Eksporthfinans* имеет соглашение о кредитной линии с Внешэкономбанком, призванное содействовать экспорту норвежских капиталоемких товаров в Россию.

С деятельностью *Eksporthfinans* тесно связана работа Гарантийного института экспортных кредитов (ГИЭК), являющегося по своему юридическому статусу особым органом госуправления, действующим на основании решений норвежского парламента и подотчетным в своей повседневной деятельности министерству экономики и торговли и правительству страны в целом.

Парламент, утверждая ежегодный госбюджет, традиционно включает в свои решения два дополнительных пункта, один из которых определяет основные направления в деятельности ГИЭК, а другой устанавливает максимальный объем госгарантий на год.

ГИЭК является специализированным учреждением для страхования экспортных, а также инвестиционных кредитов от политических и коммерческих рисков.

Среди фондов, имеющих наибольшее значение в финансовой системе и экономической жизни Норвегии, следует отметить Государственный фонд регионального экономического развития, образованный в 1994г., путем слияния Фонда экономической развития регионов и государственного Промышленного банка. Основная задача Фонда — предоставление норвежским фирмам кредитов на льготных условиях для создания рентабельной экономической деятельности, в отдаленных от центра регионах страны.

На конец 2001г. рыночная стоимость Государственного нефтяного фонда достигла 646,5 млрд. крон (2000г. — 385,1 млрд. крон), к концу 2002г. прогнозируется его увеличение до 837,7 млрд. крон.

Экспорт

Внешнеторговый оборот (торговля товарами) Норвегии по итогам 2001г. составил 813,2 млрд. крон (90,5 млрд.долл.), что на 4,1% меньше, чем в предыдущем. Стоимостный объем экспорта снизился по сравнению с 2000г. на 3,3% до 521,5 млрд. крон (58 млрд.долл.). Такая же негативная динамика была характерна и для импорта – уменьшение в 2001г. по сравнению с пред. г.: падение на 5,4% до 291,8 млрд. крон (32,5 млрд.долл.).

На страны Европы приходится 78% ее внешнеторгового оборота (экспорт – 80%, импорт – 74%). При этом львиная доля падает на государства-члены Евросоюза (73% оборота). На страны Северной и Южной Америки приходится 13,1%, при абсолютном преобладании поставок по экспорту и закупок по импорту из США. Доля торговли с азиатскими странами – 7,6%. На долю всех стран Африки приходится 0,8% норвежского товарооборота, а на Австралию и Океанию еще меньше.

Важнейшим торговым партнером для Норвегии является Великобритания, товарооборот с которой по итогам 2001г. составил 14 млрд.долл. На 2 месте находится Германия – 10,1 млрд.долл.

Далее места распределяются: Швеция (9,6 млрд.долл.), Франция (8,5), Нидерланды (7,3), США (6,9), Дания (4,5). Товарооборот с Россией – 1 млрд.долл. – находится на достаточно высоком уровне, если исходить из того, что в российском экспорте доля углеводородного сырья в поставках в Норвегию, в отличие от большинства стран Европы, занимает ничтожно малую долю.

Положительное сальдо внешней торговли Норвегии составило в 2001г. 25,5 млрд.долл. Солидное превышение стоимостных объемов экспорта на импорт является чертой, характерной для внешней торговли страны в течение достаточно длительного времени.

Внешняя торговля Норвегии носит сбалансированный характер, если исходить из удельных весов сырья, полуфабрикатов и машинно-технической продукции, прежде всего в ее экспорте.

Анализ товарной структуры экспорта и импорта за ряд последних лет позволяет сделать вывод о ее стабильности и отсутствии элементов «вымывания» каких-либо товарных позиций за счет резкого наращивания, например, импортозамещения (термин вообще чуждый для норвежской экономики. При этом в Норвегии используется такой термин как «защищенные отрасли промышленности», в частности, пищевкусовая).

Основными товарными позициями норвежского экспорта являются: свежий атлантический лосось искусственного разведения (261,7 тыс.т. на 756 млн.долл., крупные потребители – Дания, Франция, Германия); свежая или охлажденная рыба и филе (106,7 тыс.т. на 245 млн.долл., Дания, Франция, Великобритания); мороженая рыба (542,1 тыс.т. на 612 млн.долл., Дания, Россия, Польша); сырая нефть (143,4 млн.т. на 25,9 млрд.долл., Великобританию, Нидерланды, США, Францию, Канаду); природный газ (52,9 млрд.куб.м. на 6,8 млрд.долл., Франция, ФРГ, Бельгия, Нидерланды); полимеры (413,3 тыс.т. на 300 млн.долл., Швеция, Дания, Великобритания, Германия); древесина (617,7 тыс.куб.м. на 88 млн.долл., Германия, Великобритания, Нидерланды); целлюлоза (сухой вес, 456,5 тыс.т. на 267

млн.долл., Германия, Швеция, Франция); бумага и картон (882 тыс.т. на 500 млн.долл. Германия, Швеция, Великобритания); ферросплавы (586,9 тыс.т. на 305 млн.долл., Германия, Великобритания, Франция); никель, необработанный, нелегированный (65,8 тыс.т. на 411 млн.долл., США, Нидерланды, Швеция); алюминий нелегированный (156,5 тыс.т. на 267 млн.долл., Германия, Италия, Великобритания); алюминий легированный (1031,1 тыс.т. на 1791 млн.долл., Германия, Франция, Великобритания); изделия из алюминия (196,1 тыс.т. на 467 млн.долл., ФРГ, Швеция, Великобритания); автоматизированные системы обработки данных и комплектующие (644055 шт. на 189 млн.долл., Германия, Швеция, Дания); запчасти и комплектующие к автотранспортным средствам (56,7 тыс.т. на 330 млн.долл., Швеция, Германия, Бельгия); мебель (201 тыс.т. на 287 млн.долл., Швеция, Дания, США).

В норвежском импорте доминирующее положение занимают закупки машин, оборудования и транспортных средств, обработанных товаров, химических продуктов и различных готовых изделий. Такое товарное наполнение импорта обусловлена структурой экономики Норвегии, в которой в недостаточной степени представлены предприятия машиностроительного комплекса (норвежские компании этого сектора имеют достаточно узкую направленность), практически отсутствуют предприятия легпрома, зато предприятия по переработке сырья и полуфабрикатов занимают в ней солидное место. Основными странами, в которых осуществляется закупки по импорту, являются страны Европы (Швеция – автомобили, различные готовые изделия, бумага, целлюлоза; Германия – автомобили, промоборудование, мебель; Великобритания – автоматизированные системы обработки данных и, химпродукты), а также США (суда).

Таможня

Экспортно-импортное регулирование. Норвегия проводит взвешенную и последовательную таможенно-тарифную политику, исходя при этом из обеспечения своих национальных интересов и обязательств по многосторонним и двусторонним межгосударственным соглашениям, участницей которых она является.

Суть таможенно-тарифной политики Норвегии, как малой индустриальной страны с высокой степенью зависимости от внешней торговли, может быть вкратце сформулирована: активное содействие процессам либерализации мировой торговли на базе снижения уровня тарифной защиты национальных рынков; упрощение таможенных процедур и сокращение времени, затрачиваемого на них; ведение торговли на основе обязательных для всех стран «правил игры» в соответствии с положениями ВТО; эффективная защита внутреннего производства и потребления с применением для этого общепризнанных в мировой практике норм и мер.

Основополагающим документом в этой сфере является Таможенный тариф, который разрабатывается Таможенным директором министерства финансов и таможни на основании решений Стортинга. В нем в сжатом виде и со ссылками на положения соответствующих международных соглашений, внутренних нормативных и подзакон-

ных актов дается информация об импортном контроле, правилах определения таможенной стоимости товаров, таможенных преференциях, использовании антидемпинговых и выравнивающих пошлин, защитных мерах тарифного характера в торговле, случаях временного (сезонного) снижения/повышения ставок таможенных пошлин, временном ввозе/вывозе товаров и продукции для их обработки под таможенным контролем.

Значительное место в комментариях таможенного тарифа уделено вопросам экспортного и импортного регулирования.

Хотя в Таможенном тарифе дается подробное описание применения антидемпинговых и выравнивающих пошлин, а также защитных мер тарифного характера, на практике Норвегией они не применяются.

Здесь целесообразнее говорить о подобных мерах, имевших место в отношении норвежских товаров (атлантического лосося) другими странами или экономическими группировками, прежде всего ЕС.

В отношении товаров российского происхождения применяются соответствующие ставки таможенных пошлин: как к товарам страны, не являющейся членом европейских экономических группировок (ЕС, ЕАСТ, Договор о ЕЭП), не имеющей договора о свободной торговле с Норвегией и не пользующейся ГСП Норвегии.

Никаких особых тарифных мер, которые бы противоречили предоставляемому на взаимной основе РНБ или содержали элементы дискриминации, не применяется.

Отдельные виды товаров и продукции подлежат экспортному лицензированию. Это означает, что они могут быть вывезены из страны только при наличии экспортной лицензии, выдаваемой МИД Норвегии. Необходимость получения экспортной лицензии в отношении отдельных товаров явствует из списков МИД.

Список №1 – оружие, боеприпасы и другое военное снаряжение. Список №2 – стратегические товары, не учтенные в списке №1 (продукция и технологии двойного назначения). Данный перечень представляет собой просто перевод на норвежский язык списка ЕС товаров и технологий, вывоз которых за пределы ЕС осуществляется на основании лицензии. Эти списки разработаны в рамках согласованного взаимодействия между организациями по экспортному контролю – Вассенаарские соглашения, Nuclear Suppliers Group (NSG), Австралийская группа и Missile Technology Regime (MTCR).

Норвегия, последовательно осуществляя либерализацию своего внешнеторгового режима, сократила в последнее время количество лицензируемых товарных групп и позиций. В соответствии с таможенным тарифом, действовавшим до 1999г. товары, код которых был помечен буквой R, могли ввозиться в страну только на основании импортной лицензии, выдаваемой МИД Норвегии. Импортное регулирование, с определенными изъятиями в отношении стран-членов ЕС/ЕАСТ/ЕЭП, касалось ранее товарных групп 56, 61, 62 и 63, а также ряда других позиций. Аналогичные изъятия действовали и в отношении товаров, происходящих из стран, с которыми Норвегией подписаны соглашения о свободной торговле (Болгария, Венгрия, Израиль, Латвия, Литва, Польша, Румыния,

Словакия, Словения, Турция, Фарерские о-ва, Чехия, Эстония).

Добровольные ограничения экспорта касаются в Норвегии практически только сырой нефти и осуществляются ею в целях поддержания цен на это сырье на мировом рынке на приемлемом уровне. Принятие таких решений увязывается с необходимостью следовать сокращению объемов производства и экспорта сырой нефти странами-членами ОПЕК.

Другим примером можно считать согласие Норвегии пойти в свое время на добровольное сокращение объемов производства первичного алюминия (1994г.) в связи с обвальным падением цен на него, спровоцированным резко возросшим экспортом этого товара из России.

Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности. Оно осуществляется на основании ряда специально посвященных этому законов. К ним могут быть отнесены такие как «О налоге на добавленную стоимость» (с 1.01.2001г. – 24%, облагаются практически все товары и в несколько меньшей степени услуги; с 1.07.2001г. ставка НДС на продукты питания снижена до 12%), «О налоге на инвестиции», «О специальном налоге на оборудование для аудио/видеозаписи и воспроизведения» и др. Наиболее жесткое налоговое регулирование в Норвегии относится к производству, сбыту, ввозу/вывозу спиртных напитков, нормативно-правовую базу которого составляют законы «О АО «Винмонополет» от 19 июня 1931г., «О производстве спирта, крепких спиртных напитков, изопропанола и налогодобложения спирта, крепких спиртных напитков, вин, фруктовых вин, напитка на меду и изопропанола» от 19 июня 1964г. и «Об обороте алкогольной продукции» от 2 июня 1989г.

Контроль за неукоснительным соблюдением большинства положений законов о производстве и обороте алкогольной продукции и их практической реализацией входит в компетенцию министерства здравоохранения и социальных дел.

В отношении ряда товаров используются специальные налоги/сборы. в т.ч., на спиртные напитки (с содержанием алкоголя более 22% – 5,98 крон на каждый процент и литр; 15-22% – соответственно 4,75 крон; 4,75-15% – 3,47 крон и т.д.), включая природоохранный сбор на стеклянную или пластмассовую тару, табак и табачные изделия, на чистые аудио- и видеокассеты, на безалкогольные прохладительные напитки с содержанием углекислоты и без нее, шоколад и шоколадные изделия, на аудио- и видеотехнику, на электроэнергию (потребительский налог), на нефть и нефтепродукты, включая бензин, налог за оглашение документов о переходе права собственности на недвижимость, налог на уголь и кокс, на лодки с моторами, на автотранспортные средства.

Уплата специальных сборов, безотносительно к стране происхождения товара, возложена на импортеров. Российские товары, например, водки «Столичная» и «Московская» не подвергаются дискриминационным мерам и успешно конкурируют на рынке Норвегии с другими крепкими спиртными напитками.

Таможенные процедуры. Таможенная очистка товаров производится на основе их регистрации в компьютерной системе таможенной обработки товаров (TVINN).

Таможенная обработка товаров базируется на принципе подачи декларации импортером. Это означает, что импортер должен сам заявить о ввозимых товарах таможене, направив соответствующую информацию в систему TVINN или заполнить так называемый Унифицированный документ. При использовании последней информация в системе TVINN регистрируется таможеней.

Таможня может в отдельных случаях принимать решение о контроле товарной партии, включая объем и формы такой проверки (контроль сопроводительной документации, физический контроль и т.д.).

Информация, содержащаяся в Унифицированном документе, используется для ведения таможенной статистики, объем которой в Норвегии определяется рекомендациями ООН и ее обязательствами, вытекающими из членства в Договоре о ЕЭП.

Все товары, поступающие в Норвегию, должны регистрироваться либо у владельца таможенного склада, либо непосредственно в таможене. Обычно эта операция осуществляется путем присвоения грузу, перевозимому транспортным средством, номера или специального регистрационного кода. Разгрузка прошедших такую регистрацию товаров возможна только после получения на то разрешения, выдаваемого таможеней.

Товары, не проходящие таможенную очистку непосредственно после прибытия из-за границы, должны быть помещены на таможенный склад или иное предназначенное для этого место хранения товаров.

Тот, кто намерен распорядиться ввезенным в Норвегию, но не прошедшим таможенной очистки товаром, должен представить таможенную декларацию. При проведении таможенной очистки владелец товара обязан предъявить ввозную декларацию, прилагаемую к Унифицированному документу (формы RG-0155 или RG-0157). Ввозная декларация должна быть подписана владельцем товара или его представителем.

В дополнение к ввозной декларации владелец товара или тот, кто выступает от его имени, обязаны представить обычный набор документов. Например, счет-фактуру, выписанную в связи с приобретением товара, коносамент, грузовую накладную или иной документ, выписанный в связи с транспортировкой товара, документы о месте происхождения товара, лицензии, разрешения или иные документы, если речь идет о товарах ввоз которых регулируется или импорт которых осуществляется с ограничениями.

Если декларирование товара осуществляется с использованием системы TVINN, то владелец товара или тот, кто выступает от его имени, освобождаются от представления названных выше документов.

Предписание об установлении таможенной стоимости товара издано министерством финансов и таможни Норвегии. Главенствующим правилом здесь является то, что таможенная стоимость устанавливается на основании суммы платежа, которая фактически переведена или должна быть переведена в оплату товара. Платеж должен осуществляться путем перевода определенной суммы, в форме кредитного соглашения, оплаты ценными бумагами. Платеж может также производиться не напрямую, когда, например, покупатель засчитывает

в качестве оплаты за товар задолженность продавца. Условием кроме того является то, что сделка купли/продажи реальна и ее следствием становится вывоз проданного/купленного товара в Норвегию, а между покупателем и продавцом не существует отношений зависимости.

По договору о ЕЭП и в соответствии с договорами о свободной торговле в Норвегии используются две различные формы сертификата происхождения товара:

а) сертификат EUR1, представляющий собой самостоятельную форму. Он должен быть удостоверен таможенными властями страны-экспортера:

б) фактура-декларация, которая имеет две области применения: в одном случае она может использоваться любым экспортером, а в другом — при условии ее использования так называемыми «признанными экспортерами» (применение зависит от стоимости товарной партии).

Помимо таможенных пошлин существует система специфических сборов и платежей, которые взимаются при ввозе товаров/продукции на норвежскую таможенную территорию.

Они относятся к товарам: бензин (сбор на бензин плюс налог на выбросы в атмосферу CO₂), аккумуляторные батареи, крепкие спиртные напитки и вина (прогрессивные ставки сбора, исходя из объема и содержания чистого алкоголя), лодочные моторы, автомобильные покрышки, автотранспортные средства (так называемый «разовый сбор» также по прогрессивным ставкам, исходя из веса автомобиля, мощности и объема двигателя; взимается при проведении таможенной очистки), сбор на цели исследований (взимается при ввозе продукции товарных групп 2-35), уголь и кокс, безалкогольные напитки с содержанием углекислоты и без нее, нефтепродукты (газойль, отопительный мазут, парафин, смазочные масла и т.п.), продукты питания (товарные группы 4-35), отдельные виды растений, аудиовизуальная аппаратура, шоколадные и сахаросодержащие продукты, сахар, табачные изделия, чистые аудио- и видеокассеты, пиво. Использование данных сборов представляет собой, по существу, замаскированное дополнительное таможенное обложение.

Действие всех вышеперечисленных процедур и требований не носит выборочного характера, т.е. распространяется на товары и продукцию из всех без исключения стран.

Технические барьеры торговле. Буквенное обозначение N перед товарной позицией в таможенном тарифе свидетельствует о том, что данный товар подлежит импортному контролю. Импортный контроль рыбы и морепродуктов, за исключением готовых к употреблению рыбопродуктов в упаковке и предназначенных для реализации на норвежском внутреннем рынке, осуществляется Контрольной инспекцией Директората по рыболовству минрыбхоза Норвегии. На Госинспекцию по контролю качества продуктов питания (ГИКП) минсельхоза возложены функции проведения контроля упомянутых выше и составляющих исключение рыбопродуктов, а также всех продтоваров и напитков, включая питьевую воду.

Полномочия по контролю лекарственных препаратов ГИКП делегированы Специализированному региональному/межрегиональному комиссиям. Что касается кормов для животных и семян, то контроль их соответствия норвежским нормам

при ввозе на таможенную территорию страны возложен на службы минсельхоза. Все продтовары маркируются в соответствии с предписаниями Госинспекции по контролю качества продуктов питания, а лекарственные препараты — согласно предписанию Госинспекции по контролю медикаментов. Ввоз автотранспортных средств контролируется Госавтомобильной инспекцией.

ГИКП в своей повседневной деятельности руководствуется предписанием от 23.12.1993г. о маркировке продуктов питания, утвержденным министерством здравоохранения и социальных дел на основании закона от 19.05.1933г. «О контроле продуктов питания». В этом предписании учтены также положения циркуляров и директив ЕС, инкорпорированных в норвежское законодательство после присоединения Норвегии к Договору о ЕЭП. Товарные позиции, в отношении которых осуществляется контроль — практически все продукты питания животного и растительного происхождения.

Маркировка потребительских товаров. Она осуществляется на основании положений Закона от 18 дек. 1981г. «О маркировке потребительских товаров» с последующими дополнениями. Изменения от 26 июня 1998г., касались выполнения взятых на себя Норвегией обязательств, вытекающих из ее участия в Договоре о ЕЭП.

Маркировка продуктов питания обязательна и должна содержать: наименование товара; перечень ингредиентов; нетто-вес/объем; срок хранения; условия хранения и использования; название фирмы, адрес, место происхождения; рекомендации по использованию; содержание алкоголя.

Маркировка наносится на норвежском языке или на языке, письменная форма которого схожа с норвежским (имеется в виду использование латинского алфавита, а не кириллицы). Требование об этом может не выполняться, если потребитель получает всю необходимую информацию иным образом.

Ввоз в Норвегию рыбы и рыбных товаров. Этим товарам, если они не соответствуют норвежским предписаниям по качеству, может быть отказано в ввозе за исключением тех случаев, когда Норвегия обязана в соответствии с международными соглашениями принять товар, произведенный по менее строгим правилам.

Непреложным условием для сбыта лекарственных препаратов в Норвегии является наличие разрешения на их маркетинг.

Импорт лекарственных препаратов из стран, не являющихся участницами Договора о ЕЭП (т.е., в т.ч. российских), не может осуществляться без одобрения министерства социальных дел и здравоохранения, если иное не следует из положений закона.

Сертификат происхождения товара. Он служит в Норвегии исключительно для того, чтобы оплата таможенных пошлин могла осуществляться в преференциальном режиме. Требование о наличии такого сертификата касается экспортно-импортных операций, осуществляемых норвежскими фирмами с компаниями тех стран, с которыми Норвегией подписаны договоры о свободной торговле. К таковым относятся: договор о свободной торговле Норвегия-ЕС; договор о Европейском экономическом пространстве (ЕС-ЕАСТ); многосторонние договоры между ЕАСТ и уже упоминавшимися выше государствами; двусторонние

договоры (с Фарерскими о-вами и Гренландией).

Сниженные или нулевые ввозные таможенные пошлины используются в отношении товаров из развивающихся и наименее развитых стран, пользующихся таможенными льготами в соответствии с Генеральной системой преференций (ГСП) Норвегии. Льготный таможенный режим Норвегии при ввозе товаров из отдельных стран предоставляется в одностороннем порядке, в то время как по договорам о свободной торговле он носит взаимный характер. Предприятия и фирмы перечисленных выше стран на основании сертификата происхождения пользуются таможенными льготами по сравнению с предприятиями и фирмами из третьих стран, в т.ч. из России. Для получения льгот при таможенной очистке товаров требуется выполнение ряда условий. в т.ч., наличие сертификата происхождения товара, требование о использовании преференциальных таможенных пошлин, соблюдение правила о вывозе товара (в частности при транзите).

В качестве сертификата происхождения используются либо товарный сертификат формы EUR1, либо фактура-декларация. Оба эти документа считаются равнозначными. Практика, однако, показывает, что таможенные органы отдельных стран стремятся сократить использование фактуры-декларации, вводя в отношении этой формы сертификата определенные ограничения. При экспорте товара из Норвегии в страны, не входящие в систему «европейской кумуляции», в Израиль и Турцию, наличие или отсутствие сертификата происхождения, как документа, дающего право претендовать на получение таможенных преференций, значения не имеет. При экспорте в некоторые страны требуется представление сертификата происхождения. Поскольку специальной формы такого сертификата просто не существует, возможно использование Certificate of Origin.

ВЭД

Система поддержки экспортеров. В Норвегии существует мощная система поддержки национальных производителей и экспортеров, основное назначение которой — содействовать повышению уровня конкурентоспособности норвежских товаров и продукции.

Так Государственный фонд экономического и регионального развития (ГФЭРР) формально не несет функции содействия экспорту. Вместе с тем, он в значительной степени выполняет эти функции, в т.ч. через поддержку предприятий малого и среднего бизнеса.

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.

Право собственности на ГФЭРР принадлежит государству, а реализация этого права делегирована соответствующему органу исполнительной власти (министерству экономики и торговли Норвегии).

ГФЭРР сотрудничает с Экспортным советом, Норвежским исследовательским советом, другими фондами и организациями.

Главной задачей Фонда является содействие созданию в стране высококвалифицированных рабочих мест. Формы достижения этой цели разнообразны: содействие инновационным проектам, в т.ч. с использованием рискованного капитала, участие в реструктуризации отдельных отраслей и предприятий, развитие нетрадиционных направлений производственно-коммерческой деятельности на основе новейших технологий, прежде всего информационных, стимулирование предприятий, в т.ч. малых и средних, к повышению конкурентоспособности.

Деятельность ГФЭРР осуществляется в рамках финансовых средств, предусмотренных соответствующими статьями госбюджета и распределенных между отдельными министерствами: экономики и торговли; по делам коммун; рыбного хозяйства; сельского хозяйства.

Средства, которыми ГФЭРР управляет от имени МЭТ, разбиты на категории: кредиты по проектам с низкими уровнями рисков; кредиты по проектам со средними по стране уровнями рисков (фонд потерь по этим кредитам составляет не более 25%); госфинансирование проектов исследований и развития (использование бюджетных средств НИОКР). Эти субсидии предоставляются предприятиям по всей стране и используются для финансирования инвестиций в проекты развития (разработка новых продуктов, технологий, усовершенствование качественных показателей товаров, маркетинговые мероприятия). В регионах могут использоваться и для финансирования капвложений в материальные объекты.

Главным инструментом поддержки экспорта является Экспортный совет, созданный 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. При этом половина основного капитала фонда (30 млн.крон) вложена деловыми кругами страны через Центральное объединение организаций предпринимателей (ЦООПН), а половина – государством через экспортный фонд, управляемый министерством экономики и торговли.

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 торговли и президентом ЦООПН.

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 имеет 40 представительств за рубежом, прежде всего в странах – основных торговых партнерах Норвегии, а также в странах с благоприятными перспективами развития для норвежского экспорта. В России представительство находится в Москве, а его отделение в Санкт-Петербурге.

Основная масса консультационной работы Совета осуществляется именно заграничными представительствами. Представительство Экспортного совета в России активно занималось маркетингом норвежской рыбы и рыбопродукции.

Особое место в плане участия государства в поддержке экспорта занимает существующая в Норвегии система государственного гарантирования экспортных кредитов, центральное место в которой отводится Гарантийному институту экспортных кредитов (ГИЭК).

ГИЭК по своему юридическому статусу является особым органом госуправления, действующим на основании решений норвежского парламента и подотчетным в своей повседневной деятельности министерству экономики и торговли и правительству страны в целом.

Парламент, утверждая ежегодный госбюджет, традиционно включает в свои решения два дополнительных пункта, один из которых определяет основные направления деятельности ГИЭК, а другой устанавливает максимальный объем госгарантий на год.

ГИЭК осуществляет свою деятельность по четырем основным направлениям: коммерческое краткосрочное кредитное страхование при экспорте в страны ОЭСР; долгосрочное страхование, а также краткосрочное страхование при экспорте в страны вне ОЭСР; страхование в соответствии со специальными решениями парламента; страхование по прежним, ныне закрытым гарантийным механизмам. ГИЭК управляет по поручению МИД Норвегии особым механизмом гарантий по инвестициям и экспорту в развивающиеся страны, а также по поручению министерства экономики и торговли механизмом гарантий по участию норвежских фирм в международных торгах. Все направления деятельности в бухгалтерском плане разделены.

По первому направлению деятельности основными клиентами ГИЭК являются мелкие и средние норвежские фирмы, не желающие подвергать себя рискам на экспортных рынках. Полис, выдаваемый ГИЭК такой фирме при заключении соглашения о гарантии является, по сути, обычным страховым полисом или обеспечением для финансирования. Работа по первому направлению ведется на коммерческих принципах, т.е. доходы ГИЭК от страховых премий должны покрывать выплаты страховок и эксплуатационные расходы.

По второму направлению предусматривается страхование от рисков при экспортных кредитах сроком более 360 дней, а также в отношении импортеров вне стран ОЭСР. К этому направлению относятся также гарантии по политическим рискам в связи с экспортными кредитами и инвестициями. Основными товарами, кредиты на экспорт которых гарантируются ГИЭК в рамках этого на-

правления, являются суда, силовые кабели, энергетическое и телекоммуникационное оборудование, а также другие капиталоемкие товары.

Примером работы по третьему направлению является специальный механизм гарантий по кредитам на экспорт норвежских товаров, а также инвестиции в страны СНГ и Прибалтику.

ГИЭК предлагает норвежским экспортерам и инвесторам гарантии по кредитам на экспорт любых товаров и услуг с покрытием как коммерческих рисков (банкротство, неплатежеспособность импортера), так и политических рисков (война, экспроприация и действия властей в стране импортера, делающие платеж невозможным).

ГИЭК предлагает норвежским экспортерам и инвесторам 7 различных видов гарантий: генеральная гарантия (является обеспечением экспортера от потерь при краткосрочных экспортных кредитах, до 1 г.), индивидуальная гарантия (покрывает риски, связанные с разовыми поставками товаров и услуг, и предоставляется обычно при кредитовании на длительные сроки), контрактная гарантия (защищает экспортера от потерь, которые он может понести во время производства товара до его поставки, если заключенный контракт не выполняется покупателем вследствие его банкротства, неплатежеспособности или политических событий), инвестиционная гарантия (покрывает политические риски, связанные с инвестициям за рубежом), залоговая гарантия (помогает экспортеру предоставлять определенные залоговые суммы *bonds* в распоряжение покупателя при участии в торгах; при условии авансового платежа со стороны покупателя, но отсутствия у него средств на данный момент), гарантия на средства производства (покрывает риски, связанные с экономической или физической потерей средств производства при работе за рубежом. Гарантия покрывает только те потери, которые объясняются политическими условиями), гарантия по участию в международных торгах (разработана как отдельный механизм содействия норвежскому экспорту, вне системы обычных вышеуказанных гарантий).

ГИЭК тесно сотрудничает с аналогичными учреждениями других промышленно развитых государств по таким вопросам как оценка коммерческих и политических рисков в той или иной стране, уровень страховых премий, согласование условий гарантий кредитов, а также юридические и технические аспекты. Сотрудничество осуществляется как напрямую, так и через международные организации: ОЭСР и Бернский Союз, который является ассоциацией государственных, а также некоторых частных институтов гарантий экспортных кредитов.

ГИЭК и финансовая организация *Ekspportfinans* поддерживают постоянные тесные деловые контакты с минфином РФ, Внешэкономбанком, расширяют контакты с другими коммерческими банками России на предмет изучения возможности получения встречных гарантий со стороны первоклассных российских банков (в частности Сбербанка).

Инструментом прямой господдержки экспорта также являются выделяемые через бюджет норвежскому министерству экономики и торговли так называемые средства маркетингового профилирования. Их общий объем относительно невелик: порядка 10 млн. крон.

Средства используются на проведение мероприятий маркетингового характера с участием нескольких норвежских фирм (минивыставки, семинары, презентации и др.).

Госсодействие норвежскому экспорту товаров и технологий для морской нефтегазодобычи осуществляется через созданный в 1997г. фонд INTSOK (норвежское сокращение дословно означает «интернационализация шельфа»).

Учредителями INTSOK стали МИД, министерство экономики и торговли, министерство нефти и энергетики, Союз судовладельцев Норвегии, Национальная ассоциация нефтяной промышленности, Национальная ассоциация технологических предприятий, концерн *Norsk Hydro* и компания *Statoil*. На конец 2001г. к фонду INTSOK на правах партнеров присоединилось более 70 фирм.

До недавнего времени приоритетными географическими регионами для INTSOK, в отношении которых работа по содействию экспорту должна принести наибольшую отдачу, относились только США, Великобритания, Канада, Австралия, Азербайджан, Ангола, Бразилия и Венесуэла, а также стратегические проекты в Иране, Объединенных арабских эмиратах и Нигерии.

После проведения конференции «Возможности рынка нефти и газа России» (Осло, 21-23 янв. 2002г.) есть основания для утверждения о том, что российский рынок становится все более привлекательным для нефтегазовой отрасли Норвегии, подтверждением чему служит участие INTSOK в качестве организатора выставки с норвежской стороны.

Об этом же, т.е. о развороте норвежского нефтегазового комплекса в сторону России, свидетельствует высказывание главы концерна *Statoil* У.Фьелля, сделанное им 19 фев. 2002г. на презентации результатов производственно-финансовой деятельности компании в 2001г.

Функцию скрытого продвижения экспорта несет также норвежская государственная Программа содействия процессу реформ в странах ЦВЕ, кратко называемая Восточноевропейский пакет.

Деятельность Секретариата Восточной Европы носит многоплановый характер, а его основными функциями являются выделение финансовых средств норвежским организациям и фирмам на конкретные проекты в восточноевропейских странах и оказание прямой материальной поддержки норвежским компаниям, изучающим возможности сотрудничества с предприятиями в Восточной Европе. Средства предназначены в основном на проведение предпроектных исследований и разработку технико-экономических обоснований, при этом многие проекты имеют существенный экспортный компонент.

Еще одним важнейшим направлением господдержки является содействие производителям с/х продукции, мелким и средним фермерским хозяйствам. Это содействие осуществляется, в т.ч., за счет субсидирования производства в аграрном секторе страны. В Норвегии существует как неявное, скрытое субсидирование с/х производства, так и чисто экспортное дотирование продукции сельского хозяйства при ее вывозе за границу.

Экспортные субсидии финансируются за счет налога с оборота, взимание которого закреплено соответствующим законом. Его обязаны платить все сельхозпроизводители (в Норвегии это — фер-

меры) для проведения мероприятий по регулированию внутреннего рынка с/х продукции. Эти мероприятия направлены на удовлетворение спроса за счет имеющихся складских запасов и вывоза излишков продукции с тем, чтобы ситуация в сфере снабжения населения страны продовольствием носила управляемый и устойчивый характер. Они направлены на поддержание цен на сельхозпродукцию на том уровне, который зафиксирован в с/х Соглашении (подписывается ежегодно между минсельхозом Норвегии от лица правительства и отраслевыми с/х объединениями, например, мясным союзом, молочной ассоциацией). Управление средствами, поступающими от налога с оборота, входит в компетенцию Совета по обороту с/х продукции.

Использование в Норвегии еще одного механизма — экспортной реституции — преследует две основные цели: создать возможности для норвежской пищевой промышленности экспортировать мясные продукты на внешние рынки, а также обеспечить такие условия деятельности для предприятий, занимающихся поставками продукции на основе норвежского с/х сырья (обед пассажирам авиарейсов) авиакомпаниям, обслуживающим международные авиалинии, которые бы позволили им конкурировать с иностранными поставщиками аналогичной продукции.

ПОЛЬША

Со II пол. 2001г. динамика экспорта и его роль в качестве фактора, стабилизирующего экономический рост, стала ослабевать. Это подтверждается данными главного статуправления РП за 11 мес. 2001г. Экспорт Польши по сравнению с 2000г. вырос в долларовом выражении на 13,7%, однако в течение года наблюдалось снижение его динамики: с 21,3% в I кв. до 14,3% во II кв., 11,9% III кв. и 5% в окт.-нояб. Импорт увеличился на 2,9%. Опережающая динамика экспорта над импортом способствовала сокращению в этот период отрицательного сальдо внешней торговли с 15,8 млрд.долл. в 2000г. до 13,1 млрд.долл. на конец нояб. 2001г. (23% этого пассива приходится на торговлю с Россией).

Тенденция опережающего роста экспорта по сравнению с импортом наблюдалась в торговле РП со всеми группами стран, однако по каждой из этих групп у Польши продолжало сохраняться отрицательное сальдо товарооборота. Наиболее значительное его сокращение отмечено в торговле со странами ЕС — на 25% (до 5,5 млрд.долл.). В товарообороте со странами ЦВЕ произошло снижение сальдо на 23,5% (до 2,5 млрд.долл.).

Внешняя торговля Польши в 1995-2001гг., в млрд.долл.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	11 мес. 2001г.
Оборот	51,94	61,58	68,06	75,28	73,30	80,60	78,92
Экспорт	22,89	24,44	25,75	28,23	27,40	31,70	32,90
Импорт	29,05	37,14	42,31	47,05	45,90	48,90	46,02
Сальдо	-6,16	-12,7	-16,56	-18,82	-18,50	-17,2	-13,12

Основными торговыми партнерами Польши в 2001г. оставались развитые страны, на которые приходилось 72,1% (на ЕС — 64,7%) внешнеторгового оборота. Доля этих стран во внешней торговле РП несколько сократилась. Одновременно произошло увеличение удельного веса стран ЦВЕ (18,3%) и развивающихся стран.

Географическая структура внешней торговли Польши

	11 мес. 2001г.		Динамика, Доля, %, 11 мес. 2000г.	
	млн.долл.	%	%, 11 мес.*	2001г.
Экспорт	32901,6	113,7	100	100
Развитые страны	24753	111,9	76,4	75,2
в т.ч. страны ЕС	22805,7	112,4	70,1	69,3
Развивающиеся страны	2173,5	120	6,3	6,6
Страны ЦВЕ	5975,1	119,5	17,3	18,2
в т.ч. страны ЦЕССТА	2868,9	117,6	8,4	8,7
Импорт	46018,6	102,9	100	100
Развитые страны	32158,3	101,2	71	69,9
в т.ч. страны ЕС	28266	102,5	61,6	61,4
Развивающиеся страны	5430,6	114,3	10,6	11,8
Страны ЦВЕ	8429,7	102,7	18,4	18,3
в т.ч. страны ЦЕССТА	3449,4	107,7	7,2	7,5

* - 2000г.=100

Главные внешнеторговые партнеры Польши

	11 мес. 2001г.		Динам., %, 11 Доля, %, 11	
	млн.долл.	мес. 2000г.=100	2000г.	мес. 2001г.
Экспорт				
Германия	11338,5	111,9	35	34,5
Италия	1791,3	98,6	6,3	5,4
Франция	1785,6	118,3	5,2	5,4
Великобритания	1627,8	124,4	4,5	4,9
Нидерланды	1564	106,8	5	4,8
Чехия	1305,6	119,5	3,8	4
Бельгия	1008,9	117,9	3	3,1
Россия	945,7	122,1	2,7	2,9
Швеция	910,8	115,5	2,7	2,8
Украина	890,2	120,9	2,6	2,7
Импорт				
Германия	11063,6	102,6	24,1	24,1
Россия	4098,5	100,2	9,1	8,9
Италия	3798,5	100,6	8,4	8,2
Франция	3136,3	108,8	6,4	6,8
Великобритания	1910	95,5	4,5	4,1
Нидерланды	1652,7	102,5	3,6	3,6
Чехия	1614,7	111,2	3,3	3,5
США	1519,9	82,2	4,2	3,3
Китай	1471,6	117	2,8	3,2
Бельгия	1258,3	107,2	2,6	2,7

Среди главных торговых партнеров Польши наиболее высокая динамика, опережающая общую динамику, отмечена в польском экспорте в Великобританию, Россию, Украину, Чехию, Францию, Бельгию и Швецию, а в импорте — из Китая, Чехии, Франции и Бельгии.

Половина польского внешнеторгового оборота приходилось на Германию, Италию, Францию, Великобританию и Нидерланды. Крупнейшим внешнеторговым партнером Польши продолжала оставаться Германия, на которую приходилось 34,5% экспорта и 24,1% импорта. В 2001г. Польше удалось достичь положительного сальдо в торговле с нею в 275 млн.долл., в то время как в 2000г. отрицательное для РП сальдо составило 644 млн.долл.

Среди стран-основных торговых партнеров Польши, в которые осуществляется экспорт польских товаров, Россия занимает восьмое место, при этом ее доля в общем польском экспорте составляет 2,9%. Среди основных поставщиков товаров на польский рынок Российская Федерация занимает второе место, обеспечивая 8,9% всего польского импорта. Отрицательное для Польши сальдо сократилось по сравнению с пред. г. незначительно, составив в 2001г. 3,2 млрд.долл.

В янв.-сент. 2001г. наиболее высоким приростом (23,2%) характеризовались экспортные поставки продукции общего машиностроения, элек-

тротехнической промышленности и транспортно-го машиностроения, а также контрольно-измерительной аппаратуры. Удельный вес всей товарной группы «машины, оборудование и транспортные средства» увеличился с 34,4% в 2000г. до 36,8% в 2001г. В результате низких темпов прироста импорта (1,4%) произошло сокращение отрицательного сальдо по этой товарной группе (с 6,1 до 4,5 млрд. долл.).

В 2001г. в структуре экспорта произошли и другие изменения: с 5,7 до 6,2% возросла доля минеральных продуктов, снизился удельный вес металлопродукции (с 13 до 12%), древесины и целлюлозно-бумажной продукции (с 7,2 до 6,8%), а также текстильных изделий, обуви, кожсырья и изделий кожевенной промышленности (с 10,7 до 9,7%).

Незначительные сдвиги наблюдались в структуре импорта, рассматриваемого с точки зрения его конечного использования. Самую высокую долю в нем (61%) занимала продукция производственно-технического назначения, в т.ч. 55% составляла продукция для нужд материально-технического снабжения промышленности. 20% составляли потребительские товары для населения. Среди них значительную долю (31%) занимали лекарственные препараты, парфюмерно-косметические товары, а также легковые автомобили (20%). На ввоз инвестиционных товаров приходилось 18% общей стоимости импорта, причем 80% этой суммы составляли поставки машин и оборудования, в т.ч. оборудования для автоматической обработки данных (20%), а также теле- и радиопередающих устройств и аппаратуры (8%), средства транспорта (18%).

Существенную роль в поддержании высокой динамики экспорта сыграли предприятия с иностранными инвестициями, удельный вес которых в 2000г. превысил 56% общего объема экспорта (по сравнению с 51% в 1999г.). Экспортные поставки этих предприятий возросли в 2000г. на 30%, в то время как компаний со 100% польским капиталом — на 45%.

Высокая динамика экспорта, осуществляемого компаниями с иностранным участием — причем в ситуации усиления национальной валюты и наличия неблагоприятных для Польши условий торговли — явилась результатом действия ряда факторов. Возрос уровень экспортной специализации этих компаний, некоторые из них превратились в крупных производителей преимущественно экспортной продукции (например «Исузу Моторс» в г.Тыхи, «Фольксваген Мотор-Польска» в г.Польковице Дольне, выпускающий дизельные двигатели для нужд материнской компании). Их продукция отличается высоким качеством и соответствует международным стандартам. Фирмы эти используют внешние источники материально-технического снабжения и применяют в своей деятельности современные методы маркетинга.

Среди действующих на территории Польши иностранных фирм возросло до 30 число крупнейших транснациональных корпораций.

Предприятия с иноинвестициями в значительно меньшей степени, чем польские фирмы подвергаются финансовым и валютным ограничениям. У них более широкие возможности использования дешевых валютных кредитов, в т.ч. предоставляемых им материнскими компаниями, а также освобождения от налогообложения. Если им

требуются кредиты в нацвалюте, они получают их на более выгодных условиях со стороны банков, в которых доминирует иностранный капитал. Широко используются ими льготы, связанные с деятельностью в специальных экономических зонах на польской территории, а также возможностью использования «трансфертных» (внутрикорпорационных) цен.

90% экспортных и импортных поставок осуществили предприятия частного сектора экономики. В янв.-нояб. 2001г. их внешнеторговый обмен опережал по темпам общую динамику внешней торговли, в результате чего доля предприятий частного сектора возросла в экспорте с 83,7% в 2000г. до 86,2% в 2001г., а в импорте — с 84,8 до 90,6% соответственно.

В 2001г. наблюдались благоприятные для Польши изменения цен на мировых рынках. Если в 2000г. уровень экспортных цен (в долларовом выражении) был на 7,8% ниже, чем год назад, а импортных цен — на 3,8%, то в янв.-сент. 2001г. экспортные цены выросли на 1,1%, импортные — снизились на 0,5%. Индекс «условий торговли», рассчитанный в транзакционных ценах, сформировался на уровне 101,6, в то время как год назад он составлял 96,1. Улучшилось по сравнению с 2000г. соотношение цен в торговле со странами ЦВЕ, где экспортные цены в янв.-сент. 2001г. возросли на 0,9%, импортные — на 0,8%, а индекс «условий торговли» составил 100 (в 2000г. — 76,8). В товарообороте со странами ЕС экспортные цены увеличились на 0,13%, а импортные снизились на 1%, в результате показатель «условий торговли» составил 101,2 (против 99,8 год назад).

В 2001г. отрицательное сальдо по счету текущих операций платежного баланса сократилось на 2,9 млрд.долл. (на 29,2% по сравнению с 2000г.) и составило 7 млрд.долл. По отношению к ВВП оно снизилось с 6,3% в 2000г. до 4% в 2001г. Преобладающая часть пассива по счету текущих операций (92% в 2001г. против 82% в 2000г. и 55% в 1999г.) была покрыта за счет привлечения иностранного капитала в форме прямых инвестиций, вложенного в различные сферы польской экономики. Высокая степень покрытия пассива по счету текущих операций платежного баланса, не наблюдавшаяся за 1997-2000гг. (несмотря на то, что объем привлеченных в 2001г. ПИИ сократился на 1,7 млрд.долл.), стала возможной благодаря улучшению результатов внешнеторговой деятельности.

Наличие отрицательного сальдо по данному разделу платежного баланса не угрожает общей финансовой стабильности страны, учитывая высокий уровень золотовалютных резервов, который по состоянию на конец 2001г. составил 26,6 млрд.долл.

РУМЫНИЯ

Деятельность банковских институтов в Румынии регулируется законом № 58/1998 о банковской деятельности и законом № 101/1998 о статусе Национального Банка Румынии (НБР), отменивших ранее действующие законы 33/1991 и 34/1991г.

Во главе банковской системы стоит НБР, который 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, предоставляемым ЕБРР на финансирование инвестиционных проектов. Банковский процент устанавливается в зависимости от периода кредитования, но не более 7 лет, из которых первые 18 месяцев предоставляют льготный период.

Кредиты предоставляются на 70% стоимости проекта, остальная сумма покрывается из собственных источников просителя кредита.

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 с полным госкапиталом является единственным румынским институтом, страхующим экспортеров против риска неоплаты и источники платежей 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. Экспортеры освобождаются от оплаты пошлин при импорте комплектующих, выдаются гарантийные письма при строительстве комплектных объектов (под ключ). Банк действует как агент по разворачиванию крупных линий, предоставляемых международными финансовыми организациями (после переговоров с румынским правительством). Такой линией является предоставленная Румынии в 1996г. ВБ линия Industrial Development Project-IDP в 170 млн.долл. Первоначально она разворачивалась через несколько банков-посредников (Bancohex, Bankoор, BDF, BCR и Banca Tiriас), выбранных самим ВБ, но позднее закрытых. В 1999г. объем этой кредитной линии был сокращен по просьбе румын до 120 млн.долл. из-за штрафов за неполное ее использование.

Есть также финансовые линии KFW на 50 млн. герм. марок и на 20 млн. шв. марок (Credit Suisse) на финансирование импорта малыми и средними предприятиями.

С целью развития румынского экспорта Eximbank предложил ряд мер, направленных на улучшение деятельности экспортеров. Среди них ежегодное принятие одновременно с Законом о бюджете специальной программы по поддержке экспортеров, расширение льгот при предоставлении экспортных гарантий и исключение таможенных обязательств и НДС, предусмотренных постановлением правительства Румынии № 14/1995, предоставление всех льгот экспортерам согласно указанному постановлению, предоставление производителям экспортных товаров облегченного финансирования путем создания специального Фонда, который обеспечивал бы дешевые кредиты, создание фондов гарантирования и страхования экспорта.

Финансово-бюджетная комиссия Палаты депутатов положительно одобрила изменение ст.4 распоряжения правительства 315/1996 об укреплении финансово-валютной дисциплины. Теперь экономические агентства, которые берут банковские кредиты для экспортного производства, будут пользоваться льготным банковским процентом для экспорта. Такие льготные проценты будет предоставлять Eximbank.

Коммерческие банки являются независимыми, ориентированными на максимальную прибыль, с правом участия в любом виде банковской деятельности на условиях соблюдения регламентирующих рамок и надзора, установленного НБР. В Румынии действует 41 банк, в т.ч. 4 государственных и 37 коммерческих. В их число входят 8 румынских частных банков, 21 банк с мажоритарным иностранным капиталом и 8 филиалов иностранных банков.

Нормами НБР 34/21.07.1998г. минимальный предел уставного капитала банковских обществ установлен в 50 млрд.лей. Эти же нормы предусматривают обязанность полного перевода вкладов каждого акционера, как при создании, так и при увеличении уставного капитала.

Банковский валютный рынок либерализован и комбанки имеют возможность устанавливать свои банковские обменные курсы валют и заключать соглашения по финансовым операциям.

В течение года продолжались многочисленные контакты с международными банками и финансовыми организациями, главными из которых были переговоры с МВФ фондом по соглашению stand by, которое было подписано в июле и одобрено Фондом в окт. 2001г.

Продолжалось поступление средств от программ PHARE, через которую Румыния получила с начала 1990г. 1,2 млрд.евро, а также ISPA (транспортная инфраструктура и улучшение окружающей среды) и SAPARD (для сельского хозяйства и развития сел). С 2001г. ЕС предоставляет через них, соответственно, 240 и 150 млн.евро ежегодно, причем неиспользованные средства могут быть перенесены на следующий год. Все операции осуществляются через три выбранных румынских банка: Коммерческий банк И.Цириак, СЕС (сберкасса) и Румынский банк.

До реальной возможности воспользоваться этими средствами необходимо сделать несколько обязательных шагов: госвласти подписывают меморандумы с Еврокомиссией, согласно которым определяются общие направления денежных средств. Они, как и в рамках PHARE, подписываются только во II пол. каждого года.

Затем Европейская комиссия аккредитует исполнителей агентов при министерствах финансов, транспорта и т.д. Им предлагаются проекты для отбора и установления приоритетов, а затем 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 с вышеуказанными процедурами.

За 10 лет после революции международные финансовые учреждения предоставили Румынии кредиты на миллиарды долларов, воспользоваться которыми местные организации во многих случаях не сумели. Из 7,3 млрд.долл., предоставленных до нояб. 2000г. ВБ, МБРР, ЕБРР, ЕИБ, Группой 24, Банком развития Совета Европы, было использовано 4,5 млрд.долл. (61,7%).

Чемпионами по неэффективному использованию кредитов стали минобразования (использовано 28,7% предоставленных кредитов), министерство труда и социальной защиты (31,9%), минтранс (36,4%), министерство промышленности и торговли (36,8%), национальное агентство защиты детей (10,2%), министерство культуры (8,4%) миноиуст и национальное управление кадастра (по 6,4%). Все они отстали от графиков использования кредитов, согласованных при их предоставлении. Основная причина – отставание в проведении реформ.

Адаптация румынской банковской системы к требованиям ЕС. Проводятся встречи представителей Национального банка и Европейского центрального банка, который играет активную роль в поддержке стран-кандидатов по интегрированию в ЕС. На первом этапе преобладающая роль отводится технической помощи по гармонизации статистик, адаптации к информационной структуре ЕС, улучшению системы платежей и соблюдения регламентов сообщества в отношении печатания денег и борьбы против их фальсификации.

Румыния уже с начала 1999г. связала свою валюту с евро и теперь вынуждена демонстрировать (часто в ущерб себе) способность преодоления давления конкуренции и сопротивления рынка ЕС. Связано это с постоянным падением курса евро. Не будучи членом ЕС, но с двумя третями экспорта, ориентированного в страны зоны евро (цены на румынскую экспортную продукцию зафиксированы в евро и постоянно сокращались, а импорт зафиксирован по курсу лей-доллар и постоянно рос), румынские экспортеры ежемесячно теряли миллионы долларов. К этому добавляются потери госбюджета Румынии, которые также страдают из-за того, что налоги рассчитываются в евро.

Среди основных факторов монетарной политики можно отметить постоянные вливания левых сумм для приобретения валюты, операции с гособязательствами для поддержки банков, у которых были временные проблемы с ликвидностью, привлеченные нацбанком депозиты для сглаживания колебаний денежных масс.

Денежная масса (M2) увеличилась с 185060 млрд.лей в конце 2000г. до 270512 млрд.лей на конец 2001г. Более узкая денежная масса M1 возросла, соответственно, с 46331 млрд.лей до 64309 млрд.лей. Квазиденьги возросли со 138729 млрд.лей до 260203 млрд.лей, причем ускоренными темпами рос валютный компонент сбережений, доля которого в денежной массе увеличилась с 40 до 43%.

Экспорт

Румыния является членом ВТО и с 1 янв. 1995г. применяет положения Марракешского соглашения. Она участвовала в переговорах в рамках ГАТС, ратифицировала Протокол № IV об основных услугах связи 19 янв. 1998г. и Протокол V о финансовых услугах 18 янв. 1999г. Страна пользуется преференциями, предоставленными развитыми странами-донорами в рамках Общей системы таможенных преференций.

Товарооборот Румынии, в млн.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Товарооборот, всего.....	19710,8	20139,8	19043,7	23421	26936,6
Экспорт, FOB.....	8431,1	8302	8486,9	10366,5	11385
Импорт, CIF.....	11279,7	11837,8	10556,8	13054,5	15551,6
Сальдо	-2848,6	-3535,8	-2069,9	-2688	-4166,6

Объем внешней торговли Румынии в 2001г. достиг рекордного уровня **26,9 млрд.долл.**, в т.ч. экспорт (FOB) – 11,4 млрд.долл. и импорт (CIF) – 15,5 млрд.долл. Прирост товарооборота за год составил 15%, экспорта – 9,8%, импорта – 19,1%. Ведущее место во внешней торговле Румынии продолжают занимать развитые страны: 74,5% в экспорте и 65,3% в импорте.

Как и в пред.г. основной задачей оставалось снижение импорта и потребление валюты и рост экспорта с целью повышения степени покрытия импорта экспортом. Из-за превышения роста импорта над экспортом, коэффициент покрытия импорта экспортом снизился с 79,4% в 2000г. до 73,2% в 2001г. Внешняя торговля была ориентирована, главным образом, на Евросоюз, товарооборот с которым возрос на 15%.

Внешняя торговля Румынии

	Товарооборот		Экспорт		Импорт	
	2000г.	2001г.	2000г.	2001г.	2000г.	2001г.
Всего	100	100	100	100	100	100
Европа	82,6	83,6	84,9	85,3	80,8	82,9
Азия	9,8	8,8	9,8	7,5	12,2	9,8
Африка	1,9	1,8	1,9	2,5	0,6	0,85
Америка.....	5,3	5,5	5,3	4,6	5,7	5,8
Океания.....	0,4	0,3	0,1	0,1	0,7	0,65

Направленность торговли по группам стран, в %

	Экспорт		Импорт	
	2000г.	2001г.	2000г.	2001г.
Всего	100	100	100	100
1. Развитые страны	70,4	70,9	64,2	60,5
- ЕС.....	63,8	67,8	56,6	57,3
- США	3,7	3,1	3	3,2
2. Страны с перех. экономикой	13,8	15,5	22,9	28,6
- страны ЦВЕ	13,3	11,1	20,5	20,4
- ЦЕССТ	8,2	7,1	8,9	9,9
- Развивающиеся страны.....	15,8	13,6	12,9	10,9

В товарообороте Румынии основными статьями являются машины, аппараты, электрооборудование, средства транспорта (21% товарооборота), текстиль, одежда, обувь (36,1%), минеральное сырье (13,3%) на долю которых приходится 70% объемов.

70% румынского экспорта приходится на 5 товарных групп: текстиль и швейные товары (26,2%), машины и оборудование (14,7%), продукция металлургии (13,2%), обувь (8,7%) и минеральное сырье (7%). По сравнению с 2000г. увеличились поставки обуви (на 25%), текстильных и швейных изделий (на 19%), машин и оборудования (на 18%), а поставки металлургической про-

дукции и минерального сырья сократились на 8% и 2% соответственно).

Товарная структура экспорта по осн. товарным группам, в %

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Всего.....	100	100	100	100	100
Продукция металлургии.....	18,5	19,1	15,4	16,1	13,2
Минеральное сырье.....	6,1	4,7	5,9	7,9	7
Химическая продукция.....	4,2	3,9	3,8	5	6,1
Текстиль, одежда, обувь.....	23	25,9	25,8	24,2	26,2
Машины и оборудование.....	8,7	9,5	11,4	14,2	14,7
Другие товары.....	39,5	36,9	37,7	32,6	32,8

По удельному весу в экспорте среди партнеров Румынии лидируют Италия (25%), Германия (16%), Франция (8%), Великобритания (5%) и Турция (4%). Россия занимает 20 место в румынском экспорте с удельным весом 0,6%.

Румынский импорт, как и экспорт, имеет определенную специфику, связанную с зависимостью части экспортного производства от импорта сырья и материалов (система Lohn, характерная для румынской текстильной и обувной промышленности), необходимостью импорта сырья и материалов для пополнения внутренних ресурсов, а также оборудования и установок для ретехнологизации или поддержания в рабочем состоянии действующего производства. При этом одним из направлений внешнеторговой политики оставались попытки уменьшения импорта и потребления валюты, роль экспорта и сближение его с импортом для снижения на этой основе дефицита торгового баланса.

Товарная структура импорта, в %

	1997г.	1998г.	2000г.	2001г.
Всего.....	100	100	100	100
Агропищевые продукты.....	6,2	8,6	7,7	7,1
Минеральное сырье.....	21,4	14,2	12	14,5
Химическая продукция.....	12,3	8,3	14	12,7
Продукция из древесины.....	0,7	2,8	3,2	2,9
Текстиль, одежда, обувь.....	17,7	15,4	20,5	18
Общие металлы.....	5,9	5,9	6,6	6,8
Машины и оборудование.....	26,4	23	26,4	28,9
Другие товары.....	8,7	9,4	2,7	9,6

В общем объеме импорта основная доля приходится на поставки из развитых стран (до 64% импорта), среди которых основная часть поставляется из стран ЕС (до 57%), Импорт из стран с переходной экономикой составил 28,6%, а из развивающихся стран – 10,9%.

Анализ структуры румынского импорта показывает, что за 1997-2001гг. существенных изменений в ней, а также каких-либо качественных сдвигов в импорте товаров не произошло.

В импорте Румынии 68% приходится на пять товарных групп: машины и оборудование (25,5%), ткани и швейные изделия (16,7%), минеральное сырье (14,8%), продукция химии (8,2%) и металлургии (7,5%). По всем этим группам товаров в 2001г. отмечен прирост, соответственно на 12, 18, 16, 15 и 28%.

В пятерку стран, лидирующих по удельному весу в импорте Румынии, входят Италия (25%), Германия (15%), Россия (7,5%), Франция (6%) и Венгрия (4%).

Нормативно-правовая база регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в 2001г. не претерпела радикальных изменений. Юридической основой являются Закон № 54/1990 о свободной инициативе, Закон № 15/1990 о реорганизации бывших госпредприятий в самостоятельные экономические субъекты и торговые об-

щества, Закон № 31/1990, предусматривающий различные формы создания торговых обществ и вытекающих из этого прав и обязанностей.

Разработку и осуществление внешнеторговой политики проводит департамент внешней торговли и продвижения экспорта МИД Румынии.

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 имеют полную финансовую и коммерческую автономию 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 регламенте 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 вооружения (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 был принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих сферу ВЭД. К ним, в частности, относятся постановление правительства № 228/1992 о защите национальных производителей и внутреннего рынка от нечестной 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 любых отходов, в т.ч. опасных для здоровья населения и окружающей среде; № 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 1998-99гг., 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.

Срочным распоряжением, заменившим Срочное распоряжение № 31/1994г. правительство установило перечень изделий, считающихся стратегическими, 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.

С целью поддержания отечественных экспортеров в Румынии применяется 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 экономическим агентам, как с государственным, так и с частным капиталом, кредиты с пониженной процентной ставкой (на 25-30%). Сформирован межминистерский 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.

В 1998г. актом специальных органов правительства утверждены технические нормы стимулирования запродаж комплексных объектов и экспорта товаров с длительным циклом изготовления, разработанные в соответствии со ст. 18 постановления правительства № 14/1995.

Согласно техническим 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, дорожного и ж/д транспорта, гибкие системы и автоматические

линии для производства полуфабрикатов, станки с ручным и программным управлением и др.

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 таксы, применяемые к экспортным организациям. В госбюджете предусматриваются специальной статьей суммы для возмещения всех банковских процентов, полученных для организации экспортных поставок.

Среди других юридических документов по стимулированию экспорта, рассмотренных и утвержденных правительством в 2000г., 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 базы налогообложения таксы, помимо сумм из госбюджета, и сумм, инкассированных из местных бюджетов, если это предназначено для финансирования инвестиций, покрывающих разницу цен и тарифов или финансирования запасов со специальным назначением.

Применение квоты «0» 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. Введена также возможность компенсации НДС суммой из неоплаченных фактур поставщикам или представителям услуг, которые они должны госбюджету.

В 2001г. продолжал действовать Закон №184/2000 об освобождении от уплаты НДС импортных установок и оборудования, поставленных на конкурсных условиях для оснащения мин-оборон.

В ходе повседневной деятельности экспортирующих организаций отмечались сложности с получением банковских кредитов, высокие банковские проценты, недостаток фондов из бюджета, отсутствие поддержки со стороны государства участников международных выставок, продолжительные сроки возвращения такс за импорт сырьевых материалов, высокий уровень тарифов на транспорт, порождающие потери и отрицательно влияющие на конкурентоспособность экспортеров.

Продолжает сокращаться экспорт комплектного оборудования. Тяжелые условия и жесткая экономическая среда привели к потере рынка СНГ, стран Латинской Америки, Среднего Востока, Африки и Южной Азии. Основной причиной такого положения, в принципе, является отсутствие широкомасштабного финансирования в стране и ограниченность объемов кредитов, получае-

мых для этих целей за границей. Механизм предоставления гарантий со стороны государства очень тяжеловесный.

После 1990г. экспорт и строительные работы за границей были сконцентрированы на завершении строительных работ и сдачи заказчиком объектов, по которым были даны правительственные гарантии. Румыния пока еще держится на этом рынке за счет участия в строительстве цементных фабрик, поставок комплектного энергетического оборудования и судов с высокой степенью оснащения. И гамма эта продолжает сокращаться. Основной проблемой остаются банковские гарантии.

Очень бледно выглядит участие Румынии в строительстве цементных фабрик. Спрос на внешнем рынке составляет 7,5 млрд.долл. ежегодно, экспортная программа ведущей фирмы «Узинэкспорт» — 160 млн.долл. Речь идет о контрактах в Пакистане, Египте, Индии, Сирии, Филиппинах, Иране. В начале 2000г. был подписан контракт на новую цементную фабрику в Египте производительностью 4 тыс.т. в день. Проект реализуется в сотрудничестве с американской фирмой Fuller, поставляющей технологию и основное оборудование. Металлоконструкции поставляются из Румынии. Монтаж и пуск в эксплуатацию будут осуществляться румынской стороной в сотрудничестве с субподрядчиком из Египта (подобная фабрика, также в Египте, была пущена в эксплуатацию в июне 2000г.). Финансирование будет осуществляться группой банков из США.

Эксимбанк, являющийся единственным институтом, поддерживающим экспортеров, декапитализирован и не заинтересован в поддержке комплектного экспорта.

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 из госбюджета, отчислений в 25% от возвращаемых странами-дебиторами внешних долгов (только долг Ирака перед Румынией — 3 млрд.долл.), но эти источники не работают.

В правительственной стратегии на средний срок в главе об экспорте почти все комплектные объекты проигнорированы. В бюджете на 2001г. не было предусмотрено даже финансирование завершения работ в Кривом Роге на горно-обогатительном комбинате по производству окатышей, в который румынской стороной уже вложено 800 млн.долл. Поощрен только экспорт в Евросоюз, где рынок перенасыщен, и шансы выхода румынской продукции на нем невелики.

Без прямой поддержки государства Румыния не сможет остаться экспортером комплектных установок и производителей работ за границей. Пока не будет разработан реальный механизм стимулирования финансирования производства с длительным циклом изготовления, механизм предоставления госгарантий по кредитам, страхования от имени и за счет государства экспортных кредитов, а также риска, **самый рентабельный экспорт** — комплектного оборудования — не будет иметь в Румынии будущего.

СЛОВАКИЯ

С помощью Всемирного банка в 2000г. были оздоровлены три крупнейших банка Словакии «Всеобщий кредитный банк», «Банк инвестиций и развития» и «Словацкий Сбербанк», что включало в себя рекапитализацию средств в 18,9 млрд.слов.кр. и очищение их счетов от проблемных кредитов в 105 млрд.слов.кр.

Последующее вступление иноинвесторов в словацкие банки и ликвидация четырех проблемных банков позволили стабилизировать находившийся в упадке банковский сектор.

Трансформация банковского сектора Словакии, в %

	1.07.1999	1.07.2000	1.07.2001	1.07.2002
Банки под словац. контролем	59	56	9	1
Банки под иностр. контролем	28	39	87	99
Проблемные банки	13	5	4	0

Мероприятия, проведенные правительством СР по реструктуризации банковской системы, позволили преодолеть проблему накопления невозвратных кредитов и активизировать банковскую деятельность. Действия правительства СР получили высокую оценку международных финансовых организаций и иноинвесторов и стали положительным примером реализации крупной финансово-экономической программы.

Целью денежно-кредитной политики в 2001г. было снижение инфляции. Согласно анализу, проведенному Нацбанком Словакии (НБС), в ближайшее время не предвидится значительного повышения уровня инфляции. Основным условием этого, по мнению НБС, является лимитирование госрасходов и контроль за ростом зарплат. НБС отслеживал прирост активов комбанков, от состояния которых зависело решение вопроса о снижении процентной ставки.

Одновременно НБС изучал развитие спроса и ценообразование в связи с выплатой по долгосрочным облигациям Фонда национального имущества Словакии во II пол. 2001г. Правительственные органы СР не отмечали снижения конкурентоспособности в связи с уровнем обменного курса нацвалюты. Поэтому НБС проводил валютные интервенции на рынке только с целью предотвращения краткосрочных колебаний курса словацкой кроны по отношению к евро и не препятствовал долгосрочным тенденциям определения курса нацвалюты. Были установлены индикаторы инфляции на 2001г. В случае приближения уровня инфляции к установленным границам, НБС (после консультаций с МВФ) был готов пересмотреть свою политику и привести ее в соответствие с новой экономической ситуацией. В 2002г. ожидается дальнейшее снижение уровня инфляции в СР.

В 2002г. параллельно с Братиславской биржей ценных бумаг операции с дебиторской задолженностью по обязательствам Фонда национального имущества осуществляла РМ Система Словакии. С янв. 2002г. РМ Система была трансформирована в Словацкую биржу ценных бумаг. Словацкий рынок капиталов относительно невелик и появление на рынке новой биржи позволит консолидировать усилия по повышению конкурентоспособности словацкого рынка ценных бумаг на международном рынке капиталов.

Развитие коллективных форм инвестирования не получило должного развития в Словакии. Эту форму инвестирования представляют паевые фон-

ды, совокупный объем капиталов которых, по оценкам экспертов, составлял 10-12 млрд. слов. кр. Основной причиной слабого развития коллективных форм инвестирования, наряду с высокой степенью риска, является недостаток действенного государственного контроля за деятельностью паевых фондов.

Что касается роли страховых компаний, пенсионных фондов и других инвестиционных институтов, то их роль на рынке капиталов была весьма незначительна. Как правило, эти финансовые институты находились под контролем государства и проведение реформы этого сектора, позволяющей расширить сферу ее деятельности, задерживалось.

Экспорт

По данным словацкой таможенной статистики и в пересчете в доллары, **внешнеторговый оборот Словакии в 2001г. составил 27,4 млрд. долл.** По сравнению с 2000г. он увеличился на 11,3%, в т.ч. словацкий экспорт — 12,6 млрд. долл. (на 6,9%) и импорт — 14,8 млрд. долл. (на 16,3%). Характерной особенностью словацкой внешней торговли в 2001г. было превышение темпов роста импорта над экспортом, в связи с чем дефицит торгового баланса возрос в 3 раза и достиг рекордного для Словакии уровня — 2,1 млрд. долл.

Основными внешнеторговыми партнерами Словакии были страны ЕС и ЦЕССТ, доля которых в общем товарообороте увеличилась соответственно на 4,8 и 0,4% и составила 58,7% и 26%. Среди стран основными партнерами, как и в 2000г. были Германия (25,7%), Чехия (15,8%) и Россия (8,4%).

Подавляющая часть словацкого импорта и экспорта приходится на страны Европы, соответственно 90,4% и 95,6%, в т.ч. на ЕС — 49,9% и 59,9%, ЦЕССТ — 22,5% и 30%, Россию — 14,8% и 1%.

Основными статьями словацкого импорта были: машины и оборудование — 37,6%, готовые изделия — 18,5%, минеральное топливо и масла — 5,2%, химпродукция — 10,3% и промтовары — 9%. В экспорте преобладали машины и оборудование — 38,5%, готовые изделия — 27,4% и промтовары — 13,5%.

Внешнеторговый режим Словакии достаточно либерализован. С 1 янв. 2001г. была отменена импортная надбавка (3%). По большинству позиций таможенного тарифа отменены пошлины на импортные товары. Таможенное обложение в 2001г. составило менее 1% от объема импорта.

Экономика Словакии тесно связана с мировым хозяйством. Важнейшими показателями, характеризующими высокую степень вовлеченности словацкой экономики в мирохозяйственные связи и ее открытость, являются показатели отношения экспорта и импорта к ВВП. В 2001г. они достигли в Словакии соответственно уровня 63% и 74%. Это подтверждается также большим притоком иностранного капитала и конвертируемостью нацвалюты.

Большую роль в развитии внешнеэкономических связей СР играют западноевропейские инвестиции, которые направляются в те отрасли словацкой экономики, продукция которых конкурентоспособна на западных рынках в связи с относительно дешевой рабочей силой, сырьем и материалами в СР. Такими отраслями являются машиностроение, металлургия, химия, электротехника, текстильная и швейная отрасли промышленности.

Доля предприятий, созданных с участием иностранного капитала (преимущественно из стран ЕС), в 2001г. составила в словацком экспорте 34% и в импорте — 42%, а с учетом кооперационных связей на уровне предприятий, соответственно, 64% и 72% что свидетельствует о высоком уровне промышленной интеграции СР в западноевропейскую экономику.

Господдержка экспортеров в Словакии осуществлялась в основном по двум направлениям: Фондом поддержки внешней торговли (ФПВТ) и посредством Экспортно-импортного банка («Эксимбанк»). ФПВТ осуществлял финансовую помощь экспортерам в размере до 50% расходов на участие предприятий в ярмарках и выставках за рубежом, рекламу национальных товаров, организацию международных семинаров в стране, сертификацию экспортных товаров. «Эксимбанк» производил финансирование к страхованию экспортных кредитов на льготных условиях.

В 2001г. «Эксимбанк» осуществил поддержку словацкого экспорта в 33,1 млрд. слов. кр., что представляло 5,9% общего объема экспорта. По сравнению с 2000г. такая поддержка увеличилась на 40%. С 1 авг. 2001г. «Эксимбанк» снизил процентные ставки по всем операциям рефинансирования экспорта до 5,5%, при этом маржа коммерческих банков по такого рода кредитам была ограничена 3%.

США

Банки

Банковская система США состоит из 10 тыс. банковских структур, которые подразделяются на коммерческие и некоммерческие (сберегательные) банки. Депозиты 9,9 тыс. комбанков застрахованы в Федеральной корпорации страхования депозитов США, учрежденной в 1933г. с целью **страхования вкладов населения**. Корпорация страхует депозиты частных лиц на максимальную сумму в 100 тыс. долл. Главной функцией корпорации остается контроль и предотвращение кризисов в банковской системе страны.

По международным стандартам подавляющее большинство банков США относится к категории небольших финансовых учреждений. Некоторые американские банки являются крупнейшими в мире. По стоимости активов в двадцатку ведущих финансовых институтов мира входит «Ситикорп оф Нью-Йорк». На долю 100 основных банков США приходится 60% совокупных активов отрасли. Значительная разница в размерах банков определяет и существенные различия в их организационных структурах, и виде услуг, предлагаемых ими на рынке.

В США функционирует трехуровневая банковская система двойного подчинения, в соответствии с которой как федеральные, так и местные власти имеют значительные полномочия в сфере регулирования надзора за банковской деятельностью. Такая система разработана для того, чтобы штаты получили возможность более жестко контролировать банковские структуры, расположенные на их территории. Надзором за банковской деятельностью в США занимаются Главное контрольно-счетное управление. Федеральная резервная система и Федеральная корпорация стра-

хования депозитов. На уровне штатов основное влияние принадлежит банковским советам или банковским комиссиям штатов.

В банковскую систему США органично интегрированы отделения и представительства иностранных банков. Наиболее активно на американском финансовом рынке работают японские банки (они контролируют свыше — половины активов, принадлежащих всем иностранным банкам на территории США). В 2001г. эксперты отмечают усиление влияния в США банков Канады, Великобритании, Франции и Германии.

В середине окт. 2001г. крупнейшими операторами финансового рынка США было объявлено о падении прибылей за III кв. 2001г. в связи с последствиями терактов. Доходы «Бэнк оф Нью-Йорк» снизились на 33%, прибыль по итогам квартала составила 243 млн.долл. (0,33 долл. на акцию), в то время, как за аналогичный период пред.г. она составляла 363 млн.долл. (0,49 долл. на акцию). По оценкам руководства банка, его доходы оказались на 125 млн.долл. меньше, чем прогнозировалось до терактов. Работа банка была приостановлена, часть отделений закрыта.

Падение прибыли крупнейшей инвестиционной компании США «Мэрил Линч» составило 52%. Компания впервые за последние 3 года завершила свою работу по итогам IV кв. с убытками. Это связывается непредвиденными затратами в 1,7 млрд.долл. на сокращение персонала и закрытие филиалов из-за спада деловой активности.

Убытки банка «Джей Пи Морган Чейз» в IV кв. 2001г. составили 332 млн.долл. Компания потеряла 2 млрд.долл. из-за банкротства энергетической корпорации «Энрон», а объявленный Аргентиной дефолт обошелся «Джей Пи Морган Чейз» еще в 351 млн.долл.

В конце 2001г. обозначилась также тенденция к снижению активности использования в США кредитных карт. Объем потребительского кредитования в стране упал на 100 млн.долл. до 1,59 трлн.долл. По информации руководства «Ситигруп» — самого крупного эмитента кредитных карт, объем их продаж заметно снизился после терактов 11 сент. 2001г., лишь половина уровня снижения была впоследствии восстановлена.

Однако на этом фоне компании «Ситигруп» в 2001г. удалось даже увеличить прибыль на 4% по сравнению с 2000г. до 14,1 млрд.долл. (2,81 долл. на акцию). Основной причиной увеличения прибылей «Ситигруп» послужило то, что в пред.г. она значительно снизила процентные ставки и сократила расходы путем увольнений. Успех корпорации примечателен тем, что в целом 2001г. был не легким как для экономики США, так и для «Ситигруп». Банкротство «Энрон» обошлось ей в 228 млн.долл. из-за не возврата долгов указанной энергетической компании. Еще 475 млн.долл. были списаны вследствие финансового кризиса в Аргентине, а в результате падения курса песо по отношению к доллару корпорация потеряла дополнительно 235 млн.долл.

На территории США находятся штаб-квартиры ряда международных кредитных учреждений, включая Всемирный банк и Межамериканский банк развития. Всемирный банк финансирует обычно 30-40% от суммы своих проектов. В финансировании оставшейся части расходов активное участие принимают коммерческие банки

США. В группу Всемирного банка, помимо МБРР, входит также МФК, которая прибегает к услугам комбанков США при организации синдицированных займов. США являются самым крупным донором в МБРР и МФК.

Внешняя торговля вносит существенный вклад в экономику Соединенных Штатов. Если в середине 60гг. ее удельный вес в ВВП составлял 10%, то в конце 90гг. прошлого века он достигал четверти ВВП. В 2001г. этот показатель был равен 23,8% (в 2000г. — 26%). В 2001г. впервые за последние несколько лет оборот внешней торговли США снизился. С наступлением рецессии Соединенные Штаты были вынуждены сократить импорт товаров, в частности, высокотехнологичного оборудования, прежде всего, из стран Юго-Восточной Азии. Это мало повлияло на объемы американского импорта из Китая, поскольку здесь продукты высоких технологий традиционно занимали относительно малое место. На объемы экспорта США повлияло также сокращение потребительского спроса в Западной Европе.

Несмотря на наблюдавшийся в стране экономический спад и сокращение темпов роста мирового торгового оборота, связанное с общим замедлением мировой экономики, дополнительно усугубившимся после событий 11 сент., США по-прежнему оставались лидером мировой торговли. По данным минторга США, в 2001г. объем американской внешней торговли составил 1873 млрд.долл. (снижение на 6,2% по сравнению с пред.г.). Экспорт американских товаров составил 731 млрд., уменьшившись на 6,3%, а импорт товаров из-за рубежа — 1142 млрд.долл. (сокращение на 6,2%). Торговый дефицит США снизился до 411 млрд.долл.

Крупнейшими торговыми партнерами США в 2001, как и в пред.г., были: Канада (товарооборот — 381 млрд.долл.), Мексика (233), Япония (184), Китай (122), Германия (89), Великобритания (82), Корея (57), Тайвань (52), Франция (50) и Италия (33). На эти страны приходилось 65% американского экспорта и 71% импорта. Торговля с большей частью основных партнеров снизилась на 5-10%. Исключения из перечисленных государств составили Китай (рост товарооборота на 5%), Германия (3%) и Франция (1%).

Наибольший торговый дефицит у Соединенных Штатов образовался со странами: Китай — 83 млрд.долл., Япония — 68, Канада — 53, Мексика — 30, Германия — 29. Положительное сальдо в торговле у США было с Нидерландами — 10 млрд.долл., Австралией и Гонконгом — по 4,4 млрд.долл., Бельгией — 3,4 млрд.долл.

Объем торговли США с государствами Западного полушария составил 740 млрд.долл. (снижение на 5,9%). Дефицит в торговле США с государствами Западного полушария увеличился до 92,2 млрд.долл. (91 млрд.долл. в 2000г.). Наибольший оборот американской торговли в этом регионе отмечался со странами НАФТА. Но и он уменьшился (на 6,1%) до 614 млрд.долл. Удельный вес этих стран в общем объеме внешней торговли США составил 32,8% (в т.ч., Канады — 20,3% и Мексики — 12,4%). В торговле с Канадой экспорт США снизился до 164 млрд.долл. (на 7,2%), импорт — до 216 млрд.долл. (на 5,3%), с Мексикой экспорт сократился до 101,5 млрд.долл. (на 9,1%), импорт — до 131 млрд.долл. (на 3,3%). Отрицательное сальдо

США в торговле с обоими государствами возросло: до 53,2 млрд.долл. – с Канадой и до 29,9 млрд.долл. – с Мексикой.

В торговле со странами Азии также отмечалось снижение объемов (на 10% – до 604 млрд.долл.). Дефицит торговли США с этим регионом уменьшился: с 240 млрд.долл. в 2000г. до 217 млрд.долл. в 2001г., но составлял более половины его общего объема. В торговле с основными азиатскими партнерами американский экспорт, равно как и импорт, увеличился лишь с Китаем (соответственно, на 18,4% – до 19,2 млрд.долл. и на 2,2% – до 102,3 млрд.долл.). С остальными странами наблюдалось снижение объемов как экспорта, так и импорта от 4 до 20%.

Объем торговли с европейскими странами снизился в наименьшей степени – на 2% (до 436 млрд.долл.), в т.ч. американский экспорт составил 182 млрд.долл. (уменьшение на 2,9%), а импорт – 254 млрд.долл. (на 1,4%). На Евросоюз приходилось 20,2% общего объема торговли (379 млрд.долл.). Экспорт в страны сообщества снизился на 3,4% – до 159 млрд.долл., а импорт практически не изменился и составил 220 млрд.долл. Что касается основных европейских торговых партнеров США, то рост американского экспорта произошел только в Германию, а увеличение импорта отмечено в торговле с Германией (на 0,7% – до 59,1 млрд.долл.) и Францией (на 1,7% – 30,3 млрд.долл.).

Торговля со странами СНГ (все государства Содружества, согласно принятому в американской статистике географическому делению, относятся к европейской группе) в рассматриваемый период по-прежнему характеризовалась незначительными объемами и не имела существенного статистического значения для торгового баланса Соединенных Штатов: удельный вес этой группы стран не превысил 0,6%. В 2001г. объем торговли США со странами СНГ составил 11,2 млрд.долл., снизившись по сравнению с пред.г. на 11%. На долю России в товарообороте США со странами СНГ приходилось 78,5%. Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ оставались Россия, Украина и Казахстан, которые занимали в перечне торговых партнеров США, соответственно, 31, 74 и 86 места. Все остальные страны СНГ занимали места во второй сотне этого перечня.

С такими регионами, как Ближний Восток (уменьшение товарооборота на 3,6%) и Африка (снижение на 2,1%), объемы торговли оставались небольшими (соответственно, 55,8 и 38 млрд.долл.). Экспорт США в страны Ближнего Востока возрос на 1,5% (до 19,3 млрд.долл.), а импорт из этих стран уменьшился на 6,1%, составив 36,5 млрд.долл. Основными торговыми партнерами Соединенных Штатов здесь являлись Израиль (товарооборот 19,5 млрд.долл.) и Саудовская Аравия (19,3 млрд.долл.).

В торговле со странами Африки наблюдалось увеличение американского экспорта (на 12,9% – до 12,4 млрд.долл.) и уменьшение импорта (на 8% – до 25,4 млрд.долл.). Наибольший вес в торговле США с африканским континентом приходился на Нигерию – 0,5% (9,7 млрд.долл. и ЮАР – 0,4% (7,4 млрд.долл.).

Главным направлением экспорта американских товаров оставались страны Западного полушария, доля которых по-прежнему составляла 45% всего объема экспорта (323,6 млрд.долл.). По-

ставки в страны НАФТА снизились на 8% до 265 млрд.долл., а их удельный вес составил 36%. Уменьшился удельный вес азиатского региона – на Азию пришлось 26,5% поставок (193,5 млрд.долл.). Доля европейских стран (включая Россию и другие страны б. СССР) при минимальном снижении объемов экспорта (на 2,9% – до 182 млрд.долл.) осталась прежней – 25%. Объемы американского экспорта в страны Ближнего Востока и Африки, также как и удельный вес этих регионов оставались незначительными (2,6% и 1,7% соответственно). Экспорт в страны Африки увеличился на 13%.

Наиболее заметное увеличение американского экспорта произошло в Германию – на 4,1% (до 30,1 млрд.долл.), Филиппины – на 17% (7,7), Египет – на 14% (3,8), Россию – на 17,5% (2,7), ОАЭ – на 15% (2,6), Норвегию – на 19% (1,8), Данию – на 7% (1,6), Эквадор – на 37% (1,4), Португалию – на 32% (1,3).

Объем американского импорта продолжал по всем регионам превышать экспорт. Поставки товаров в США из стран Западного полушария составили 416 млрд.долл. (удельный вес 36,4%, снижение на 5,1%), из азиатских стран – 410,5 млрд.долл. (35,9%, на 9,7%), из Европы – 253,6 млрд.долл. (22,2%, на 1,4%). Доля стран Ближнего Востока составила 3,2% (36,5 млрд.долл.), Африки – 2,2% (25,4 млрд.долл.).

В разрезе отдельных стран отмечался существенный рост закупок товаров в Ирландии (на 13%, всего 18,5 млрд.долл.), Австрии (на 23,5%, 4), Чили (на 10,1%, 3,6), Дании (на 14,3%, 3,4).

Структура как экспорта, так импорта США в 2001г. существенных изменений не претерпела. Ведущие позиции в американской внешней торговле занимали: «механическое оборудование» (удельный вес экспорта – 25%, импорта – 20%), «электрическое оборудование и электроника» (20% и 15%); «средства наземного (кроме железнодорожного) транспорта» (10% и 12%). К группе основных товаров американского экспорта относились также «приборы и аппараты» (6%), «летательные машины и аппараты» (5%) и «органические химические продукты» (4%). По импорту в число основных товарных групп входили также «минеральное топливо» (13%), «текстильная одежда» (6%), «приборы и аппараты» (3%) и «органические химические продукты» (2%).

США – мировой лидер в международной торговле услугами (17% их мирового экспорта). За счет экспорта услуг обеспечивается занятость 3,5 млн.чел. Внешняя торговля США услугами за год возросла на 10%, а ее объем достиг 510 млрд.долл. Американский экспорт увеличился на 8% до 295 млрд.долл., импорт – на 13% до 215 млрд.долл. (по сравнению с 272 и 191 млрд.долл. в 1999г.), а положительное сальдо в торговле услугами за год не изменилось и составило 80 млрд.долл. Важнейшими партнерами США по экспорту услуг являются ЕС, Япония и Канада. Наиболее высокие темпы прироста экспорта услуг в истекшем году отмечены на т.н. нарождающиеся рынки.

Доллар

Экономисты предсказывают возможность существенного ослабления позиций доллара на мировой арене. В прогнозе говорится, что к концу 2002г. курс американской валюты снизится на 10-

15%. Этот процесс уже начался — с начала 2002г. доллар уступил 3% своего веса и его стоимость достигла наименьшего за последние 16 мес. уровня.

Несмотря на то, что рецессивные тенденции в экономике США преодолены, возврат к интенсивному росту, как это было в предыдущее десятилетие, маловероятен. Рынок ценных бумаг после передышки в новой экономике и серии скандалов вокруг компаний «Энрон», «Артур Андерсен», «К-Март» и «Тайко» существенно потерял в надежности. Ухудшился и имидж американского корпоративного пространства, как самого прозрачного и обеспечивающего максимальный уровень контроля владельцев капитала над менеджментом.

Приход республиканцев в Белый дом ознаменовался пересмотром отдельных направлений экономполитики. С экономической разумности акценты были перенесены на политическую целесообразность. За один год бюджет вернулся в поле дефицитности, а приоритетная ориентация на открытость рынков и торговую либерализацию сменилась серией непопулярных на мировой арене протекционистских решений. С учетом сентябрьских событий 2001г., а также «вступления Вашингтона в войну с терроризмом» США более не рассматриваются и в качестве однозначно безопасного места для финансовых вложений.

С 1995г., в условиях невиданного ранее притока иноинвестиций в экономике США выработалась критическая зависимость от капиталовложений из-за рубежа. Простые американцы привыкли жить в долг, а доля семейного бюджета, откладываемая в виде различных форм накоплений, сократилась с 8,7% (в 1991г.) до 1,6% (в 2001г.). Иностранцы, заместившие внутренние капитальные ресурсы, контролируют 40% выраженного в рыночных обязательствах долга федерального казначейства США и 24% долга по корпоративным обязательствам.

Финансовые вливания из Европы и Азии послужили одним из ключевых факторов «бычьего рынка» 90гг. и роста стоимости ценных бумаг высокотехнологических компаний. В 1997г. США импортировали рекордный в истории мировой экономики объем капитала — 254 млрд.долл. (данные минторга США). В 2001 эта цифра достигла 455 млрд.долл. На этом фоне за семь лет экономического бума (1995-2001гг.) курс доллара по отношению к основным мировым валютам вырос на 50%. Кажущиеся незыблемыми твердые его позиции стимулировали интерес иностранных инвесторов к покупке акций американских компаний, долговых обязательств правительства, вложениям в развитие производства, строительство недвижимости. Образовавшаяся таким образом обратная связь в арифметической прогрессии еще больше увеличивала спрос на американские деньги.

Подобная активность сдерживала рост инфляции — через ограничение цен на импортные товары. Последнее не давало возможности повышать и внутренние цены. Нацпроизводители и в особенности те из них, кто ориентирован на экспорт, оказались в числе наиболее пострадавших. Именно их ассоциация приветствовала новости об ослаблении доллара и высказала надежду, что дело не ограничится 3% — с точки зрения конкурентоспособности американских товаров на мировом рынке стоимость доллара завышена на 20%.

Начавшийся процесс удешевления доллара по отношению к евро и йене означает не что иное, как спад интереса международных инвесторов к вложениям в американскую экономику. Управляющие компании, пенсионные фонды, другие крупные владельцы капиталов ищут новые, более надежные и более прибыльные рынки. Виной тому является не только ситуация в США, но и улучшающаяся мировая экономическая конъюнктура. Зона евро, Южная Корея, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Филиппины и Япония несут в себе значительный зарождающийся потенциал роста. Завершено испытание на прочность единого европейского валютного пространства, начаты и пока успешно проводятся структурные реформы в экономике ЕС, соотношение стоимости акций и их доходности на азиатских рынках ценных бумаг значительно лучше, чем на нью-йоркских торговых площадках.

Опыт Аргентины и Таиланда дает повод для аналогий. Экономике, имеющие диспропорциональное распределение иностранных и национальных инвестиций, отличаются неустойчивостью. Причина — зарубежный капитал более мобилен в том, что касается ухода из страны при изменении к худшему прогнозов экономического и политического развития. Прямые параллели между США и развивающимися рынками вряд ли возможны. Американская экономика продолжает оставаться сильнейшей в мире, рецессионные тенденции 2001г. уступили место экономическому подъему. Даже после глубокого падения на фоне событий 11 сент. американская валюта довольно быстро смогла восстановить свои позиции. В краткосрочном плане доллар опирается, как ни странно, на поддержку правительства Японии, которое интенсивно скупает американскую валюту, продвигая на мировой рынок йену — там понимают, что усиление последней грозит еще большей отсрочкой в выводе японской экономики из периода затянувшейся стагнации. Республиканский Белый дом официально сохраняет приверженность принципу эпохи предыдущего президентства — «сильный доллар — основа сильной экономики».

Эксперты Национальной ассоциации производителей (НАЛ) в опубликованном 20 июня докладе в категорической форме поддержали ранее озвученную руководством АФТ-КПП и аналитиками вашингтонского Института мировой экономики точку зрения о необходимости незамедлительной девальвации американской валюты. Формальной причиной для столь неожиданных рекомендаций влиятельной промышленной ассоциации послужили рекордные показатели дефицита внешнеторгового баланса США по итогам I кв. 2002г. По мнению экспертов НАП, дефицит является следствием существенного отставания темпов «возрождения» американской экономики от аналогичных показателей западноевропейских стран и завышенной стоимости американского доллара, что негативно сказывается на конкурентоспособности американских товаров.

В США существует влиятельное промышленное и с/х лобби, представители которого в отличие от экспертов НАП настаивают на возведении защитительных тарифов, полагая, что тотальный протекционизм является универсальным средством защиты интересов нацпроизводителя и гарантом прочности американской валюты.

Дефицит бюджета в 2002, а также 2003г. может составить 100-150 млрд.долл., что выглядит тревожно на фоне профицитных показателей 2001г. (127 млрд.долл.). Белый дом положил конец этим спорам, когда 12 июля «наметил» на 2002г. тревожную цифру бюджетного дефицита – 165 млрд.долл. Если верить официальной статистике, то в I кв. 2002г. удалось в целом остановить падение основных экономических показателей американской экономики. Однако темпы прироста ВВП оказались не столь высокими, чтобы с уверенностью можно было говорить о преодолении экономического провала II пол. 2001г. (реальный прирост во II кв. 2002г. составит 2% годовых).

На росте отрицательного сальдо платежного баланса США помимо невысоких темпов промышленного производства также сказалось сокращение налоговых поступлений (11%) в госказну, а также непредвиденный рост госрасходов (10%) на военные программы и «борьбу с международным терроризмом». Сам по себе рост бюджетного дефицита, как утверждают протекционисты, не смог бы оказать столь разрушительного воздействия на национальную экономику и положение американской валюты, если бы не внушительные отрицательные показатели во внешней торговле: 2000г. США «закрыли» с очередным «рекордом» – торговый дефицит составил 452,2 млрд.долл.

Все правильно, говорят сторонники девальвации доллара, но главная причина кроется в завышенной стоимости валюты и сложившейся структуре внешней торговли США. В качестве подтверждения данного тезиса, эксперты НАЛ указывают, что за тот же период в сфере услуг Америка сумела обеспечить положительное сальдо в 75 млрд.долл.

И те, и другие сходятся во мнении, что до последнего времени США в целом успешно компенсировали внешнеторговый дефицит за счет постоянного притока в страну иностранных инвестиций. В середине 2001г. наметилась тревожная тенденция оттока иностранных капиталов. В виде портфельных и прямых иностранных инвестиций в 2000г. Америка «заполучила» 228 млрд.долл. В 2001г. эти показатели заметно снизились: портфельные сократились на 24%, а прямые – на 63%. «Здоровье» доллара, уверяют американские эксперты, пошатнулось в результате крупных корпоративных скандалов и, как следствие, резкого снижения индексов доверия иностранного капитала к инвестиционному рынку США.

Противники девальвации утверждают, что дестабилизация доллара и даже просто рассуждения на эту тему отрицательно скажутся на динамике притока в страну иностранных инвестиций. Экономические и политические потрясения в других странах (Мексика, Южная Корея, Россия, Аргентина), вызванные массированным оттоком иностранных капиталов, утверждают американские аналитики, не могут идти ни в какое сравнение с глобальными последствиями девальвации американской валюты.

Американский доллар по своей сути является мировой резервной валютой, универсальным расчетным эквивалентом международной торговли и, как следствие, объективной основой политического и экономического господства США. Чтобы спасти доллар и «повязанный им» мир, считают валютные «патриоты», администрация должна

оказаться от догматической философии «свободы в торговле», которая ведет к росту отрицательного сальдо. С введением общеевропейской валюты, отмечают сторонники жестких импортных ограничений, мир вступил в новую фазу острого соперничества, которое определяется стремлением стран ЕС покончить с построенной на господстве доллара мировой гегемонией США.

Всемирный банк

Кредитные обязательства. В 2002 фин.г. (финансовый год Всемирного банка начался 1 июля 2001г. и закончился 30 июня 2002г.) большая часть работы Всемирного банка проходила в условиях существенного замедления темпов роста мировой экономики, в т.ч. под влиянием событий 11 сент. 2001г. Ухудшение мировой экономической конъюнктуры и необходимость ликвидации последствий терактов привели к росту новых кредитных обязательств, принятых Банком для развивающихся стран. В 2002 фин.г. объем новых обязательств Всемирного банка вырос на 13% с 17,3 млрд. до 19,5 млрд.долл. Объем кредитных обязательств по линии Международного банка реконструкции и развития (МБРР) вырос на 1 млрд.долл., рост финансирования по линии Международной ассоциации развития (МАР) составил 1,2 млрд.долл. Географический охват операций Банка увеличился с 225 до 229 стран и регионов.

В региональном срезе крупнейшими получателями кредитных ресурсов Банка остались государства Европы и Средней Азии. Новые обязательства, принятые ВБ в 2002 фин.г. для этих стран по 52 проектам, составили рекордную сумму в 5,5 млрд.долл. (в 2001г. – 2,7 млрд., в 2000г. – 3 млрд.). В нее вошли как займы МБРР и МАР странам со средним уровнем доходов, так и специальное финансирование для Косово и Югославии. По линии МБРР в 2002г. региону было выделено 4,9 млрд.долл. на 20 проектов. Кредиты МАР профинансировали 28 проектов на 629 млрд.долл. В 2001г. кредитные обязательства МБРР перед регионом составили 2,2 млрд.долл. по 27 проектам и кредиты МАР – 539 млрд.долл. по 27 проектам.

В рамках спецфинансирования Косово и Югославии (до ее вступления в члены ВБ) в 2002 фин.г. ВБ также выделил гранты для 4 проектов на 26 млн.долл. Значительный вклад был сделан в Глобальный экологический фонд региона по семи новым проектам в сумме 31,5 млн.долл. Операции ВБ в регионе Европы и Средней Азии сохранили акцент на стимулирование инвестиций, осуществление политических преобразований и институциональное развитие с целью обеспечить постоянный экономический рост и снижение уровня бедности. Увеличение объема кредитования Банком данного региона в минувшем фин.г. частично объясняется высоким уровнем финансовой поддержки Турции, который в 2002г. составил 3,55 млрд.долл.

Объем кредитования стран Латинской Америки и Карибского бассейна в 2002 фин.г. снизился на 18% до 4,4 млрд.долл., что отражает возврат к более привычным уровням проектного кредитования и изменившиеся финансовые потребности стран региона в отчетном периоде.

В прошедшем фин. году рекордного уровня в 3,8 млрд.долл. достигло беспроцентное кредитование стран Африки к югу от Сахары по линии

МАР. Заимствования, выделенные южноафриканскому региону, составили 47% от общего объема кредитования МАР в 2002 фин.г. (8,1 млрд.долл.).

В 2002 фин.г. повысился уровень кредитования ВБ стран Южной Азии – с 3,2 млрд. до 3,5 млрд.долл. Это объясняется возобновлением кредитования Афганистана после перерыва в 20 лет. ВБ превысил плановый уровень кредитования, заявленный на Токийской конференции по восстановлению Афганистана. Помимо одобренных ранее обязательств для Афганистана Банк выделил дополнительно 100 млн.долл. на реализацию 4 проектов.

В минувшем фин. году снизился объем кредитования стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона с 2,1 млрд. до 1,8 млрд.долл. Более половины этих средств поступило в виде беспроцентных займов по линии МАР, что отражает смещение акцента в работе Банка на наиболее бедные страны региона, а также свидетельствует о сокращении спроса ряда стран на коммерческие займы МБРР и увеличении их потребности в консультационных и аналитических услугах Банка при проведении экономической и финансовой политики.

В 2002г. ВБ продолжал оставаться основным источником финансирования образовательных проектов в развивающемся мире – в пред.г. эта статья расходов выросла на 26% до 1,4 млрд.долл. Финансирование проектов в области сельского хозяйства, рыболовства и лесного хозяйства увеличилось на 79% до 1,2 млрд.долл. Кредитование образовательных проектов осталось на прежнем уровне в 1,2 млрд.долл. Транспортные займы развивающимся странам сократились на 23% до 2,4 млрд.долл.

В работе Банка значительно увеличилась доля таких форм содействия, как консультация по разработке и проведению политики в разных сферах государственной жизни, предоставление техсодействия и подготовка аналитических материалов. В деятельности Банка сохранился акцент на стимулирование более качественной работы системы госуправления в развивающихся странах. В 2002г. на эту статью было выделено 5,1 млрд.долл. (рост на 38% по сравнению с 2001г.).

Помимо услуг кредитования Всемирный банк продолжал оказывать содействие развивающимся странам в рамках Инициативы по урегулированию чрезмерной задолженности бедных стран (Heavily Indebted Poor Countries), реализуемой совместно с МВФ. По прогнозам Департамента внутренней оценки операций Всемирного банка, 80% проектов Банка осуществляются на удовлетворительном уровне и непосредственно содействовали решению задач устойчивого развития и ликвидации бедности.

«Показатели мирового развития в 2002г.» Несмотря на прогресс, достигнутый в последние годы, и бедные, и богатые страны должны предпринять значительные дополнительные усилия для того, чтобы мировое сообщество выполнило свое обязательство по снижению вдвое уровня бедности во всех регионах мира к 2015г., говорится в новом докладе Всемирного банка «Показатели мирового развития в 2002г. (World Development Indicators 2002), опубликованном 20 апр. 2002г. Данные этого исследования, которое охватывает все восемь Целей развития, поставленных в Деклара-

ции Саммита тысячелетия, говорят о том, что прогресс неравномерен и слишком много регионов и стран отстают в достижении поставленных целей. Доклад «Показатели мирового развития» за этот год представляет собой 25 издание, составленное на основе информации, предоставляемой национальными статистическими агентствами. Подробную информацию о Целях развития можно получить на сайте www.developmentgoals.org.

Продвижение может быть более успешным, если бедные страны усовершенствуют свою экономическую политику и системы госуправления, а богатые страны расширят доступ товаров из бедных стран на свои рынки и увеличат объемы своей помощи этим странам. Каждая цель является важной сама по себе, но они также должны рассматриваться в комплексе, поскольку они дополняют друг друга. Улучшение базового здравоохранения и более качественное питание способствуют более успешному обучению и повышению производительности труда. А более качественное образование, особенно среди женщин, приводит к более высоким показателям в области здравоохранения. Многие бедные люди страдают от деградации окружающей среды. Сокращение масштабов бедности обеспечивает людям больше ресурсов для получения более качественного образования и медобслуживания и позволяет им жить в более благоприятных экологических условиях. Количество стран, которые смогут добиться реализации Целей развития, поставленных в Декларации Саммита тысячелетия, зависит от того, сможет ли прогресс, достигнутый в прошедшее десятилетие, быть сохранен или ускорен в отстающих странах.

Анализ восьми Целей развития показывает, что в их отношении достигнуты смешанные результаты.

– Искоренение крайней нищеты и голода. Данная цель состоит в сокращении к 2015г. по сравнению с уровнем 1990г. доли населения, живущего менее чем на 1 долл. в день, с 29 до 14,5% населения стран с низким и средним уровнем доходов (с каждого третьего жителя развивающихся стран до каждого шестого). Прогнозы Банка утверждают, что достижение этой цели в большинстве регионов возможно при условии, если темпы роста доходов на душу населения повысятся в среднем до 3,6% в год, что в два раза превышает соответствующий показатель за прошедшее десятилетие. Однако, опыт ряда стран показывает, что такие темпы и цели являются вполне реалистичными. Темпы роста ВВП Китая из расчета на душу населения в течение 80-90гг. составляли в среднем 9% в год. Во Вьетнаме в 90гг. темпы роста составляли 6% в год, что позволило снизить уровень бедности в 1993-98гг. на треть. В Индии повышение темпов экономического роста в течение последнего десятилетия способствовало значительному сокращению доли населения, живущего в бедности.

– Достижение всеобщего начального образования. В течение последнего десятилетия во всех регионах отмечалось некоторое улучшение ситуации, однако общий прогресс был недостаточен для достижения поставленных целей к 2015г. В 1999г. все еще насчитывалось 120 млн. детей младшего школьного возраста, не посещающих школу, из которых 53% составляли девочки и 74% проживало в Южной Азии и странах Африки к югу от Сахары.

– Содействие равноправию полов и расширение прав и возможностей женщин. Обеспечение равных возможностей в получении образования является важнейшим, но не единственным шагом в достижении равноправия полов. В некоторых регионах в этом вопросе отмечается значительный прогресс, однако, даже если эта цель и будет достигнута, проблема равноправия полов в мире все еще не будет решена. Продолжают сохраняться различия в юридических правах, перспективах на рынке труда, возможности участия в общественной жизни и принятии решений по вопросам развития.

– Сокращение детской смертности. Быстрые темпы улучшения ситуации в этой области до 1990г. дали основания надеяться на то, что уровень смертности детей до 5 лет может быть снижен на две трети в течение следующих 25 лет. В 90гг. этот процесс почти всюду замедлился, а в отдельных регионах Африки уровень младенческой и детской смертности даже повысился. 37 развивающихся стран достаточно быстро продвигаются по пути достижения этой цели, при этом уровень вакцинации детей снизился.

– Улучшение охраны материнского здоровья. В 1995г. 500 тыс. женщин умерло от осложнений, связанных с беременностью и родами, большинство из них проживали в развивающихся странах, в т.ч. половина из них в Африке. В Руанде уровень смертности составлял 2 тыс. смертей на каждые 100 тыс. живорождений по сравнению с двумя на 100 тыс. живорождений в Греции. Недостаток текущих данных об уровне материнской смертности ограничивает возможность отслеживания тенденций изменения этого показателя в течение какого-либо периода времени. В проведенном Банком исследовании отмечается, что для совершенствования мер политики, которые оказывают влияние на здоровье женщин и потенциал системы здравоохранения, зачастую необходимы более масштабные действия государства.

– Борьба со СПИД, малярией и другими болезнями. В мире 40 млн.чел. инфицированы СПИД, а 20 млн. умерло с момента выявления этого заболевания. СПИД представляет собой беспрецедентную проблему в области здравоохранения, экономического и социального развития. Малярия является эпидемическим заболеванием для 100 стран и территорий, ею заболевает 300 млн.чел. в год. Туберкулез является основной причиной смерти взрослых в развивающихся странах и масштабы этого заболевания быстро растут в Восточной Европе и Центральной Азии, Африке и Юго-Восточной Азии.

– Обеспечение экологически устойчивого развития. Снабжение чистой питьевой водой является весьма важным условием для улучшения здоровья населения, особенно детей. Во многих регионах доля населения, имеющего доступ к усовершенствованным источникам водоснабжения, сократилась по сравнению с 1990г. Сокращение площади лесов за десятилетие на 900 тыс. кв.км. также указывает на нерациональное использование природных ресурсов. Для разработки путей достижения экологически устойчивого развития необходимо более глубокое понимание того, каким образом изменения окружающей среды влияют на положение бедного населения.

– Развитие глобальных партнерских связей в целях развития. Составными элементами партнер-

ства нового типа, как это было подтверждено на Монтеррейской конференции по вопросам финансирования развития (18-22 марта 2002г., Мексика), являются более эффективная политика и более совершенное госуправление в развивающихся странах; более открытая глобальная система торговли, обеспечивающая равные возможности для всех стран; и увеличение объема ресурсов, направляемых в страны, которые стремятся к достижению своих целей развития, путем предоставления им помощи и сокращения их долгового бремени.

Некоторые данные, приведенные в докладе Всемирного банка «Показатели мирового развития» в 2002г. Недостаточное питание. В странах с низким и средним уровнем доходов от недостаточного питания страдают 150 млн. детей, а, при нынешних темпах улучшения ситуации, к 2020г. 140 млн. детей будут иметь пониженную массу тела.

Образование. В большинстве стран с низким уровнем доходов процент девочек, посещающих школу, будет ниже по сравнению с мальчиками. И даже когда девочки начинают посещать школу одновременно с мальчиками, существует большая вероятность того, что они ее не закончат. Наибольшее сокращение неграмотности среди взрослых в развивающихся странах наблюдается среди женщин – с 39% в 1990г. до 31% в 2000г.

Смертность. За последние 25 лет уровень младенческой и детской смертности значительно сократился. Количество смертей детей в возрасте до 5 лет снизилось с 15 млн. в 1980г. до 11 млн. в 1990г. За 1990-2000гг. во всех регионах, за исключением Европы и Центральной Азии и Африки к югу от Сахары, наблюдается увеличение ожидаемой продолжительности жизни. Беспрецедентные показатели снижения ожидаемой продолжительности жизни зарегистрированы в Южной Африке – на 14 лет, Уганде – на 5 лет, России – на 4г., в Нигерии – на 2г.

Население. В 2000г. во многих развивающихся странах 40% населения составляли дети младше 15 лет, что накладывает тяжелое бремя иждивенчества на население трудоспособного возраста. В странах Африки к югу от Сахары сто работающих обеспечивают 80 детей младше 15 лет по сравнению только с 30 детьми в странах с высоким уровнем доходов. С 2000г. по 2025г. население Земли увеличится на 1,7 млрд. чел., из которых 97% будут рождены в развивающихся странах. Ежедневно во всем мире почти 600 чел. в час инфицируется СПИД и более 60 детей умирают от этого вируса. Почти 94% прироста мирового городского населения в течение следующих 20 лет придется на развивающиеся страны, включая увеличение городского населения на 541 млн. в Китае и Юго-Восточной Азии.

Сельское хозяйство. Урожайность зерновых в странах с низким уровнем доходов составляет лишь треть аналогичного показателя стран с высоким уровнем доходов. Для многих наиболее бедных развивающихся стран сельское хозяйство является основным источником экономического роста и развитие сельского хозяйства является главным условием снижения уровня бедности. Увеличение урожайности с/х культур на 10% может сократить на 6-12% долю населения, живущего менее чем на 1 долл. в день. Для стран Африки повышение урожайности на 10% может сократить

долю населения, живущего менее чем на 1 долл. в день на 9,4%.

Сокращение площади лесов. Из 1,2 млрд. чел. беднейшего населения мира, доход которых составляет менее 1 долл. в день, 90% существуют за счет лесных ресурсов и продукции лесного хозяйства. Площадь лесов сокращается, так же как и разнообразие видов обитающих в них растений и животных. В начале XX в. общая площадь лесов на Земле составляла 5 млрд. га. С тех пор она сократилась до 3,9 млрд. га.

Водные ресурсы. Каждый год число потребителей воды на Земле увеличивается на 80 млн. чел., в результате чего спрос на нее повышается. Объемы запасов пресной воды в расчете на душу населения резко отличаются в различных регионах – от 1427 куб. м. на Ближнем Востоке и в Северной Африке, страдающих от острой нехватки воды, до 2800 куб. м. в Южной Азии и 33 тыс. куб. м. в Латинской Америке и Карибском бассейне. Основным потребителем пресной воды в мире является сельское хозяйство, на нужды которого расходуется 70% общего водозабора (90% – в странах с низким уровнем дохода).

Энергетика. Страны с высоким уровнем дохода, на которые приходится 15% населения планеты, потребляют половину объема производимой в мире энергии. Однако потребление энергии в странах с низким уровнем дохода росло в 1980-99 гг. вдвое быстрее, чем в странах с высоким уровнем дохода (4,5% по сравнению с 1,7%).

Развитие экономики. В 1990-2000 гг. наиболее динамично развивались Восточно-Азиатский и Тихоокеанский регионы (7,2% годового роста ВВП), на втором месте находится Южная Азия (5,6%). Темпы экономического роста стран Латинской Америки составили 3,3%, Ближнего Востока и Северной Африки – 3%, стран Африки к югу от Сахары – 2,5%. Темпы роста ВВП стран Европы и Центральной Азии снизились на 1,5%.

Глобальные финансовые потоки. Прямые иностранные инвестиции в развивающиеся страны, увеличившись с 24 млрд. долл. в 1990 г. до 184 млрд. долл. в 1999 г., затем сократились до 167 млрд. долл. в 2000 г. Приток капитала в страны Южной Азии, Африки к Югу от Сахары, Ближнего Востока и Северной Африки оставался незначительным – 6% от всего объема капиталовложений в развивающиеся страны. Основная часть частного капитала продолжает вкладываться в страны Латинской Америки, Восточной Азии и Восточной Европы, а также государства бывшего Советского Союза. За 1990-2000 гг. доля развивающихся стран в мировом экспорте увеличилась с 19 до 26%. В 2000 г. наибольший объем финансовой помощи в расчете на душу населения получили страны Европы и Центральной Азии (20 долл.), Африки к югу от Сахары (19 долл.). Этот показатель был наименьшим для стран Восточно-Азиатского и Тихоокеанского регионов (4 долл.) и Южной Азии (3 долл.).

Рейтинги

Доклад Института Като. Известный своими либертарианскими воззрениями Институт Като совместно с канадским Институтом Фрейзера подготовил доклад «Мировые экономические свободы» под общей редакцией нобелевского лауреата по экономике Милтона Фридмана. При разработке «алгоритма экономической свободы» учи-

тывались такие показатели как степень влияния госмашины на предпринимательскую деятельность, проработанность правовой базы защиты экономических и имущественных свобод, а также рейтинги стабильности политической системы каждой из 123 стран, отобранных к участию в этом своеобразном конкурсе на право называться самой экономически свободной.

Аналитиками Като разработаны пять оценочных критериев экономической свободы: правительство (размеры госрасходов, налоги, доленое участие в предпринимательской деятельности), правовая система и защита прав собственника, эффективность финансовой системы, свобода внешней торговли, кредитная система, особенности взаимоотношений между организованным трудом (профсоюзы) и предпринимателем. При подготовке доклада (а это уже шестое подобное ежегодное исследование) впервые учитывались такие индикаторы как доход на душу населения, защита интеллектуальной собственности.

В соответствии с разработанной 10-балльной шкалой средний всемирный индекс экономической свободы в 2000 г. составил «6,39» против «5,99» в 1999 г. Прирост, по мнению аналитиков Като, является прямым следствием либерализации экономических систем на пространстве бывшего СССР, а также Китая. Несмотря на поглощение последним, первое место в рейтинге наиболее свободных в экономическом отношении государств отдано Гонконгу (8,8). Сразу за ним следует Сингапур (8,6) и США (8,5). В первую десятку вошли также Великобритания (8,4), Новая Зеландия (8,2), Швейцария (8,2), Ирландия (8,1), Австралия (8), Канада (8) и Голландия (8).

Замыкают список бедные африканские, латиноамериканские, а также бывшие коммунистические страны. Самое высокое положение среди африканских стран занимает Ботсвана (7), которая в общем рейтинге делит 38 место с такими экономически развитыми государствами как Франция и Южная Корея. Самые скромные показатели (от 3,2 до 4,5) имеют Конго, Гвинея-Биссау, Алжир и Украина. Китай, несмотря на впечатляющие реформы, не сумел подняться выше 101 места, но на много опередил Россию (116 место).

Комментируя этот фундаментальный труд один из ведущих аналитиков Като (Крис Эдвардз), отмечает, что американская экономика, несмотря на высокое третье место, все еще далека от совершенства. На рейтинге США отрицательно сказались такие решения администрации Буша как увеличение госсубсидий для сельского хозяйства, а также установление заградительных тарифов в отношении европейской стали и канадской древесины. При подготовке исследования использовалась статистика Всемирного экономического форума, а также постоянно обновляемого и пользующегося заслуженным уважением среди подавляющего большинства корпораций-членов «клуба» Форчун-500 ростера наиболее рискованных в экономическом отношении государств (составитель – авторитетная исследовательская фирма PRS Group).

Индексы «Стандарт энд Пуэрз». Одним из важнейших современных барометров экономического развития США и мира является рейтинговая служба «Стандарт энд Пуэрз», которая представляет собой ведущее мировое агентство со штаб-кварти-

рой в Нью-Йорке по финансовому консультированию и установлению кредитных рейтингов ценных бумаг. Рейтинговая служба «Стандарт энд Пуэрз» (Standard & Poor's Ratings Services) основана в 1860г.; является дочерней компанией корпорации «МакГроу Хилл» (McGraw-Hill Companies); имеет глобальную сеть офисов в 18 странах (включая Россию); количество занятых — 5000 сотрудников, включая 1500 аналитиков, президент компании Лео О'Нилл (Leo O'Neill); присваивает и поддерживает рейтинги по 138000 видам ценных бумаг в 83 странах; не связана обязательствами с госорганами и не зависит ни от каких инвестиционных банков; состоит из двух основных структурных подразделений — Рейтинговой службы и Информационной службы, задачей которых является обеспечение мирового лидерства компании в предоставлении высококачественных аналитических услуг и информации на мировых финансовых рынках.

«Стандарт энд Пуэрз» оказывает клиентам информационные услуги, рассчитывает и публикует фондовые индексы, включая суверенные, издает многочисленные справочные и аналитические материалы по ценным бумагам, компаниям, банкам, развивающимся рынкам, взаимным фондам. Рейтинги агентства охватывают размещенные облигации и другие финансовые инструменты на 11 трлн.долл. В целях оказания помощи инвесторам в оценке состояния фондового рынка компания «Стандарт энд Пуэрз» разработала ряд индексов. Одним из наиболее известных, важных и широко используемых фондовых индексов является составной индекс «Стандарт энд Пуэрз 500» (Standard and Poor's Composite 500 Index). Этот индекс включает акции 400 промышленных, 20 транспортных, 40 финансовых и 40 коммунальных компаний. Цены взвешиваются в соответствии с количеством акций каждой компании. Индекс рассчитывается непрерывно, базовый период — 1941-43гг., базовое значение — 10. На 18 июня 2002г. индекс достиг уровня — 1037,79.

Решение по выбору акций для включения в состав индекса принимается специальным «индексным» комитетом, состоящим из 7 членов, в число которых входят 3 аналитика, отслеживающих деятельность компаний, и четыре высших менеджера отдела компании «Стандарт энд Пуэрз» по исследованию акций. Комитет производит отбор кандидатов на базе нескольких критериев. Это должна быть американская компания, половина акций которой торгуется на открытом рынке при достаточно высоком объеме торгов (ежегодно из рук в руки должно переходить 40% акций, находящихся в обращении). Компании, включаемые в состав индекса, должны отличаться финансовой устойчивостью и получать прибыль в течение 4 последних кварталов. Комитет также обращает внимание на то, к какому сектору экономики принадлежит потенциальный компонент индекса. Агентство стремится к тому, чтобы индекс S&P 500 был привязан к рынку в целом. Поэтому если в составе индекса наблюдается перевес акций финансового сектора, то акции финансовых компаний имеют меньше шансов быть включенными в индекс.

Комитет проводит заседания один раз в месяц и в резерве у него всегда имеется 5-15 кандидатов на включение в индекс. Это позволяет в случае необходимости быстро принимать решения между за-

седаниями. Реальное изменение в индексе, как правило, производится спустя 5 рабочих дней после официального объявления. Этот разрыв может составлять более недели только в том случае, если замена обусловлена завершением слияния, дата которого точно не известна. После принятия решения о замене в расчетной базе индекса информация хранится на диске в зашифрованном виде до 17.15, когда ее одновременно отправляют на сайт агентства в интернете и в службу по распространению новостей. До этого момента только 10 чел. знают о том, что будет сделано объявление о замене, и имеют представление о его содержании. Сами компании не располагают информацией о том, что их акции будут включены в состав индекса или выведены из него.

По ряду причин до сих пор акции некоторых крупнейших компаний США не вошли в состав индекса «Стандарт энд Пуэрз». «За бортом» остались инвестиционный конгломерат «Беркшайр Хэтайэй» (Berkshire Hathaway, доходы в 2001г. — 37,6 млрд.долл.), поскольку объем торгов его акциями очень низок. Такие потенциальные кандидаты, как «Голдман Сакс Груп» (Goldman Sachs Group, доходы в 2001г. — 15,8 млрд.долл.) и «Юнайтед Парсел Сервис» (United Parcel, доходы в 2001г. — 30,6 млрд.долл.), не отвечают требованиям в отношении собственности или предложения акций, хотя компания «Стандарт энд Пуэрз» внимательно отслеживает акции обеих компаний. Акции компании «Майкрософт» (Microsoft, доходы в 2001г. — 25,3 млрд.долл.) потребовалось 7 лет с момента их размещения в 1986г. на рынке, прежде чем они были включены в состав «С энд П 500». Причина — 50% этих акций долгое время принадлежало основателям компании Б.Гейтсу и П.Аллену.

После включения в состав индекса акции, как правило, растут в цене. За 1992-2001гг. акции, добавленные в расчетную базу «С энд П 500», в среднем повышались на 1,3% в первые 3 месяца после включения и на 9% в последующие 9 мес. В более долгосрочной перспективе вхождение в состав «С энд П 500» становится менее важным фактором, т.к. скачок в спросе носит краткосрочный характер, тогда как в долгосрочном периоде динамика акций определяется фундаментальными показателями. Изменения в расчетной базе «С энд П 500» интересуют не только инвесторов. С точки зрения руководителей компаний, включение акций в состав данного индекса очень важно, т.к. это дает компании преимущества на рынке и обеспечивает приток средств, позитивно влияя на стоимость акций. Величина средств, инвестируемых в компоненты индекса «С энд П 500» одними только инвестиционными фондами ежегодно достигает 750 млрд.долл.

Помимо индекса «С энд П 500» существуют другие индексы: Составной индекс «Стандарт энд Пуэрз 400» (S&P 400 Index) аналогичен индексу 500 акций, но включает только бумаги 400 крупнейших промышленных компаний. S&P 100 Index включает только бумаги, на которые существуют опционные контракты на Чикагской бирже.

«Стандарт энд Пуэрз» публикует индекс акций 400 компаний со средней капитализацией (S&P 400 Mid Cap Index), 600 компаний с маленькой капитализацией (S&P 600 Small Cap Index) и композиционный индекс 1500 компаний (S&P 1500

Super Composite Index), который включает первые 500 компаний («С энд П 500»), вторые 400 (S&P 400 MidCap Index), и третьи 600 компаний (S&P 600 SmallCap Index), и отражает 82% капитализации всего рынка США.

Компании учитываемые в индексе средней капитализации (S&P 400 MidCap Index) и индекса малой капитализации (S&P 600 SmallCap Index), выбор которых происходит по тому же принципу, что и отбор компонентов «С энд П 500», не являются автоматическими кандидатами на замещение освободившихся позиций в индексе компаний высокой капитализации. Хотя они представляют наиболее очевидных кандидатов, комитет рассматривает акции всех компаний. Помимо индексов агентство «Стандарт энд Пуэрз» рассчитывает и публикует несколько видов рейтингов ценных бумаг компаний. Эти рейтинги основываются на анализе финансового положения компании, способности выполнять обязательства, и выражают мнение компании об общей кредитоспособности заемщика или же о его кредитоспособности в отношении конкретной долговой ценной бумаги или иного финансового обязательства.

Для облигации и привилегированных акций система рейтингов включает присвоение символов: AAA (высшее качество), AA (высокое качество), A (высшее среднее), BBB (среднее с приемлемым уровнем риска), BB (в основном спекулятивное), B (спекулятивное), CCC (низкое качество), CC (самое спекулятивное с задержками выплат процентов), C (самое низкое, платежи прекращены), DDD, DD, D (полная неплатежеспособность, задолженность, сомнительная стоимость), NR (нет рейтинга), NCR (компания не обращалась за рейтингом), Q (рейтинг основан на общедоступной информации). Для обыкновенных акций существует своя рейтинговая шкала: A+ (высший уровень), A, A-, B+, B- (средний), B, B- (низкий), C (самый низкий), D (компания реорганизуется). Также существуют рейтинги для коммерческих бумаг – A1, A2, A3, B; для депозитарных сертификатов – AAA-CCC (долгосрочные сертификаты) и A1-D (сертификаты со сроком менее года).

Агентство «Стандарт энд Пуэрз» публикует прогнозы. Прогноз рейтинга показывает направление движения рейтинга в ближайшие 2-3 года. Существует «позитивный» рейтинг (может повыситься), «негативный» (может понизиться), «стабильный» (изменение маловероятно), «развивающийся» (возможно повышение или понижение), «NM» (оценка не имеет значения). Система индексов и рейтингов компании «Стандарт энд Пуэрз» служит авторитетным дополнительным ориентиром экономическим обозревателям и инвесторам, осуществляющим операции как в США, так и по всему миру. Благодаря использованию самых передовых технологий и высококвалифицированных экспертов «Стандарт энд Пуэрз» стало одним из наиболее эффективных и совершенных с технической точки зрения рейтинговых агентств в мире.

Цены

Индекс потребительских цен. В янв. 2002г. Бюро статистики труда США объявило о внесении изменений в технологию расчета индекса потребительских цен (ИПЦ). До последнего времени данный показатель рассчитывался по принципу стоимости корзины из 211 наименований товаров

и услуг, потребляемых среднестатистической американской семьей за определенный временной период.

Технология расчета инфляционной динамики многие годы вызывала серьезные нарекания. Основными недостатками старой методологии расчета ИПЦ являлись несоответствие состава потребительской корзины меняющимся предпочтениям потребителей и появляющимся товарным инновациям, а также недостаточный учет эффекта замещения – переключения покупателя на более дешевый товар при росте цены на приобретаемую продукцию.

Причины статистической неточности ИПЦ дважды были предметом разбирательств в конгрессе США: в 1960г. и в 1995г. Итогом сенатских слушаний и многолетних научных дебатов стало изменение технологии расчета базового ИПЦ, а также появление дополнительного ИПЦ, отражающего эффект замещения.

С 2002г. технология расчета ИПЦ предусматривает более частый пересмотр потребительской корзины и переоценку статистического веса каждой ее позиции. Повышается статистический вес расходов на жилье, образование, связь и здравоохранение. Понижена значимость таких показателей, как транспортные расходы, продовольствие, напитки, отдых и одежда. Наполнение корзины будет пересматриваться каждые 2г. (в прошлом это делалось не чаще 1 раза в 5 лет). Председатель ФРС А.Гринспен неоднократно заявлял о том, что статистические органы завышали уровень ИПЦ. По его словам, причина искажения кроется в недостаточном учете улучшения качества товаров и услуг при сохранении их цены, появления новых товаров и услуг, рост популярности более дешевых магазинов оптовой торговли и переключение на более дешевые товары и услуги.

Особое значение придается введению дополнительного ИПЦ, призванного отражать такое явление потребительского поведения, как эффект замещения. Бюро статистики труда учитывало данный фактор в своих расчетах еще с 1999г., однако, делало это не систематично. Вводимый с 2002г. дополнительный ИПЦ призван непосредственно отслеживать взаимосвязь между ростом цен и сменной потребительских предпочтений, что окажет понижающее воздействие на базовый ИПЦ (при росте цены на определенный товар потребитель переключается на более дешевое изделие, не всегда из той же товарной категории). По оценке БСТ, расчет темпов инфляции на основе дополнительного ИПЦ приводит к понижению общего показателя инфляции на 0,1-0,2%.

Согласно американскому законодательству, ИПЦ является тем показателем, на основе которого рассчитываются пособия из фонда соцстрахования, индексируются пороговые значения при расчете ставок подоходного налога, фиксируется зарплата при заключении трудовых контрактов и профсоюзных соглашениях. В отличие от базового ИПЦ, который корректируется для учета сезонных колебаний, дополнительный ИПЦ влияет на общий годовой показатель базового ИПЦ. Поскольку происходит это будет в сторону снижения базового индекса, объем социальных выплат, привязанных к нему, может снижаться и тем самым переведет проблематику ИПЦ в политическую плоскость. Значимость нового, дополнительного

ного ИПЦ обусловлена еще и тем, что постепенный выход США из экономического кризиса и возобновление экономического роста могут сопровождаться некоторой инфляцией, которая поставит перед ФРС задачу постепенного подтягивания ставок рефинансирования к докризисному уровню. В этих условиях техника и методология расчета ИПЦ приобретут особое звучание.

Некоторые эксперты предлагают использовать не базисный и не дополнительный ИПЦ, а совсем иной индекс для измерения динамики потребительских цен. В качестве альтернативы методологии ИПЦ предлагается взять за основу т.н. индекс личного потребления (index of personal consumption). Данный индекс применяется минторгом США для макроэкономических расчетов, прежде всего для исчисления ВВП. Он рассчитывается на основе постоянно обновляемых статистических весов и отражает более точный обзор потребительского поведения, проводимого минторгом США. Даже малейшие изменения базовых макроэкономических показателей серьезно отражаются на финансовых расчетах при планировании кредитно-денежной и бюджетной политики.

Уровень доходов американцев. В принципе нынешний спад можно охарактеризовать как весьма мягкий за последние десятилетия. Уровень безработицы в янв. 2002г. составил 5,6% (эта цифра немалого увеличилась по сравнению с пред.г. — 4,7%; процент безработных в США на данный момент значительно ниже, чем в целом по Европе). Цены на многие товары остались практически неизменными или даже несколько снизились благодаря невысокому уровню инфляции и росту конкуренции в глобальном масштабе. Эксперты отмечают увеличение разрыва между доходами бедных и богатых слоев населения страны.

Нью-йоркская трагедия наряду с кризисными явлениями в экономике и сокращением потребительского спроса привела к вымыванию рабочих мест в сфере финансовых услуг, розничной торговли, туризма и индустрии развлечений. Предварительные оценки потерь для самого Нью-Йорка составили 105 млрд.долл. Весьма болезненно кризис сказался и на регионах, находящихся от него на достаточном удалении. Среди них — Гавайи и Флорида, где важную роль играют поступления от туризма. Огромные убытки потерпела авиационная отрасль. Компании «Боинг» пришлось объявить об увольнении 30 тыс. сотрудников.

Американцы становятся менее придирчивыми в том, что касается поиска работы, и вполне охотно соглашаются на замещение низкооплачиваемых вакансий, которые прежде доставались преимущественно иммигрантам. В ряде случаев потерявшие место представители белого населения, имеющие высшее образование и неплохо зарабатывавшие 2г. назад (средний класс с доходами 40-60 тыс.долл. в год), довольствуются неприемлемо низкими по американским меркам заработками, и в результате постепенно появляется прослойка новых бедных (с доходом от 25 тыс.долл. и ниже, пересекая черту бедности — 10-15 тыс.долл.).

На фоне увольнений в частном секторе все большую привлекательность получает трудовая деятельность в системе госслужбы. Особой популярностью пользуются места в госдепартаменте и Пентагоне, а число желающих работать в ЦРУ выросло на 250%. Почтовая служба была вынуждена

объявить конкурс среди желающих попасть на временную работу с почасовой оплатой труда в 11 долл.

Одними из основных преимуществ госслужбы являются большая степень защищенности и стабильности по сравнению с частным сектором, хотя размер зарплаты здесь умеренный. Оклады по госдолжностям устанавливаются по нисходящей в процентном соотношении от президентского (регулируемого законом) и систематически корректируются с учетом инфляции. В 2002г. оклад президента составит 400 тыс.долл., вице-президента, спикера палаты представителей и председателя Верховного суда США — по 192,6 тыс.долл. Федеральные министры, временный президент сената и лидеры партийных фракций в конгрессе получают по 166,7 тыс.долл., конгрессмены и сенаторы — по 150 тыс.долл.

Несколько ниже зарплата старших должностных лиц аппарата Белого дома. Его руководитель — Э.Кард, помощник по нацбезопасности К.Райс, пресс-секретарь Э.Флейшер и ряд других ключевых советников президента получают 140 тыс.долл. в год. Зарплаты рядовых федеральных клерков в несколько раз меньше. Начальная ставка переводчиков арабского языка, дари или пушту в госдепартаменте и Пентагоне — 30-50 тыс.долл. в год. Подобный же оклад был предложен сотрудникам охраны аэропортов, зачисленным недавно на госслужбу.

На данном фоне отчетливо прослеживается тенденция роста доходов богатых. Бывший президент обанкротившейся недавно корпорации «Энрон» К.Лей будет теперь получать пенсию в 2 млн.долл. в год, сопоставимую с годовым заработком менеджеров крупных американских компаний. Огромные доходы получили в 2001г. кинозвезды, спортсмены, популярные писатели (певица Б.Спирс — 38,5 млн.долл., актер Б.Питт — 24 млн.долл., актриса Дж.Лопез — 14,4 млн.долл., боксер М.Тайсон — 48 млн.долл., писатель Дж.Гришам — 28 млн.долл.). А финансовые поступления миллиардеров, внесенных в список самых богатых людей планеты журнала «Форчун», и совсем уж запредельные. Американские эксперты полагают, что процесс расслоения общества пока не так далеко зашел, и преодоление кризисных явлений в экономике позволит достаточно быстро выправить ситуацию.

Мошенничество

Money laundering. Борьба с легализацией или отмыванием преступных доходов является важным элементом всего диапазона усилий США, направленных на пресечение незаконного оборота наркотиков и деятельности организованных преступных групп, в т.ч. террористических. Большое значение в этой области приобрело введение с 23 апр. 2002г. минфином новых правил, которые обязывают ключевые предприятия американского финансового сектора осуществлять программы, исключающие использование оказываемых ими услуг для содействия отмыванию денег или финансированию терроризма.

Эти новые нормы расширяют круг финансовых учреждений, обязанных принять такие программы по закону «Патриот США» (USA Patriot Act), принятого конгрессом США после терактов 11 сент. 2001г. Закон требует, чтобы все предприятия, оп-

ределяемые как финансовые учреждения, ввели программы по борьбе с отмыванием денег, если их не освобождает от этого министр финансов США.

По новым правилам осуществлять программы по борьбе с отмыванием денег обязаны: 1) взаимные фонды; 2) операторы систем кредитных карт; 3) предприятия финансового обслуживания, в т.ч. компании, работающие с денежными переводами и банковскими чеками; 4) брокеры и дилеры по ценным бумагам, зарегистрированные в Комиссии США по ценным бумагам и биржам; 5) посредники во фьючерсных операциях и сопровождающие брокеры, зарегистрированные в Комиссии США по срочной биржевой торговле (Commodity Futures Trading Commission является независимым федеральным агентством, созданным в 1974г. для регулирования срочных биржевых операций – фьючерсов, опционов).

Эти предприятия, за исключением биржевых брокеров и посредников во фьючерсных операциях, охватываются настоящими нормами и получают 90 дней на разработку программ по борьбе с отмыванием денег. Компании будут обязаны научить своих сотрудников выявлять способы отмывания денег, установить процедуры по определению рисков и возможностей для злоупотреблений и организовать независимые аудиторские проверки своей деятельности. Министерство использует свое право отложить на срок до 6 мес. применение ряда положений Закона США о банковской тайне к остальным категориям финансовых учреждений, чтобы предоставить своим сотрудникам время на изучение этих новых отраслевых секторов и разработку норм, распространяющихся на них.

Дальнейшему изучению минфина подлежат следующие предпринимательские сектора: торговля драгоценными металлами, камнями или ювелирными изделиями; ломбарды; кредитно-финансовые компании; частные банки; страховые компании; турагентства; телеграфные компании; предприятия, занимающиеся продажей транспортных средств, включая автомобили, самолеты и суда; лица, занимающиеся операциями с недвижимостью и урегулированием имущественных вопросов; инвестиционные компании помимо взаимных фондов; операторы товарных складов и консультанты по торговле товарами.

Сложности, связанные с обязательным осуществлением программ по борьбе с отмыванием денег во всех остальных финансовых учреждениях, требуют, чтобы минфин США тщательно рассмотрел каждую отрасль, прежде чем издавать нормативные акты. Многие остающиеся финансовые учреждения представляют собой малые предприятия, на которые прежде никогда не распространялись федеральные нормы по борьбе с отмыванием денег, и риски, присущие их операциям, значительно различаются. Поэтому требования к программам по одной отрасли могут быть нецелесообразными для других. Получив дополнительное время, министерство финансов сможет издать нормативы, учитывающие особенности каждой отрасли. По каждому остающемуся отраслевому сектору минфин планирует образовать дополнительные рабочие группы, которые отвечали бы за разработку специально адаптированных нормативов. В ближайшее время будут изданы правила, распространяющиеся на хеджевые фонды и страховые компании.

Рост правонарушений экономического характера. За минувшее десятилетие в Соединенных Штатах весьма заметно увеличилось число преступлений в сфере экономики, в то время как количество «традиционных» уголовных правонарушений – грабежей, изнасилований – за тот же период времени снизилось. На первое место среди преступлений экономического характера вышли нарушения, совершаемые при проведении проверки финансовой деятельности компаний и корпораций, мошенничество в области медстрахования, злоупотребления в сфере правительственных поставок, противоправные действия при осуществлении процедуры банкротства компаний, незаконный экономический шпионаж внутри корпораций, а также нарушения права интеллектуальной собственности. К подобному выводу пришли эксперты правительства США, анализируя структуру совершаемых ныне в стране правонарушений.

Правительственные ведомства до последнего времени не вели подробной статистики экономических преступлений. До сих пор не определен состав правонарушений экономического характера. Преступления, совершаемые в области корпоративного бизнеса, не трактуются действующим законодательством дифференцированно и с точки зрения уголовного кодекса приравнены к «традиционным» правонарушениям.

Как свидетельствует статистика судебных органов с 1997г. по 2001г. общее количество уголовных дел, рассматриваемых ежегодно федеральными судами США, сократилось на 21120 и составило по стране 250907. За тот же самый промежуток времени число судебных разбирательств, связанных с правонарушениями экономического характера, включая случаи мошенничества с ценными бумагами, увеличилось в два раза и достигло 3538 в 2001г. против 1669 в 1997г. Не проходит и недели, чтобы на страницах периодических изданий США не появилось заметки о начале расследования в отношении финансовой деятельности солидных корпораций. Аудиторские конторы, осуществлявшие контроль над финансовыми отчетностями указанных корпораций, тоже попали в поле зрения федеральных следователей. Получившим наибольшую огласку в американских СМИ стало судебное разбирательство в отношении члена «Большой пятерки» аудиторов – компании Arthur Andersen.

Причины роста числа экономических преступлений, как полагают специалисты, заключаются в тех достижениях научно-технического прогресса, которые получили широкое развитие за минувшее десятилетие. Имеется в виду, прежде всего, глобальное распространение всемирной сети Internet, в которой еще не до конца отработан механизм выявления случаев мошенничества и способов борьбы с ним. Не менее важную роль в отмеченном росте количества экономических правонарушений в США сыграли и произошедшие в стране изменения демографического и социального характера. Наметившаяся тенденция на среднестатистическое старение американской нации, повышение благосостояния и уровня образованности населения США в равной мере сказываются на устойчивом увеличении числа преступлений, совершаемых в экономической сфере. Возрастной фактор и степень образованности являются решающими при выборе преступниками состава и харак-

тера правонарушений: при совершении противоправного действия в области корпоративного бизнеса или экономики, небезосновательно полагают злоумышленники, «отдача» несравнимо выше, а наказание не столь сурово, как при «традиционном» уголовном преступлении.

Правоохранительные органы столкнулись с новыми явлениями в области экономических правонарушений; механика выявления и наказания подобного рода противоправных действий нуждается в более тщательной проработке.

Аудит

Деятельность аудиторской компании «Андерсена». В течение нескольких последних недель практически все ведущие нью-йоркские СМИ ежедневно публикуют материалы, связанные с деятельностью компании «Артур Андерсен» (Arthur Andersen) и ее ролью в банкротстве крупнейшей в США корпорации по торговле природным газом «Энрон», занимающей ключевые позиции на электроэнергетическом рынке страны. «Артур Андерсен» (или «Андерсен») обвиняется в том, что при проведении аудита в компании «Энрон» подписывала финансовые отчеты Энрона, в которых преувеличивалась стоимость и прибыль компании, что не позволило инвесторам в полной мере оценить ситуацию в этой компании накануне ее банкротства. «Андерсен» уничтожила большое количество электронных и бумажных документов, имеющих отношение к «Энрону».

Компания «Андерсен» была основана в 1913г. Сегодня эта фирма-аудитор входит в «большую пятерку» ведущих бухгалтерских фирм США. Компания имеет отделения и филиалы в 84 странах мира, в ней работает 85 тыс. сотрудников, в т.ч. 28 тыс.чел. – в США. Головной офис расположен в г. Чикаго, шт. Иллинойс. Доход компании в 2001 фин.г. составил 9,3 млрд.долл. В 2000г. журнал «Форчун» включил «Андерсен» в список ста лучших компаний, работающих в Америке.

Расследованием деятельности «Андерсен» занимаются минюст, Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC) и несколько комитетов конгресса США.

Минюст США возбудил против «Андерсен» дело по подозрению в попытках помешать расследованию обстоятельств банкротства корпорации «Энрон». Официальное обвинение звучит как «препятствование совершению правосудия». В процессе расследования выяснилось, что «Андерсен» была не только постоянным аудитором Энрона, но, в нарушение американского законодательства, одновременно оказывала этой корпорации консультационные услуги. В случае вынесения обвинительного приговора «Андерсен» будет на 5 лет лишена права осуществлять свою деятельность и оштрафована на 500 тыс.долл.

Компания, на проходившем 20 марта 2002г. в Хьюстоне судебном заседании, не признала себя виновной в противодействии правосудию и настаивала на скорейшем начале судебного разбирательства, что, по заявлению представителей «Андерсен» является «единственной возможностью защитить себя и выжить». Юристы «Андерсен» выступили с заявлением о превышении министерством юстиции своих полномочий и неправомерности выдвижения уголовных обвинений. Серьезным ударом для «Андерсен» явилось признание

своей вины и желание в дальнейшем сотрудничать с обвинением бывшего аудитора этой компании Д.Дункана, который руководил аудитом корпорации «Энрон» и был обвинен в уничтожении компрометирующих документов и впоследствии уволен.

Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) ведет свое расследование на предмет обвинения некоторых сотрудников «Андерсен» в преднамеренном уничтожении финансовых документов корпорации «Энрон» перед ее банкротством. SEC предъявила обвинения бывшим менеджерам компании «Вэйст Менеджмент» (Waste Management), ведущему переработчику вторсырья в США, в завышении своей прибыли в период 1992-97гг. Аудитором «Вэйст Менеджмент» также выступала компания «Андерсен», которая уже была в июне 2001г. оштрафована по этому делу на 7 млн.долл.

Скандал с корпорацией «Энрон» серьезно подорвал репутацию «Андерсен» и привел к тому, что от нее стали уходить крупные клиенты. Решение об уходе уже принимали вторая по величине в США кредитно-финансовая компания «Хаусхолд Интернэшнл» (Household International), фармацевтический гигант «Мерк» (Merck), авиакомпания «Дельта Эйрлайнз» (Delta Airlines). Фирма «Федекс» (FedEx) прервала взаимоотношения с компанией «Андерсен» как с независимым аудитором, сделав свой выбор в пользу ее конкурента – «Эрнст энд Янг» (Ernst & Young). Значительное количество клиентов «Андерсен» перешло под крыло крупнейшей в мире аудиторской компании «Прайсвотерхаус Купере» (PriceWaterHouse Coopers), доход которой в 2001г. составил 22,5 млрд.долл.

За последние месяцы компания «Андерсен» потеряла 100 клиентов, включая 24 компании из числа 500 крупнейших в рейтинге S&P (Standard & Poor's). После того, как против «Андерсен» были выдвинуты официальные обвинения в противодействии правосудию в деле с банкротством «Энрона», компанию отстранили от выполнения работ по федеральным контрактам. Это решение не относится к уже заключенным контрактам, сумма которых достигает 90 млн.долл.

Все эти факторы вынудили «Андерсен» начать переговоры о продаже своего дела. Первые попытки в этом направлении не увенчались успехом. Две крупнейшие аудиторские компании «Делойт энд Тач» (Deloitte & Touche) и «Эрнст энд Янг» уже отказались от намерений купить «Андерсен». Два других члена «большой пятерки» – «Кей Пи Эм Джи» (KPMG) и «Прайсвотерхаус Купере» переговоры пока продолжают.

Международная сеть компании «Андерсен» – «Андерсен Уорлдвайд» (Andersen Worldwide) и «Кей Пи Эм Джи» объявили о своем намерении объединиться, с оговоркой: каждое региональное подразделение двух компаний будет решать этот вопрос самостоятельно, а на территории США «Андерсен» и «Кей Пи Эм Джи» по-прежнему будут действовать раздельно. Дело в том, что сеть «Андерсен Уорлдвайд» представляет собой не корпорацию, а партнерство, в котором каждое подразделение, хотя и имеет определенные общие обязательства, в большей степени действует самостоятельно. Эксперты считают, поскольку эти подразделения напрямую не замешаны в деле «Энрона», им будет проще найти себе партнеров.

Испанское, чилийское и швейцарское подразделения «Андерсен» уже вышли из международной сети «Андерсен Уорлдвайд». Британский «Андерсен» сливается с «Кей Пи Эм Джи». Ряд азиатских партнеров сети также приняли решение о выходе, объединившись либо с «Кей Пи Эм Джи», либо с «Эрнст энд Янг».

Несмотря на кризисное положение, «Андерсен» не намерена сворачивать свою деятельность в России. Эта аудиторско-консалтинговая компания располагает в России достаточно широкой клиентурой. Среди крупнейших ее клиентов — «Аэрофлот», МПС, «Мосэнерго», «Сибнефть», «Лукойл». «Андерсен» принимает участие в конкурсе на проведение аудиторской проверки бухгалтерской отчетности «Газпрома» в числе отобранных на предварительном этапе 11 компаний. Победитель конкурса будет определен в начале мая 2002г. и утвержден на годовом собрании акционеров ОАО «Газпром». 21 марта 2002г. аудиторские компании «Андерсен» и «Эрнст энд Янг» объявили об объединении русского бизнеса под брендом «Эрнст энд Янг».

Аудиторские скандалы позволили вскрыть многие проблемы, включая и такую, как совмещение консалтинга и аудита. Объединение этих двух видов услуг, с одной стороны, заставляло свидетельствовать перед инвесторами о благополучном положении в компании, а с другой — советовать тем же компаниям, как представить ситуацию благополучной, что ведет к конфликту интересов. Эксперты в области аудита говорят, что «Андерсен» может выйти из кризиса, сохранив за собой лишь аудиторские услуги и продав весь консалтинговый бизнес. Компания уже произвела некоторые изменения, решив больше не предоставлять консалтинговые услуги в области информационных технологий, а также услуги внутреннего аудита тем компаниям, для которых она проводит внешний аудит.

Ведущие аудиторские компании стараются запустить активы «Андерсен». Компании «большой четверки» хотели бы приобрести отдельные операции фирмы, но при этом избежать принятия ее обязательств, представляющих собой иски акционеров и кредиторов «Энрона», которых не удовлетворяет предложение «Андерсен» выплатить им 300 млн.долл. отступных. По этой же причине конкуренты не могут пока приглашать на работу сотрудников «Андерсен» или покупать по частям ее бизнес, включающий налоговые и консалтинговые операции. «Андерсен» поднимает вопрос об уплате отступных подразделениями, выразившими желание уйти в другие компании.

Американская компания «Фокс Пэйн» (Fox Paine) подписала с «Андерсен» договор о намерениях, в соответствии с которым она предполагает выкупить налоговое подразделение фирмы. О решении приобрести часть налогового бизнеса «Андерсен» объявила также компания «Делойт энд Тач». В начале фев. 2002г. «Андерсен» пригласила бывшего председателя Федеральной резервной системы США П.Волкера возглавить комитет, который оценит деятельность компании и дал рекомендации по ее реформированию. По прошествии месяца П.Волкер обнародовал свой план спасения компании. По его мнению, прежде всего с «Андерсен» должны быть сняты обвинения в умышленном уничтожении документации «Энрона».

П.Волкер намеревается возглавить новое правление компании, при этом, по его заявлению, часть руководства «Андерсен» будет уволена. Он также требует четко определить рамки ответственности компании в банкротстве «Энрона», настаивает на прекращении расследования деятельности компании со стороны SEC и принятии основными партнерами «Андерсен» обязательств не разрывать отношения с этой аудиторской компанией. В конце марта подал в отставку глава компаний «Андерсен» Дж.Берардино. На его место вскоре был назначен А.Кордозо, возглавляющий Совет партнеров «Андерсен» и парижский филиал этой компании.

В последние дни в компании и ее подразделениях прошла волна сокращений. «Андерсен» объявила о решении сократить 7 тыс. рабочих мест, в основном — в США. Британское подразделение «Андерсен» объявило о сокращении 1,5 тыс. сотрудников, что составляет 30% общей численности персонала. Сокращения проходят в рамках плана реструктуризации компании. «Андерсен» планирует объявить в ближайшее время детали плана по разделению аудиторского и консалтингового бизнеса.

Компания «Андерсен»

Распределение доходов по регионам, в млрд.долл.

	2001г.	2000г.
Северная Америка	4,49	4,01
Латинская Америка	0,39	0,39
Западная Европа	2,87	2,63
Центральная Европа, Африка, Ср. Восток, Индия	0,39	0,36
Азиатский регион	1,20	1,12
Всего	9,34	8,51

Распределение доходов по сферам услуг, в млрд. долл.

	2001г.	2000г.
Страхование	4,26	3,92
Налоговое законодательство, юридические услуги	2,98	2,62
Консалтинговые услуги	1,71	1,61
Услуги по финансированию акционерных компаний	0,39	0,36
Всего	9,34	8,51

Офшор

Возрастающее количество американских компаний, руководствуясь советом своих финансовых консультантов, перерегистрируются на Бермудских о-вах, где корпорации освобождены от уплаты подоходного налога. Этот шаг позволяет им снизить налоговые отчисления в американскую казну, сохраняя все возможности ведения бизнеса на территории США, поскольку вся прибыль, номинально заработанная американскими компаниями вне пределов Соединенных Штатов, автоматически подлежит изъятию из системы налогообложения страны. Одними из первых «лазейкой», предоставленной законом, воспользовались страховые компании, за ними последовали компании-производители промтоваров.

Акция перерегистрации весьма несложна и сопровождается лишь оформлением соответствующих документов и открытием почтового адреса на Бермудах. Вовсе не обязательно переводить штаб-квартиру компании на острова. Законом не предусмотрено также проведение заседаний по месту регистрации или открытие офиса компании. Американский корпоративный бизнес, стараясь избежать уплаты высоких налогов на доход корпораций в федеральную казну США, в большинстве случаев выбирает с этой целью территорию близ-

лежащих Бермудских о-вов, государства со стабильной политической системой и законодательной базой, во многом схожей с американской. В подобной схеме организации бизнеса страховые компании привлекают возможность несоблюдения обязательств к выполнению на территории США положений по страхованию физ. и юрлиц, как-вым, например, является обязанность обнародовать данные по резерву денежной наличности для погашения страховых требований. Промышленные корпорации, которые при перерегистрации на Бермудах сохраняют свои основные офисы на территории Соединенных Штатов, продолжают пользоваться как соответствующими гарантиями федерального правительства, так и преимуществами законодательной и судебной базы США.

Местные СМИ рассказывают, как учрежденная более полутора веков назад компания «Стэнли Уоркс» (Stanley Works) из шт. Коннектикут, занимающаяся изготовлением слесарных инструментов, собирается перерегистрироваться на Бермудах. Таким образом «Стэнли Уоркс» удастся уменьшить объем налоговых выплат в федеральную казну на 30 млн.долл. Промышленная корпорация «Тайко Интернэшнл» (Tycos International) из штата Нью-Гемпшир, зарегистрировав корпорацию на Бермудских островах, в 2001г. сэкономила на налогах на доход корпораций 400 млн.долл. На этом фоне мизерными выглядят суммы, которые ежегодно приходится выплачивать американским компаниям при перерегистрации на Бермудах. За подобную услугу власти Бермудских о-вов взимают с промышленной корпорации «Ингерсол-Рэнд» (Ingersoll-Rand) 27653 долл. в год при том, что за тот же период времени американская казна недосчиталась 40 млн.долл.

Подобное «бегство» от уплаты налогов на Бермуды стало преобладающей тенденцией нынешнего рынка. Ряд крупных игроков американского бизнеса планирует совершить аналогичные шаги. Единственным сдерживающим фактором для них могут послужить патриотические чувства, подъем которых наблюдался после трагических событий 11 сент. 2001г. Однако в условиях падения прибылей компаний и ухудшения экономической конъюнктуры политическая сознательность скорее отойдет на второй план, уступив место инстинкту выживания.

Официальные лица из минфина США выступили с заявлением, в котором отмечается, что текущее положение вещей наглядно свидетельствует о несовершенстве американской системы налогообложения. Они полагают, что назрела необходимость пересмотреть некоторые налоговые положения, установленные еще 30 лет назад, когда американские компании работали преимущественно на внутренний рынок сбыта, а присутствие международных концернов в Соединенных Штатах было минимально. Если действующий налоговый режим в США не будет модифицирован может пострадать конкурентоспособность американских компаний, на что и ссылаются руководители корпораций, принимая решение о перерегистрации на Бермудских о-вах. Обеспокоенность в этой связи выразили также представители верхней и нижней палат конгресса США, предполагающие начать собственное расследование обстоятельств дела и подробно изучить этот вопрос.

Биржа

Нью-йоркская фондовая биржа. Нью-Йорк является одним из крупнейших финансовых центров не только США, но и всего мира. Особая роль в этом принадлежит Нью-йоркской фондовой бирже.

Нью-йоркская фондовая биржа была создана 17 мая 1792г., когда 24 брокера, занимавшихся торговлей гособлигациями и немногочисленными акциями частных компаний, под знаменитым платановым деревом 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 1817г. на базе «Платанового соглашения» создается Нью-йоркский фондовый и биржевой совет, которым устанавливаются определенные часы для проведения торгов. Биржа становится похожа на Лондонскую, Амстердамскую и Парижскую. Однако крупнейшей в США в то время все еще оставалась созданная в 1790г. Филадельфийская фондовая биржа, которая вскоре утратила свои лидирующие позиции.

В 1827г. Нью-Йорк стал главным фондовым рынком страны, и ежедневный объем торговли быстро вырос со 100 акций в 1827г. до 5 тыс. в 1834г. В эти годы на бирже активно шла торговля федеральными гособлигациями, облигациями штатов и частных компаний, выпускаемых под строительство дорог, мостов и каналов, а также акциями банков.

В 1863г. Нью-йоркский фондовый и биржевой совет переименовывается в Нью-йоркскую фондовую биржу (НЙФБ). В 1869г. был принят новый устав НЙФБ, которая в то время контролировала торговлю ценными бумагами на 3 млрд.долл. Число членов НЙФБ увеличилось с 533 до 1060, причем членство на бирже было частной собственностью и могло продаваться. Делами биржи ведал выборный управляющий комитет из 40 чел., который был разделен на 7 постоянных комитетов, занимавшихся каждодневными проблемами, включая принятие новых членов, допуск акций к торгам на бирже и арбитражное разбирательство торговых споров.

В отсутствие федеральных регулирующих органов на рынке ценных бумаг НЙФБ вводила требования, которые в итоге оказали влияние на оформление современной правовой структуры акционерных компаний, повышая внутреннюю дисциплину и ответственность руководства перед рядовыми акционерами. В 1895г. НЙФБ рекомендовала всем компаниям, котирующим свои акции на бирже, представлять своим акционерам годовой отчет, баланс и информацию о доходах.

В конце XIX в. промышленные компании становились крупнее, создавались тресты, которые обладали монополией на установление цен. Они аккумулировали значительные капиталы, для чего производились дополнительные выпуски акций. Количество промышленных компаний, котирующих свои акции на НЙФБ, увеличилось с 15 в 1867г. до 191 в 1913г. Влияние биржи на экономику привело к разработке специального индекса активности, отражающего тенденции цен на акции промышленных компаний, т.н. индекса Доу-Джонса.

С открытия нового здания биржи в 1903г. начался новый этап превращения НЙФБ в международный финансовый центр. Одним из первых важных мероприятий на НЙФБ стало размещение займа правительства России, начавшееся еще в 1902г. 21 июня 1904г. бирже был вручен дар царя Николая II – изготовленная на фабрике Фаберже мастером Юлием Раппопортом уникальная ваза, отделанная серебром. Во время церемонии вручения подарка на здании НЙФБ был впервые развернут российский флаг. Подарок царя принял президент НЙФБ Генри Помрой. Большую роль в успешном распространении российских облигаций на 1 млрд.долл. сыграла группа американских банкиров во главе со знаменитым Морганом. После революции 1917г. российское правительство отказалось признать обязательства по царским облигациям, и торговля ими к 1921г. полностью прекратилась.

В ходе Первой мировой войны Нью-Йорк утвердился как международный финансовый центр. За это короткое время США превратились из страны-должника в кредитора с 7 млрд.долл. инвестиций за рубежом. Иноинвестиции в США не превышали и половину этой суммы.

В 1920г. при НЙФБ была учреждена Клиринговая фондовая корпорация, обеспечивающая расчеты и доставку акций по сделкам между членами биржи, банками и трастовыми компаниями, что было важным шагом для дальнейшего развития биржи. В 1929г. было добавлено 275 новых мест НЙФБ, и их общее число составило 1375. При этом была зафиксирована рекордная цена за право стать членом биржи – 625 тыс.долл.

Однако последовавший экономический кризис резко отразился на НЙФБ. В 1932г. рыночная стоимость котируемых на ней акций упала по сравнению с 1929г. с 90 млрд. до 16 млрд.долл. Цена акций «Дженерал Моторс», например, упала с 92 до 7 долл., а индекс Доу-Джонса снизился с 386 до 41 пункта.

Новый этап развития Нью-йоркской фондовой биржи начался после того, как в 1933г. и в 1934г. в США были приняты Закон о ценных бумагах и Закон о торговле ценными бумагами, в соответствии с которыми была создана Комиссия по ценным бумагам и биржам. Главной задачей комиссии было регулирование рынка ценных бумаг во избежание манипуляций с ценами акций и защита инвесторов.

1 окт. 1934г. НЙФБ зарегистрировалась в Комиссии в качестве национальной фондовой биржи и в ней был создан комитет в составе пяти членов для подготовки организационных изменений. В янв. 1938г. комитет рекомендовал ввести должность освобожденного от других обязанностей президента биржи и преобразовать Управляющий комитет в Совет управляющих в составе 33 чел., причем не только из числа членов биржи, но и из представителей общественности и финансовых кругов. Систему комитетов было рекомендовано заменить постоянно действующим аппаратом. В марте 1938г. эти изменения были одобрены. Вторая мировая война вновь привела к снижению фондовой активности, и только в 1949г. начался ее подъем.

После 1960г. длительный период экономического роста привел к кардинальным переменам на НЙФБ. Они шли по трем основным направлени-

ям: внедрение новейшего оборудования, укрепление надзора за внутрибиржевой торговой практикой и широкая реструктуризация биржи.

В 1971г. на НЙФБ вновь была произведена структурная реорганизация – она была преобразована в некоммерческую организацию, а совет управляющих из 33 членов был заменен Советом директоров из 21 чел. Он включал в себя 10 членов, представляющих фондовый рынок, и 10 – из других сфер. Впервые была учреждена оплачиваемая должность председателя Совета, избираемого Советом. Было также установлено 2 вида членства на бирже – связанное с присутствием в торговом зале, либо связанное с участием в торгах через компьютерные сети. Эта схема сохраняется по сей день.

Регистрация акций компании с целью ее участия в торгах на бирже предусматривает обязательное информирование общественности по следующим позициям: влияние компании в национальной финансовой системе; положение компании и ее стабильность в своей индустрии; дальнейшие реальные перспективы и планы развития. После чего компанией подается заявка в Совет НЙФБ, который рассматривает возможность участия ее акций в торгах.

На НЙФБ существует электронная система направления заказов и получения отчетов о сделках. Продолжительность срока получения отчета об исполнении заказа составляет 22 секунды. Данная система охватывает 85% заказов и 38% всего объема торговли. Остальные 15% заказов проходят через брокеров в торговом зале, которые по телефону принимают заказы, после чего оформляют сделку непосредственно у стенда компании.

НЙФБ является главным фондовым рынком мира. Торговля на ней неизменно остается на уровне 85% от общего объема торговли на всех биржах США. В 1999г. впервые объем торгов превысил 1 млрд. акций за день, однако электронные системы НЙФБ уже сейчас готовы обеспечить объем торговли свыше 3 млрд. акций в день. По данным на авг. 2001г. на НЙФБ зарегистрированы 3104 компании, чьи акции торгуются на бирже, и общая сумма активов которых составляет 1268 трлн.долл. из них 378 являются иностранными.

Среди множества ценных бумаг иностранных компаний на бирже зарегистрированы и торгуются депозитарные расписки пяти российских компаний: МТС (28 долл. за акцию), «Вымпелком» (25 долл.), «Татнефть» (13 долл.), «Ростелеком» (7 долл.), «Вимм-Билль-Дан» (19,5).

Внешторг

Аспекты торговой политики. Во II пол. 1990гг. Экономика США росла быстрее, чем любая другая в мире. Привлеченные перспективами высоких прибылей, иноинвесторы за последние 5 лет вложили в экономику США 1,4 трлн.долл. Эти деньги подпитывали собой рост объемов инвестиций и пост американского фондового рынка. Это ускорило рост американской экономики и привлекало к ней еще большее внимание инвесторов. На этом фоне импорт намного обогнал по объемам экспорт, превратив внешнюю торговлю США в обузу ее экономическому росту. В подобной ситуации, при условии нормализации экономических условий в других регионах, внешняя торговля с преимущественным развитием экспорта может

стать одним из главных факторов ускорения экономического роста США.

В авг. 2002г. конгресс США одобрил закон, который дает президенту Дж.Бушу право самостоятельно заключать торговые договоры с другими странами. Понимая выгоды для нацэкономики, а также опасаясь обвинений в препятствовании ее росту, демократическое большинство конгресса дало в руки Дж.Буша инструмент, в котором республиканцы отказывали президенту У.Клинтону с 1994г. Согласно новому закону, торговые договора с другими странами, которые президент будет отныне подписывать, могут быть либо приняты, либо отвергнуты конгрессом США, но не могут быть изменены.

Несмотря на протесты некоторых профсоюзов и отраслей, наибольшая выгода ожидается для американских производителей с открытием для них иностранных рынков. США участвуют всего в трех международных торговых соглашениях из 150 существующих в мире. При заключении каждого международного соглашения без участия США, американские фирмы ставятся в худшие конкурентные условия по сравнению с фирмами стран-участников.

По расчетам Национальной Ассоциации производителей (НАЛ), американские производители теряют до 800 млн.долл. ежегодно из-за того, что не могут в полном объеме экспортировать свои товары в Чили по причине отсутствия с этой страной договора о свободной торговле. Чили уже заключила договор о свободной торговле с ЕС, который уже является участником 27 подобных соглашений с другими странами и находится в активной стадии переговоров о заключении еще 15.

Самым распространенным аргументом противостоящих правительству экономистов в отношении участия США в соглашениях о свободной торговле является тот тезис, что возросшая внешняя торговля, а особенно, импорт в США подрывает американскую производственную базу. Американские производители, не выдержав конкуренции с более дешевым импортом, будут терять свою долю рынка и будут вынуждены переводить производство за пределы США, где существенно ниже требования по стандартам и оплате труда для сокращения производственных издержек.

Экономистами Белого Дома приводятся совсем другие аргументы: импорт США вырос с 9,1 млрд.долл. в 1950г. до 1 трлн.долл. в 2000г., т.е. на 13000%; занятость в сфере производства в США выросла с 15,2 млн.чел. в 1950г. до 18,5 млн.чел. в 2000г., на 21%; годовой объем производства США постоянно рос, и в 1960–2000гг. при средневзвешенных годовых темпах прироста в 6,2% достиг 1,5 трлн.долл. Эти данные свидетельствуют, что американский производственный сектор достаточно устойчив, и, несмотря на многократно возросший импорт, занятость в производственной сфере была стабильна на протяжении 50 лет. Возросшие обороты внешней торговли не уменьшили количество рабочих мест и не «вымыли» бизнес с территории США.

Производственная сфера обслуживает гораздо больший сегмент рынка, нежели в 1950гг. Это объясняется тем, что опустились таможенные тарифы в промышленно развитых странах. Если их средний размер в 1950г. равнялся 40%, то сейчас находится на уровне 4%. Подобные низкие ставки де-

лают иностранные рынки доступными для американских производителей. Согласно исследованиям НАЛ, для экспорта производится одна шестая часть всей продукции, производящейся в США. В некоторых, особенно высокотехнологичных отраслях, экспорт играет гораздо большую роль. На экспорт идет 54% выпускаемой продукции самолетостроения, 49% выпускаемых станков и оборудования, 46% производимых в США генераторов и турбин.

В 2000г. США импортировали оборотных средств производства, материалов и комплектующих для производственных нужд на 500 млрд.долл. Многие американские фирмы обращаются к иностранным производителям для поставки сырья и комплектующих по причине выгодного отличия в цене по сравнению с теми же материалами местного производства. Низкие цены позволяют сократить цену производства и снизить цену готовой продукции, что приводит к сокращению потребительских расходов населения, росту производства и расширению американского экспорта по конкурентоспособным ценам.

Возведение торговых барьеров на путях импорта сырья для американской промышленности наносит удар по отраслям, зависящим от него. Например, мартовское 2002г. повышение тарифов на сталь все в большей степени начинает приносить вред отраслям, использующим сталь, в частности, для производства автозапчастей, бытовой техники и мебели. В мае 2001г. авторитетная Уолл-Стрит Джорнал опубликовала статьи о том, что стоимость стали для производителей автозапчастей повысилась на 20%. Компании, использующие сталь в своих производствах, начали сталкиваться с проблемой дефицита стали на рынке, потому что ряд местных поставщиков начал придерживать сталь на складах в ожидании еще большего повышения цен. О том, что тарифы на сталь являются сдерживающим фактором для развития экономики, свидетельствует соотношение, в соответствии с которым на одного работника сталелитейной промышленности приходится 57 работников отраслей, использующих сталь в своей деятельности. Импорт сырья для промышленности составляет половину от всего американского импорта, и низкие барьеры на сталь способствовали бы только повышению конкурентоспособности местных сталелитейщиков.

Конкуренция с зарубежными поставщиками повышает производительность труда, давая дополнительный толчок к внедрению инновационных разработок для снижения затрат и повышения рентабельности. В 1990гг. производительность труда в производственной сфере, продукция которой является предметом основного числа международных торговых сделок, была в 2 раза выше, чем в других отраслях американской экономики. Наглядным примером здесь может служить автопром США, который до 1970гг. был изолирован от иностранной конкуренции. С середины 1970гг., американский рынок начал активно завоевываться японцами, и доля розничных продаж японских автомобилей в США в 1970–80гг. скакнула с 4 до 21%. Американская промышленность была вынуждена оптимизировать производство, внедрять новые изобретения и технологические процессы и в результате, по подсчетам американского Бюро по трудовой статистике, повысила

свою производительность труда на 77%. Идет серьезное международное соревнование между производителями автотехники по улучшению качества сборки, повышению безопасности, экологичности и оснащению автомобилей наибольшим количеством опций в условиях жесткой ценовой конкуренции.

Противники договоров о свободной торговле также утверждают, что для повышения конкурентоспособности своих товаров американские производители будут вынуждены переносить свои производства в развивающиеся страны с низкой зарплатой. Однако, если бы такая тенденция существовала в мире, то прямые иноинвестиции (ПИИ) распределялись в основном среди наименее развитых стран с низким уровнем жизни и зарплат. На самом деле, согласно статистике ЮНКТАД, на долю наименее развитых стран, которые составляют примерно четверть от общего числа стран в мире, приходится лишь половина процента от мирового потока ПИИ. Это объясняется тем, что инвестиционные решения не принимаются только на основе соображений по экономии на стоимости труда. Уровень зарплаты отражает уровень производительности труда. Конкуренция заставляет фирмы повышать производительность труда и платить больше за более эффективный труд. В распределении потоков ПИИ важную роль играет уровень соблюдения прав собственности в странах-реципиентах. Согласно проведенным исследованиям некоторых американских университетов, 80% американских ПИИ в 1989–97гг. разместились в странах с наилучшим индексом экономической свободы, отражающим защиту прав собственников. Не случайно и то, что в подобных странах (Новая Зеландия, Австралия, ЕС) высокий уровень производительности труда и зарплаты.

Промышленность в США неоднородна по экспортной направленности. В 2001г. 15% производств, в которых заняты 19% от числа всех работающих в промышленности, не были связаны с внешней торговлей. У остальных 85% производств внешнеторговая составляющая проявляется также неодинаково. Некоторые отрасли испытывают большую конкуренцию со стороны импорта, некоторые при практическом отсутствии конкуренции в основном ориентированы на экспорт. Комиссией по международной торговле США проведено разделение американских отраслей промышленности по степени их участия во внешнеторговой деятельности, по соотношению импорта и экспорта продукции этих отраслей. В результате получились 5 одинаковых по количеству отраслей групп:

	Соотн. имп. к экспорту	Кол-во отраслей	Доля занят., %	Ср. часов. ставка опл. труда, долл.
1 группа.....	4,05 и выше	77	14,6	13,20
2 группа.....	1,73-4,04	77	17	14,70
3 группа.....	1,08-1,72	77	21,7	15,25
4 группа.....	0,66-1,07	76	24,6	16,30
5 группа.....	0,01-0,65	76	22,3	16,50

В первую группу вошли отрасли с наивысшим соотношением импорта к экспорту. Производственные компании этой группы сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны импортируемых в США товаров, доля же их собственного экспорта мала. США в 2000г. импортировали детских тканей на 1,8 млрд.долл., а экспортировали на 148 млн.долл. (соотношение – 12,5).

В пятой группе отраслей при невысокой конкуренции с импортными товарами, экспортные операции составляют основную часть деятельности. Отрасли, представленные в этой группе, можно назвать экспортными отраслями. В основном, это отрасли, в которых США обладают существенными конкурентными преимуществами, а зачастую, и лидируют в мире: производство авиатехники, станков, электронного оборудования, фармтоваров, полупроводников. Эти отрасли требуют объемных капиталовложений и высокую квалификацию работников.

В отраслях четвертой и пятой групп работает половина работников американской промышленности и уровень зарплаты там гораздо выше среднего по промышленности 15,20 долл. в час.

Импортные тарифы на производственные товары в США поддерживаются на довольно невысоком уровне. Средняя ставка тарифа равняется 1,8%, однако 91% американского импорта облагается тарифом до 5,1%. Наибольшие тарифы введены на товарные позиции, по которым импорт доминирует (текстиль, изделия из кожи, обувь) с целью защиты национальных производителей от конкуренции и сохранения уровня занятости на этих производствах. По мнению ряда экономистов, подобные защитные меры дорого обходятся рядовым американцам. Импортные тарифы прямым образом влияют на ценообразование, на ставку тарифа повышается цена товара, которая оплачивается конечными потребителями – покупателями.

Стоимость торговых барьеров, возведенных на пути импорта в США изделий из текстиля, которые ежегодно «оплачиваются» покупателями на внутреннем рынке, оцениваются в 24 млрд.долл. Подобной мерой протекционизма в торговле защищается 170 тыс. рабочих мест в американском текстильпроме, что арифметическим путем дает 140 тыс.долл., которые платят американские потребители за сохранение одного рабочего места. Средняя зарплата в американской текстильной отрасли составляет 23,549 долл. Экономистами делается вывод, что поскольку потребители платят за сохранение одного рабочего места в 6 раз больше, чем может получить человек, его занимающий, то гораздо выгоднее просто платить зарплату текстильщикам, чтобы они не работали.

Несмотря на подобную защищенность торговыми барьерами, американский текстильпром постоянно теряет рабочие места. Занятость в этой отрасли упала с 2,3 млн.чел. в 1970г. до 1 млн.чел. в 2001г. Данные минтруда США показывают, что подавляющее число работников, уволенных из текстильной промышленности, нашли себе работу в других отраслях экономики, причем уровень зарплаты у них вырос в среднем на 34%. Американская экономика, еще недавно будучи в «перегретом» состоянии, постоянно генерирует новые рабочие места. В течение последних 10 лет в США было создано 23 млн. новых рабочих мест.

Либерализация внешнеторговых связей. В начале фев. 2002г., выступая на слушаниях сенатского Комитета по финансам, представитель США на торговых переговорах Р.Зеллик озвучил основные направления внешнеторговой политики администрации США в 2002г. По словам Р.Зеллика, Аппарат торгового представителя (АТП) и минторг США продолжают линию на развитие мировой тор-

говой системы. На передний план в работе Р.Зеллика выходит успешное проведение запущенного в Дохе раунда ВТО (в прошлом году основной акцент во внешнеторговой доктрине делался на более подконтрольных американцам региональных инициативах, в частности, на ускорении процесса создания Межамериканской зоны свободной торговли). В новом раунде США будут преследовать цель открытия новых рынков с/х продукции и услуг. США намерены принять активное участие в изменении правил и процедур ВТО и реформировании системы разрешения торговых споров.

При проведении своей политики в рамках ВТО американцы собираются продолжать уделять первостепенное внимание Китаю. Основные усилия при этом будут направлены на жесткий мониторинг торговой политики Китая и выполнения им обязательств, взятых при присоединении к ВТО. Одним из ключевых элементов политики США в сфере глобальной торговли провозглашается содействие вступлению России в ВТО. В выступлении главы АТП США было отмечено, что в I кв. 2002г. удастся завершить подготовку первого проекта Отчета рабочей группы. В дальнейшем американцы настраиваются на продолжение самого плотного сотрудничества с российскими переговорщиками. При этом было подчеркнуто, что само присоединение потребует от России выполнения ряда условий, а именно: продолжения процесса реформ, установления верховенства закона в сфере экономики и соблюдения обязательств по открытию нацэкономики.

На слушаниях в сенате глава АТП, коснувшись перспектив двустороннего российско-американского экономического сотрудничества, впервые на официальном уровне заявил о намерении администрации добиваться от конгресса отмены поправки Джексона-Веника, положения которой Россия полностью выполняет уже с 1994г. Отмечено, что в Белом доме понимают чувствительность данного вопроса для России и не собираются использовать поправку Джексона-Веника в качестве рычага на переговорах по вступлению в ВТО.

Говоря о перспективах внешнеторговой политики США в двустороннем и региональном форматах, Р.Зеллик отметил, что работа администрации на данном направлении будет проходить преимущественно в форме заключения двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле (ССТ). Причина повышенного внимания к этому направлению заключается в том, что в этом плане США далеко отстают от других торговых держав, что вызывает большую обеспокоенность администрации. В последние годы в мире велись многочисленные активные переговоры по заключению региональных и двусторонних ССТ, на которых выработывались новые правила функционирования системы мировой торговли и из которых США были практически выключены. Белый дом собирается активизировать работу по расширению двусторонних и региональных внешнеторговых связей. Из 130 существующих двусторонних и региональных ССТ или таможенных союзов США являются членом лишь трех. Европейские страны являются участниками 29 региональных и двусторонних ССТ и ведут переговоры о заключении еще 12 ССТ. Мексика – партнер США по Североамериканской зоне свободной торговли – после создания САЗСТ заключила еще 8 ССТ с 28 страна-

ми. Япония завершила работу над ССТ с Сингапуром и изучает возможность расширения торговых связей со странами АСЕАН, Канадой, Мексикой, Кореей и Чили. Даже Китай, недавно вступивший в ВТО, уже рассматривает варианты подписания ССТ со странами АСЕАН.

В 2002г. должны завершиться переговоры о подписании двусторонних ССТ с Чили и Сингапуром. Будут вестись новые переговоры о заключении двусторонних торговых соглашений. По словам главы АТП, подписание новых внешнеторговых договоров послужит «...моделью и примером успеха...» для реформаторов других стран и создаст предпосылки для ускорения темпов либерализации в таких сферах, как торговля продукцией биотехнологии и услугами высокотехнологичных отраслей экономики.

Конечной целью работы администрации по развитию двусторонних экономических связей станет, по словам Р.Зеллика, создание целой сети ССТ с развитыми и развивающимися странами, представляющими все регионы мира. Планируется начать переговоры о расширении т.н. Инициативы Карибского бассейна (Caribbean Trade Partnership Act) и заключении ССТ со странами Центральной Америки. Определенный интерес в администрации и конгрессе проявляется к подписанию ССТ с Австралией. В развитие Закона «О росте и новых возможностях Африки» (AGOA) будет прорабатываться идея подписания двусторонних ССТ со странами Южной Африки.

Расчет делается на то, что помимо открытия новых рынков сбыта для американской продукции, которой становится все теснее в рамках существующих внешнеторговых связей, расширение спектра двусторонней торговли на взаимовыгодной основе будет также способствовать распространению на другие страны американских стандартов в сфере биотехнологии, санитарных и фитосанитарных норм и других правил ведения внешнеторговой деятельности. Все это ускорит процесс либерализации внешней торговли данных стран и предоставит им дополнительный доступ на рынки США (усилив в ряде случаев их привязку к американской экономике).

В либерализации торговли с государствами Центральной Америки и Южной Африки американцы преследует две цели: экономическую и политическую. Данные регионы являются источниками дешевого импортного сырья и потребительских товаров, не представляя серьезной конкурентной угрозы ключевым отраслям американской экономики. Развитие двусторонних торговых отношений с экономически ослабленными странами этих регионов призвано продемонстрировать готовность США содействовать вхождению развивающихся и слаборазвитых стран в орбиту мировой торговой системы и улучшить восприятие Америки в глазах развивающегося мира в условиях начавшегося раунда глобальных переговоров в ВТО. Здесь просматривается определенная аналогия с политикой Евросоюза, который расширяет торговый доступ на свои рынки для продукции бывших колоний, прежде всего, африканских стран.

В региональном формате внешнеторговая политика администрации в 2002г. будет прежде всего направлена на ускорение переговорного процесса по созданию Межамериканской зоны свободной торговли. В середине мая 2002г. начнутся перего-

воры по доступу на рынок с/х продукции, промтоваров и услуг, инвестициям и госзакупкам. В окт. 2002г. пройдет встреча министров торговли стран западного полушария, на которой будет в очередной раз пересмотрен текст будущего соглашения и определены направления дальнейшей работы. По завершению встречи США вместе с Бразилией официально возглавят переговорный процесс по созданию МАЗСТ.

В число предполагаемых региональных инициатив 2002г. также входит развитие сотрудничества со странами Андского региона. Администрация США заявила о намерении направить в конгресс запрос о продлении действия и расширении рамок истекшего в 2001г. Закона «О преференциях странам Андского пакта», который предоставляет льготный торговый режим странам Андского региона, ведущим борьбу с производством и распространением наркотических веществ.

В 2002г. администрация также планирует провести через конгресс законодательство о продлении Генеральной системы преференций – созданной 26 лет назад программы торгового содействия, направленной на поддержку экономического роста 123 развивающихся стран и 19 территорий путем предоставления беспопшлинного доступа на американский рынок некоторым статьям экспорта этих стран и территорий. В силу большого географического охвата и экономического эффекта данная программа приобретает особый смысл в контексте глобальной компании по борьбе с терроризмом. По мнению американцев, дополнительный рыночный доступ, предоставляемый развивающимся странам в рамках ГСП, призван лишить политической и экономической основы те силы, которые проповедают насилие и стремятся к поддержанию хаоса в проблемных регионах.

В 2002г. АТП США продолжит работы по мониторингу внешнеторговой политики других стран и разрешению торговых споров, в т.ч. с Канадой (строительная древесина), ЕС (гормональная говядина) и Мексикой (заменители сахара и допуск на рынки телекоммуникационных услуг). Несмотря на вынесение окончательного вердикта ВТО, еще не поставлена точка в конфликте с ЕС по льготному налогообложению т.н. экспортных корпораций (ВТО еще предстоит определить размер ущерба, нанесенного ЕС данной налоговой льготой).

В программе администрации содержится и ряд отраслевых инициатив. В 2002г. можно ожидать усиления давления США на торговых партнеров с целью ускоренного разрешения таких технических вопросов внешнеторговой деятельности, как выработка единых стандартов производства биотехнологичной сельхозпродукции, снятие необоснованных научных и медицинских барьеров, препятствующих росту сельхозэкспорта, с целью «...продуктивного развития сельского хозяйства...».

Барьеры

Внешнеторговые барьеры. В начале апр. Аппарат Торгового представителя (АТП) США опубликовал очередной ежегодный доклад о состоянии внешнеторговых отношений США с остальным миром.

Согласно докладу, отличительной чертой внешнеторговых отношений США за 2001г. стало

участившееся использование в мировой торговле и особенно против американского экспорта т.н. нетарифных барьеров. К ним относятся: завышенные санитарные и фитосанитарные (СФС) меры контроля над качеством продукции, усложненные процедуры таможенной очистки, госмонополии в экономике и непрозрачность законодательного регулирования внешнеторговой деятельности. Отмечается возросшее число ограничений на экспорт с/х продукции, произведенной с использованием биотехнологий, на которую приходится значительная доля в общем объеме американского сельхозэкспорта. В докладе также констатируется отсутствие серьезных подвижек в ситуации с защитой прав на интеллектуальную собственность (ПИС) американских компаний, и сохраняющаяся проблема масштабного аудио- и видеопиратства.

Участившееся использование дискриминационных СФС мер в мировой торговле, по словам торгового представителя США Р.Зеллика, объясняется постоянным снижением общего уровня тарифной защиты мировых рынков в силу поступательного развития системы мировой торговли. Подобная тенденция толкает многие страны на поиск новых способов защиты внутренних рынков, в т.ч. на завышение СФС требований к качеству продукции.

В докладе, выпущенном уже после введения американцами явно протекционистских тарифов на импорт стали, говорится о том, что «...США продолжают активный мониторинг неконкурентного поведения других стран, их рыночных барьеров и/или торговой политики, искажающей рыночные механизмы в сталелитейной отрасли...» Подобный шаг подтверждает делавшиеся ранее заявления представителей администрации о соответствии введенных тарифов на импорт стали нормам ВТО и о готовности Вашингтона жестко оспаривать любую «нерыночную» господдержку данной отрасли в других странах.

Раздел «ЕС» во многом повторяет содержание доклада 2001г. По окончании «банановой войны» в трансатлантических торговых отношениях сохранились такие болевые точки, как европейский запрет на ввоз гормональной говядины, господдержка гражданского авиастроения (проект «Аэробус»), расхождение стандартов качества продукции, процедур проверки и сертификации. Особый акцент сделан на затянувшемся запрете на ввоз с/х продукции, произведенной с использованием новых биотехнологий.

Китайский раздел также значительных изменений не претерпел. Отмечается завышение СФС стандартов, дублирование процедур проверки качества продукции, необоснованное блокирование экспорта сельхозпродукции, отсутствие прозрачности рынка, нарушение ПИС. Следует отметить приглушенную критику в адрес Китая в последних высказываниях официальных представителей АТП США, что напрямую связано с недавним вступлением страны в ВТО и нежеланием Вашингтона излишне форсировать оговоренную соглашениями трансформацию китайской экономики.

В торговых отношениях с Канадой сохраняются противоречия в торговле хвойной древесиной и пшеницей. По истечении срока действия двустороннего соглашения, регулировавшего торговлю

хвойной древесиной, в США запущены соответствующие антидемпинговые процедуры. В сфере экспорта пшеницы возможно введение компенсационных пошлин или наложение по инициативе США санкций ВТО из-за сохраняющейся монополизации торговли канадской пшеницей и прочих конкурентных ограничений.

В американских внешнеторговых отношениях с Мексикой, несмотря на ее статус второго по величине торгового партнера США и члена Североамериканской зоны свободной торговли, также сохраняются некоторые трения. США оспаривают в ВТО монопольный характер мексиканского сектора международной телекоммуникационной связи. Сохраняется американская озабоченность высоким уровнем аудио- и видеопиратства и производства фальшивой потребительской продукции.

Торговые отношения США с Японией, как и прежде, ограничены структурными перекосами японской экономики, чрезмерным регулированием ее отраслей. В докладе подчеркивается наличие существенных конкурентных барьеров в телеком-секторе, ограничений на рыночный доступ с/х продукции, чрезмерное регулирование, торговые барьеры и структурные недостатки на рынке медоборудования и фармпрепаратов.

В торговых отношениях с Индией констатируется определенный прогресс, достигнутый после снятия старых количественных ограничений по рыночному доступу. Серьезным препятствием для американского экспорта в Индию по-прежнему является высокое налогообложение, тарифные и нетарифные барьеры, а также недостаточная защита ПИС.

К числу претензий американских экспортеров к внешнеторговому режиму Кореи относится высокий уровень налогообложения (прежде всего в автомобилестроении), отсутствие прозрачности при введении новых правил и процедур, непоследовательный характер законодательного регулирования, высокие тарифы и нетарифные барьеры на рынке сельхозпродукции, недостаточная защита ПИС, большая степень госучастия в металлургической и телекоммуникационной отраслях и госкредитование реформируемых предприятий.

Применительно к Африке отмечается общий прогресс континента на пути экономических и политических реформ. По заключению экспертов АТП, все страны Южной Африки (за исключением Зимбабве) по-прежнему имеют право на торговые льготы в рамках Закона «О росте и новых возможностях Африки». Основная озабоченность США вызвана внешнеторговой политикой ЮАР, а именно, введенными в 2000г. антидемпинговыми пошлинами на некоторые виды американского мяса курицы и сохраняющейся госмонополией в телекомсекторе.

В разделе, посвященном **России**, дается высокая оценка курсу и результативности реформ. При этом отмечается сохранение ряда торговых барьеров. Добиться их снятия американцы рассчитывают в ходе переговорного процесса по вступлению России в ВТО.

Особый акцент сделан на введенном (и позднее отмененном) запрете на импорт американского мяса птицы, который, как утверждается, был безосновательным и наносил серьезный ущерб экономическим интересам США в России. В числе прочих барьеров выделены: режим лицензирова-

ния, стандартизации и сертификации продукции, СФС меры, ограничения по участию иностранных компаний в инвестиционной сфере и секторе услуг, слабая работа правоохранительных органов по защите прав на интеллектуальную собственность американских компаний.

Из других стран СНГ заметное место отведено Украине. Как и прежде, в докладе критикуется неэффективная политика украинского руководства по борьбе с аудио- и видеопиратством. Сильное недовольство США вызвал и введенный Украиной запрет на ввоз американского мяса птицы, в основе которого, по мнению американцев, лежат беспочвенные претензии к американскому контролю над качеством продукции.

Таможня

Особенности таможенных правил для иностранцев в США. Все иностранцы, прибывающие в США воздушным или морским транспортом, и не имеющие разрешения на постоянное проживание в стране, обязаны заполнить таможенную декларацию и предъявить ее инспекторам Службы иммиграции и натурализации и таможенным чиновникам. На сухопутных границах США с Канадой и Мексикой заполнение письменных деклараций, как правило, не требуется. В случае наличия у иностранца предметов, требующих декларирования, он может о них заявить на таможне в устной форме.

Таможенные чиновники могут потребовать от иностранца внесения в письменную декларацию всех вещей, ввозимых им в США, включая подарки другим лицам. В случае, если эти предметы подпадают под условия беспошлинного ввоза, они будут пропущены беспрепятственно.

В Соединенных Штатах серьезное внимание уделяется воспрепятствованию проникновения в страну товаров, предметов и веществ, на которые введены ограничения или полный запрет на ввоз.

К ввозу в США запрещены:

– огнестрельное оружие и боеприпасы (за исключением предназначенных для легальной охоты или спортивных соревнований). Ножи с выбрасывающимися автоматическими лезвиями. Материалы повышенной опасности (фейерверки, опасные игрушки, токсичные и ядовитые вещества).

– Наркотики и наркосодержащие лекарственные препараты. Биологические материалы. Фальсифицированные спиртные напитки промышленного производства. Лекарства (ввоз ограничивается необходимыми личными потребностями для поддержания здоровья). Лекарства должны подлежать четкой идентификации. Рекомендуется наличие рецепта от лечащего врача. Фармацевтические средства, не предназначенные для личного потребления, могут быть ввезены в страну только в случае, если они одобрены Управлением по продовольствию и лекарственным препаратам США (U.S. Food and Drug Administration).

– Продукты питания из мяса и птицы (колбасы, колбасные изделия, сосиски, паштет). Фрукты, овощи, растения, в т.ч. все виды редких растений. Ввоз может быть осуществлен только с разрешения инспектора министерства сельского хозяйства (U.S. Department of Agriculture), которое должно быть получено до прохождения иностранцем таможни.

– Исчезающие или находящиеся под угрозой виды животных, а также предметы, изготовленные из них (изделия из бивней африканских и азиатских слонов, моржовых клыков, китового уса, шкур редких пресмыкающихся и млекопитающих). Домашние животные и птицы могут ввозиться с определенными ограничениями. Кошки должны быть здоровы и не иметь заболеваний, передающихся человеку. Собаки должны обязательно иметь вакцинацию от бешенства, произведенную за 30 дней до въезда в США. Птицы в обязательном порядке подлежат осмотру ветеринарным врачом министерства сельского хозяйства. При необходимости они могут быть помещены в карантин.

– Порнографические предметы и печатные издания. Сигары, табачные изделия и алкогольные напитки, изготовленные на Кубе. Товары из Ирана, Ирака, Ливии, Северной Кореи, Сирии, Афганистана, Судана, Югославии. Исключение составляют товары кубинского происхождения, за исключением перечисленных выше, предназначенные для личного использования. Ограничений на информационные материалы из указанных стран, за исключением Ирака, не имеется.

– Лотерейные билеты. Пиратские копии печатных изданий, видеопродукции и компьютерных дисков. (В случае обнаружения подлежат конфискации и уничтожению).

Валюта и денежные средства. Ограничений на ввоз и вывоз валюты и других платежных средств не установлено. В то же время иностранец при въезде и выезде из страны должен заполнить специальную форму (Customs Form 4790) в случае, если сумма денежных средств превышает 10 тыс. долл. или их эквивалент в инвалюте.

Ввоз транспортных средств. Иностранец может ввезти в страну беспошлинно для личного пользования транспортное средство. Оно может прибыть как вместе с владельцем, так и без него, но приблизительно в одно и то же время (как правило в течение нескольких недель). К транспортным средствам относятся автомобили, трейлеры, мотоциклы, самолеты, лодки и катера. Если они ввозятся в США на срок более одного года, они в обязательном порядке должны соответствовать американским требованиям безопасности и охраны окружающей среды. Средства транспорта, не соответствующие этим нормам, не могут находиться на территории США более одного года и не могут быть проданы в США.

Беспошлинный ввоз товаров. Иностранец, прибывающий в США, может ввезти беспошлинно предметы, предназначенные для личных нужд на период его нахождения в стране (одежда, обувь, ювелирные изделия, фото-, кино- и видеотехника, туалетные принадлежности, портативные радиоприемники, рыболовные и охотничьи снасти. Подчеркивается, что беспошлинно ввезенные товары предназначены только для иностранца, не могут быть предметом купли-продажи на территории США и должны быть им вывезены из страны при убытии.

Иностранцу в возрасте 21г. и старше разрешается ввезти беспошлинно в США один литр алкогольных напитков (ликеро-водочные изделия, вино, пиво) для личного потребления. Он может ввезти не более 200 сигарет, 50 сигар или 2 кг. трубочного табака.

Глобализация

В янв. 2002г. американским журналом «Форин Полиси» (Foreign Policy) совместно с консалтинговой компанией «Эй-Ти-Керни» был обнародован «Индекс глобализации 2000» – результат исследований глобализационных процессов, происходивших в разных странах мира в 1999-2000гг. С момента его введения в начале 2001г. индекс глобализации является механизмом количественной пострановой оценки процессов глобализации. Индекс 2000 рассчитывался на основе данных за 1999-2000гг. по выборке из 62 развитых и развивающихся стран, на которые приходится 85% населения и 90% мирового ВВП.

Все страны оценивались по ряду критериев, разделенных на группы технологических и нетехнологических факторов. К технологическим факторам относились: процент населения, работающего в интернете в режиме «он-лайн», количество подключений к интернету и количество защищенных от несанкционированного доступа серверов на душу населения.

Группа нетехнологических факторов включала в себя три подгруппы: товары и услуги, финансы и так называемый «персональный контакт». В категории «товары и услуги» оценивался уровень экономической интеграции, в частности, доля международной торговли страны в общем объеме ВВП, а также соотношение внутренних и мировых цен. В категории «финансы» учитывалась доля иностранных инвестиций в национальную экономику, приток и отток прямых иностранных инвестиций и портфельных капиталовложений, а также доля доходов физлиц в общем объеме ВВП. Понятие «личный контакт» объединило в себе объем международного туризма на душу населения, общую продолжительность международных входящих и исходящих телефонных звонков, а также совокупный объем денежных и прочих переводов из страны и на ее территорию.

В отличие от первого издания индекса, вышедшего в 2001г., в новом исследовании спектр количественных факторов оценки расширился и включил в себя политические переменные, призванные оценить уровень участия страны в вопросах дипломатии и международной безопасности. Такими факторами стали: членство в международных организациях, участие в операциях по поддержанию мира и наличие диппредставительств за рубежом. В редакции 2002г. также предпринята попытка учесть последние прогнозы мирового развития для более ясного представления будущих процессов в мировой политике и экономике.

По результатам исследования в первую десятку стран с высоким уровнем глобализации вошли Ирландия, Швейцария, Сингапур, Голландия, Швеция, Финляндия, Канада, Дания, Австрия и Великобритания. По категориям первые места распределились: степень экономической интеграции – Ирландия, Нидерланды, Швейцария; уровень политической активности и вовлечения в мировые дела – Франция, Канада, США; интенсивность личных контактов – Ирландия, Сингапур, Швейцария; технологическое развитие систем коммуникации (количество пользователей интернета, компьютеров с доступом в интернет и защищенных от несанкционированного доступа серверов) – США, Австралия, Канада. США, как

и в пред.г., занимают 12 место в общем списке, лидируя в технологической категории по степени развитости инфраструктуры сектора информационных технологий, и проигрывая в чисто экономическом аспекте глобализации, в частности, доле внешней торговли в общем объеме странового ВВП. **Россия** в новом исследовании незначительно улучшила свои позиции, войдя в четвертую десятку и в очередной раз обойдя такие страны, как Индия и Китай.

Авторы исследования отмечают, что в 2000г. резко усилилась мировая экономическая интеграция под влиянием устойчивых на тот момент темпов мирового экономического роста. Возникшая в результате активизация экономического обмена характеризовалась ростом мирового товарного экспорта на 12% и увеличением общих объемов прямых иностранных инвестиций с 1,08 трлн.долл. в 1999г. до 1,27 трлн.долл. в 2000г.

Поступательное развитие мировой экономики и ряд событий, приуроченных к празднованию нового тысячелетия, обусловили небывалую динамику показателей «личного контакта». Серьезно (на 50 млн. поездок) активизировалась туристическая индустрия, стремительно (на 10 млрд. минут) вырос объем международных телефонных звонков.

В технологическом плане на 44% расширился компьютерный доступ к сети интернет, хотя в 2000г. рост доступа и был не столь бурным по сравнению с резким скачком показателя в 1999г. Замедление распространения интернета отражает начавшийся к 2000г. спад интернет-индустрии, а также насыщение определенных регионов интернет-связью. В 2000г. количество пользователей интернета выросло на 80 млн. Английский язык уже не является родным языком для большинства пользователей международной компьютерной сети. Хотя английский язык остается самым распространенным языком интернета, популярность набирают японский, китайский и немецкий языки.

Согласно исследованию, в 1995-2000гг. наблюдался медленный, но устойчивый рост числа стран, усиливавших свое политическое присутствие на международной арене. Государства, входящие в статистическую выборку индекса, открыли 344 новые дипмиссии. За указанный период на эту выборку стран также приходится 342 новых членства в международных организациях, включая членство России в АТЭС. Несмотря на некоторое снижение числа действующих миссий по поддержке мира и содействию в построении государственности, санкционированных СБ ООН (с 20 в 1995г. до 18 в 2000г.), число стран, участвующих в работе этих миссий, возросло. К 2000г. 66 стран содействовали работе миссий, направляя военный и гражданский персонал, предоставляя финансирование, медикаменты и оборудование. Из них 11 стран (Австрия, Бангладеш, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Ирландия, Италия, Польша, Россия и Швеция) внесли прямой вклад в работу более половины дипмиссий, действовавших в 2000г.

Бросается в глаза углубление «цифрового разрыва». Согласно приведенным данным ОЭСР, в 2000г. 95,6% всего доступа в интернет приходилось на членов этой организации, более половины из оставшихся 4,4% — на Гонконг, Сингапур и Тайвань, и совсем незначительный процент — на ос-

тальной мир. Подобная «цифровая пропасть» осложнила доступ многим развивающимся странам к участию в глобальной экономической интеграции. И хотя в 2000г. им и удалось привлечь 265 млрд.долл. прямых иностранных инвестиций, доля этих стран в общем объеме инвестиционных потоков продолжала сокращаться четвертый год подряд (43% в 1997г., 30% в 1998г., 23% в 1999г. и 21% в 2000г.).

Результаты исследования также говорят об относительном ослаблении интеграционных связей некоторых регионов с остальным миром. Примером тому являются африканские страны с постоянно меняющимся уровнем глобальной экономической интеграции. Частые колебания интеграционных показателей данного региона развивающегося мира отражают нестабильность экономического развития континента, который становится заложником цен на **нефтяную и товарную продукцию — основную составляющую африканского экспорта.**

Авторы исследования отмечают, что теракты в США усугубили и без того непростую ситуацию в мировой экономике, которая характеризовалась замедлением темпов роста суммарного ВВП, незначительным ростом объемов мировой торговли и резким падением уровня прямых иностранных инвестиций. Негативное воздействие на динамику индекса глобализации должно оказать ужесточение приграничного контроля и ограничение международных туристических и транспортных потоков, которые в конечном итоге могут вылиться в самый серьезный за последние 50 лет спад в сфере туризма. Повышенная тревога инвесторов к стабильности и сохранности своих вложений может немного поднять курсовую динамику в развитых странах за счет развивающегося мира, которому грозит определенный отток портфельных инвестиций.

Такие лидеры глобализации, как Ирландия и Сингапур, особо уязвимы к потрясениям ввиду своей тесной зависимости от внешней торговли, туризма и сферы информационных технологий. Сложности с сохранением рейтинга глобализации испытают и крупные получатели прямых и портфельных иностранных инвестиций (Ирландия, Нидерланды, Финляндия, Испания и США).

Остальные критерии глобализации, по мнению исследователей, будут меньше подвержены общему спаду в мировой экономике. Сохранится «личный контакт» в форме телефонной и компьютерной связи. Продолжится экспансия интернета, особенно в таких развивающихся странах со слабым проникновением интернета, как Китай и Индия. Глобальные усилия по борьбе с терроризмом, предпринимаемые в военной, дипломатической и финансовой сферах, будут способствовать усилению внешнеполитического присутствия и взаимодействия разных стран.

По мнению авторов индекса, нельзя исключать позитивной динамики в развитии интеграционных процессов и в экономической сфере. Параллельно с усилиями по выводу собственной экономики из кризиса, многие страны продолжают усиливать механизмы глобальной экономической интеграции. Важную роль призван сыграть запущенный раунд переговоров в ВТО. Отмечается важность завершившегося вступления Китая в ВТО, а также оптимистичный настрой России на присоединение к этой международной организации к концу 2002г. Общим выводом исследования явля-

ется мысль о том, что даже самые пессимистичные сценарии не подразумевают заката глобальной интеграции. Они лишь свидетельствуют о том, что интеграция делает мир не только процветающим, но и более уязвимым.

Антиглобализм

Американские неправительственные организации и группировки, выступающие под лозунгами «борьбы с глобализацией», весьма разнообразны по своему составу и не представляют единого движения. В основном, это экологи, защитники гражданских и потребительских прав, пацифисты, часть профсоюзных деятелей.

Данная категория противников глобализации использует ненасильственные формы протеста (проведение пикетов, сидячих демонстраций), избегая столкновений с полицией. Идейная платформа умеренных антиглобалистов строится вокруг критики в адрес ТНК и большого бизнеса, а также международных финансовых институтов и многосторонних организаций, занимающихся экономикой – МВФ, ВТО. На проведении акций «мирного гражданского неповиновения» специализируются «Сеть прямого действия» (Direct Action Network) – университетское движение с центральным офисом в Чикаго, возникшее в американских студенческих общежитиях, и коалиция в защиту прав потребителей «Гражданин-общественник» (Public Citizen) с двумя отделениями в Вашингтоне, а также в Калифорнии и Техасе, в течение 20 лет возглавляемая Р. Найдером, – культовой фигурой в среде американских интеллектуалов-либералов. В 2000г. он участвовал в избирательной кампании в президенты США в качестве независимого кандидата, набрав 3% голосов избирателей. «Профессиональным обучением» уличных пикетчиков тому, как создавать «живые цепи» и строить баррикады, занимается ряд специальных центров, среди которых выделяется «Общество Ракус» (Rukus Society), созданное в 1995г. в Калифорнии (штаб-квартира находится в г.Окленд). Канадский филиал этой организации занимается техническими средствами борьбы – блокирование интернет-сайтов крупных предприятий и банков, взлом их систем безопасности.

В среде антиглобалистов существует и еще более радикальное крыло, представленное преимущественно анархистскими и левацкими организациями. В дек. 1999г. они блокировали работу ежегодной конференции ВТО в Сиэтле, устроили побоище с полицией, втянули толпу в грабежи и погромы, нанеся ущерб на 3 млн.долл. 500 чел. были арестованы. Зачинщиком беспорядков в Сиэтле выступал Революционный антикапиталистический блок (Revolutionary Anti-Capitalist Block), созданный в 80гг. в Германии, а затем распространивший свою деятельность на территорию США. В состав группировки (в прессе она именуется «черным блоком») входит много афро-американцев, использующих во время своих экстремистских акций черную одежду, а также противогазы и повязки, скрывающие лица. Эмблема блока – круг в черном квадрате. Участники этой же группировки «отличились» при проведении Всеамериканского саммита в канадском Квебек-сити в апр. 2001г., пытаясь штурмовать здание отеля, где проходил саммит, забрасывая камнями и бутылками полицейских.

Помимо открыто симпатизирующих тактике «черного блока», в США есть немало «мирных» группировок, напрямую не склонных к насильственным действиям, но тем не менее постоянно идущих на конфронтацию с полицией. В связи с акциями протеста в ходе Всемирного экономического форума в Нью-Йорке в фев. 2002г. называют в первую очередь «Общество созидательного анархизма» (Society for Creative Anarchism), движение «Коллективная напряженность» (шт. Луизиана, Tension Collective), группировку «Классовая война» (г.Балтимор, Class War Baltimor), «Антикапиталистическую сходку» (г.Чикаго, Chicago Anti-Capitalist Convergence). Ответственность за нарушения работы официального интернет-сайта форума (он был полностью заблокирован) взяли на себя такие антиглобалистские группировки, как «Театр электронных помех» (Electronic Disturbance Theater), «Электронное гражданское неповиновение» (Electronic Civil Disobedience), «Федерация случайных действий» (Federation of Random Action).

В числе организаций, постоянно «сопровождающих» акциями протеста ежегодные сессии МВФ и Всемирного банка в Вашингтоне, в экстремальном плане наиболее заметна группа «А 16 Анархист» (A 16 Anarchist). Более умеренные – «Мобилизация за глобальную справедливость» (Mobilization for Global Justice), «Глобальный обмен» (Global Exchange), «Объединение за справедливую экономику» (United for a Fair Economy). Их «идеологическими вдохновителями» выступают бостонская организация «Оксфам» (Oxfam), объединяющая 12 неправительственных организаций интеллектуалов-экономистов, и «Международный форум по глобализации» (International Forum on Globalization), базирующийся в Сан-Франциско в составе 60 чел., представляющих 40 НПО из 20 стран. Среди экологических движений наиболее радикально проявили себя участники группировки «Земля сначала» (Earth First), расположенные в штате Аризона и попавшие «на заметку» ФБР еще в 1987г. за выпуск пособия по «экосаботажу» с описанием методов уничтожения оборудования лесозаготовителей.

Обмен информацией с зарубежными «коллегами» (в т.ч. российскими) американские антиглобалисты ведут через интернет-портал «Сеть независимых медиацентров» (www.indymedia.org), созданный во время демонстраций в Сиэтле и с тех пор активно используемый для планирования будущих мероприятий. В большинстве случаев главным источником финансирования деятельности антиглобалистских группировок является собственный капитал их участников, дополняемый щедрыми жертвованиями от «сочувствующих» меценатов. Периодически проходит информация, что отдельные мероприятия (строго ненасильственного характера) финансово поддерживаются профсоюзами, обеспечивающими демонстрантов транспортом и гостиницами.

СЭЗ

В США не существует свободных экономических зон (СЭЗ) аналогичных тем, которые функционируют в России или некоторых других странах. Это объясняется высоким уровнем развития общей инфраструктуры на всей территории США, а также и без того значительным размером

инвестиционных вливаний в экономику страны. В США существуют т.н. «зоны внешней торговли», которые, будучи отличными от СЭЗ по отдельным характеристикам, тем не менее в процессе своего функционирования также предусматривают предоставление определенных льгот в отношении ввозимых на их территорию товаров.

Зоны внешней торговли (ЗВТ) — зоны, географически расположенные на территории США, но рассматриваемые законом как находящиеся **за пределами таможенной территории страны**. Представляя собой американский вариант «свободных портов», ЗВТ территориально обособлены, замкнуты, находятся под охраной и снабжены средствами для причаливания, разгрузки, хранения, обработки, производства и экспонирования товаров, а также для их дальнейшей транспортировки по суше, воде или воздуху. Они функционируют под контролем специально созданного межведомственного Совета по ЗВТ.

В министерстве торговли США имеется подразделение, занимающееся вопросами таких зон. Различные аспекты создания и деятельности ЗВТ регулируются Законом о ЗВТ 1934г. (с соответствующими изменениями и дополнениями), административными актами Совета, минторга и Таможенной службы США. В соответствии с данными актами различаются зоны общего назначения и субзоны специального назначения.

Зоны общего назначения предназначены для многоцелевого использования. Субзоны представляют собой подчиненные зонам общего назначения образования, которым статус зон внешней торговли предоставлен в отношении конкретных пользователей и осуществляемых операций.

Важнейшим преимуществом ЗВТ является то, что на ввезенный на ее территорию иностранный или американский товар, не распространяется действие таможенного законодательства США (за исключением требований о надзоре и отчетности) до тех пор, пока этот товар не будет готов для вывоза его за пределы ЗВТ — на таможенную территорию США или на экспорт. Время пребывания товара в ЗВТ не ограничено. Импортёр, стремящийся освоить американский рынок какого-либо товара, может держать его в ЗВТ для показа оптовым покупателям до тех пор, пока на этот товар не поднимется спрос. Аналогичный порядок действует и в отношении товаров, подлежащих квотированию, что позволяет ввозить в ЗВТ соответствующие товары, объем поставок по которым за определенный период уже превысил существующие квоты. Такие товары, за исключением некоторых видов текстильной продукции, во время их нахождения в ЗВТ могут перерабатываться в другие товары, не подпадающие под квоты. Импортёры могут воспользоваться преимуществом в разнице размеров таможенных пошлин на товары путем ввоза в ЗВТ продукции, в отношении которой при импорте на таможенную территорию США действует одна ставка пошлины, и производства на ее основе другой продукции, подпадающей под более низкую ставку таможенной пошлины.

Импортёр может «закрепить» за товаром, ввозимым в ЗВТ, ту ставку таможенной пошлины, которая действует в отношении такого товара при его импорте на таможенную территорию США, получив на него т.н. «привилегированный ста-

тус». В этом случае только «закрепленная» ставка таможенной пошлины будет применяться впоследствии к такому «привилегированному» товару при его вывозе из ЗВТ на таможенную территорию США, даже если данный товар во время своего нахождения в ЗВТ был переработан в другую продукцию, в отношении которой действуют более высокие ставки ввозных таможенных пошлин. Одним из разрешенных видов использования товара в ЗВТ является также его полное потребление в процессе производства другой продукции. Так, иностранная нефть, ввезенная в ЗВТ и полностью использованная в ней в качестве топлива для производства какой-либо продукции, не облагается налогом, поскольку она не поступает на таможенную территорию США.

Еще одним важным преимуществом ЗВТ является то, что с целью повышения экономической эффективности их использования национальными предпринимателями Таможенная служба полностью или частично исключает стоимость американской рабочей силы, накладные расходы, стоимость услуг и прибыль из облагаемой налогом стоимости товаров, произведенных в ЗВТ из «непривилегированной» иностранной или американской продукции.

Указанные и другие преимущества, предоставляемые ЗВТ не только американским, но и зарубежным предпринимателям, оказывают значительное влияние на увеличение притока инвестиций с целью создания, расширения и использования на их территории различных инфраструктурных объектов, необходимых для осуществления производственной и иных видов деятельности.

Антимонополизм

Госрегулирование внутренней торговли и потребительского рынка в США осуществляется на двух уровнях — торговля внутри штатов входит в компетенцию местных властей и регламентируется положениями соответствующих штатов, а торговля между штатами отнесена к ведению центральных федеральных органов и базируется на нормах федерального законодательства, носящих общий характер. Споры, связанные с распределением компетенции по вопросам торговли между местными и федеральными органами, решаются Верховным Судом США, который выносит заключения, исходя из своего толкования соответствующих положений конституции.

Правовые нормы, упорядочивающие различные аспекты осуществления торговой деятельности на рынках США, предусмотрены на уровне законодательств конкретных штатов, и вследствие этого можно говорить о существовании в США нескольких десятков самостоятельных режимов правового регулирования вопросов внутренней торговли. Регламентация в сфере осуществления оптовой и розничной торговли обусловлена не только особенностями этих двух ее направлений, но и спецификой отдельных видов товаров, вовлеченных в соответствующий оборот. В большинстве штатов многие законодательные положения в указанной сфере имеют целью регулирование торговой деятельности применительно к конкретным категориям товаров и предусматривают различные требования к их обращению на внутренних рынках США.

Что касается федерального законодательства, то оно, при отсутствии единого специального акта о госрегулировании торговли внутри страны, характеризуется наличием многочисленных нормативных правовых актов по вопросам, тесно связанным с проблематикой внутренней торговли (о запрете недобросовестной конкуренции, о защите прав потребителей, о безопасности потребователей, о Федеральной торговой комиссии). На федеральном уровне существует ряд правительственных учреждений и неправительственных организаций, деятельность которых затрагивает проблематику внутренней торговли и потребительского рынка.

Одним из наиболее заметных направлений деятельности Федеральной торговой комиссии (ФТК) в 2001г. явилось ее участие в затяжном антимонопольном разбирательстве по т.н. «делу корпорации Майкрософт». ФТК продолжала осуществлять свои традиционные функции в направлении недопущения ценовой дискриминации и значительного ослабления конкуренции, в т.ч. в результате имевших место в 2001г. слияний и объединений американских сталепроизводящих и иных компаний.

Деятельность Комиссии по безопасности потребительских товаров сосредоточена на вопросах обеспечения защиты потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием товаров, оказания им содействия в оценке сравнительной безопасности этих товаров, а также разработки для них единообразных стандартов безопасности.

Одним из наиболее активных направлений работы Агентства по охране окружающей среды в 2001г. являлось осуществление совместно с администрацией по пищевым продуктам и лекарствам минсельхоза США контроля за применением средств биотехнологий при производстве пищевых продуктов. Актуальность данной деятельности была во многом обусловлена увеличением количества претензий со стороны торговых партнеров США (ЕС, Японии) в отношении возможного негативного эффекта от экспортируемых на их территорию продуктов питания американского происхождения для здоровья иностранных потребителей.

США придают особое значение участию в деятельности различных региональных экономических образований. Они стремятся активно использовать эти образования в интересах американского бизнеса и укрепления своих торговых позиций в соответствующих регионах мира.

Действующее в течение ряда лет Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), участниками которого, помимо США, являются граничащие с ними Канада и Мексика, показало свою жизнеспособность. На эти страны приходится 36% американского экспорта и 30% импорта. В рамках соглашения время от времени возникают проблемы, которые далеко не всегда находят быстрое решение (в сфере телекоммуникаций, по вопросам доступа мексиканских грузовиков на территорию США, интеллектуальной собственности, в торговле отдельными товарами).

Администрация Буша продолжила взятый предыдущей администрацией курс на формирование новых региональных экономических образований, уделяя главное внимание созданию Амери-

канской зоны свободной торговли (АЗСТ). Данное образование намечается создать к 2005г. Заинтересованность США в создании АЗСТ объясняется большим удельным весом стран региона в товарообороте США (40%). Американская администрация надеется, что ей удастся преодолеть имеющиеся у нее разногласия в торговой области с Бразилией, являющейся потенциальным участником АЗСТ. Она намеревается строить свои отношения с этой страной на принципах соглашения НАФТА.

Важное значение США отводят деятельности АТЭС, исходя из того, что это — один из важнейших экономических форумов в мире, на который приходится 44% мирового объема экономики и две трети (63%) внешней торговли США и в котором участвуют четыре главных торговых партнера Соединенных Штатов (Канада, Мексика, Япония, Китай). США относят к числу главных приоритетов совместное противодействие наметившемуся в ряде стран экономическому спаду и восстановлению темпов роста мировой экономики.

О важности важности для США АТЭС свидетельствует тот факт, что они направляют на министерские встречи в его рамках, как правило, первых лиц. Соединенные Штаты стремятся использовать АТЭС в своих интересах, в т.ч. в целях создания более благоприятных условий для американского экспорта и инвестиций в страны региона. Подходы администрации строятся также на возможности обсуждения на проводимых в рамках АТЭС мероприятиях широкого спектра актуальных для США тем, а также для продвижения предложений, которые они предполагают вынести на переговоры глобального уровня (в ВТО). Американцы также расценивают эти мероприятия как еще одну возможность для расширения делового диалога между представителя бизнеса стран-участниц.

Эксимбанк

В рамках ежегодного собрания Экспортно-импортного банка США 1-2 мая 2002г. в Вашингтоне, руководство Банка объявило о ряде новых инициатив, которые дают старт программе долгосрочного финансирования компаний США, работающих в России. Эксимбанк представляет собой официальное агентство США в области кредитования экспорта и занимается предоставлением ссуд, гарантий, а также страхованием экспортных кредитов в поддержку американских компаний, стремящихся расширить свое присутствие на глобальном рынке. В 2001 фин.г. Эксимбанк выделил средства на финансирование американского экспорта в разные страны мира в 12,5 млрд.долл. Руководство Эксимбанка входит в число ключевых участников сформированной президентом Дж. Бушем команды по решению вопросов торговли и внешней политики, а также политики в области экономического стимулирования.

С 16 мая 2002г. Банк возобновляет свои программы поддержки долгосрочного финансирования американского экспорта в Россию. С 1998г. Эксимбанк осуществлял в России программы только по краткосрочному и среднесрочному кредитованию. Решение о расширении диапазона деятельности Банка было принято после недавно проведенного администрацией США межведомственного анализа рискового рейтинга России. Как заявил вице-президент Эксимбанка Э.Агирре

(Eduardo Aguirre), это решение является следствием повышения экономических показателей России и ее приверженности курсу экономических реформ. Оно создаст дополнительные возможности для более полного освоения этого масштабного и важного рынка американскими экспортерами. В 2002 фин.г. Эксимбанк выделил 156,7 млн.долл. на поддержку широкого спектра экспортных сделок с Россией, начиная от продажи швейного оборудования, инженерных услуг и оборудования для модернизации НПЗ и кончая поставками оборудования для больниц и медучреждений. Общий объем участия Эксимбанка в финансировании экспорта в Россию составляет 1,8 млрд.долл.

Возобновляемые источники энергии. В Банке сформирован специальный Консультативный комитет (Renewable Energy Exports Advisory Committee), который будет консультировать его и давать рекомендации по содействию увеличению поддержки компаний-экспортеров США, работающих в отраслях, связанных с возобновляемыми источниками энергии. За последние 20 лет Банк профинансировал американский экспорт в этой области на 2 млрд.долл. Данная инициатива согласуется с провозглашенной президентом Дж.Бушем Национальной энергетической политикой, которая предусматривает увеличение экспорта экологически безопасных и готовых к использованию американских технологий, способствующих сохранению окружающей среды и энергосбережению.

Консультативный комитет из 12 членов будет заниматься вопросами солнечной, ветровой, геотермальной, гидроэлектрической энергии и энергии биомассы. Председателем этого Комитета является бывший замминистра энергетики США У.Хенсон Мур (W.Henson Moore), который в наст. вр. занимает должность президента Американской ассоциации лесной и бумажной промышленности. В состав Комитета входят американские экспортеры, руководители торговых ассоциаций, а также один из представителей сообщества неправительственных экологических организаций.

Медоборудование. В 2001 фин.г. Банк профинансировал американский экспорт на этом направлении на 168 млн.долл. (в целом, с 1999г. его финансирование достигло 341,9 млн.долл.). В дальнейшем Эксимбанк намерен автоматически финансировать местные издержки иностранного покупателя в 15% контрактной цены, когда Банк участвует в финансировании экспортной сделки по продаже за рубеж произведенного в США медоборудования. Взят курс на то, чтобы эта услуга стала стандартным элементом поддержки Банка этой отрасли промышленности, а не представлялась бы на индивидуальной основе. Устанавливаются максимальные, более мягкие сроки возвращения кредитных средств (до 7 лет). Эксимбанк намерен осуществлять эту инициативу в течение 2 лет в качестве экспериментальной программы, после чего проанализирует достигнутые результаты.

ТУРКМЕНИЯ

Торгово-промышленная палата Туркменистана была образована в 1959г. В условиях независимого Туркменистана ее деятельность регулируется принятым в 1994г. Законом «О Торгово-промышленной палате».

В соответствии с положениями Закона, палатой в 1994г. был разработан Устав, принятый на первом учредительном съезде. Согласно этому документу ТПП является общественно-хозяйственной организацией, объединяющей предприятия, организации, предпринимателей независимо от форм собственности, призванной выражать и защищать их интересы. Основной задачей палаты является содействие развитию экономики Туркменистана, интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленности, финансовой и торговой инфраструктуры, расширению различных видов и форм предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей Туркменистана с другими государствами.

Учредителями ТПП являются кабинет министров, министерства экономического блока и ряд банков. Они поставили перед торговой палатой задачи по оказанию практической помощи ее членам в проведении операций на внешнем рынке и освоению новых форм сотрудничества. На ТПП было возложено проведение экспертиз по контролю качества и комплектности товаров, а также формирование реестра предприятий и организаций с определением рейтинга их партнерской надежности.

Первый съезд избрал руководящие органы ТПП, определил штатное расписание и структуру аппарата. Палата состоит из 5 отделов: отдел работы с членами палаты и международного сотрудничества, отдел выставок и конференций, правовой отдел, отдел бухгалтерского учета и хозяйственно-административный отдел. Согласно штатному расписанию в ТПП работает 200 чел.

В структуру торговой палаты входит арбитраж, деятельность которого сводится к роли «третейского судьи» без права окончательного решения по спорным вопросам. Во всех велятах созданы структурные подразделения ТПП. Основная их задача – проводить товарную экспертизу всех поступающих грузов в веляты, однако она ограничивается лишь визуальным осмотром.

В торговой палате Туркменистана зарегистрировано 167 членов. В их число входят министерства нефтегазовой сферы, пищевой, текстильной промышленности, банки, крупные госпредприятия Туркменистана. 4% членов составляют иностранные фирмы и ряд физлиц. Контроль за деятельностью ТПП возложен в правительстве на заместителя председателя кабинета министров, министра текстильной промышленности Д. Геокленову.

ТПП Туркменистана установила связь с 24 торговыми палатами других государств и заключила с ними соглашения о сотрудничестве. В мае 1993г. подписано соглашение о сотрудничестве с ТПП РФ, в апр. 1996г. – с Московской торгово-промышленной палатой. Соглашения были подписаны с промышленными палатами ряда субъектов РФ – Кабардино-Балкарией (сент. 1993г.), Татарстаном (дек. 1998г.). ТПП имеет соглашения о сотрудничестве с Иракской, Измирской, Стамбульской, Сирийской палатами. Китайским Комитетом содействия развитию международной торговли. Индийской организацией экспортеров. Из стран СНГ, кроме России, заключены соглашения с Казахстанской и Таджикской палатами. С 1996г. рассматривается проект соглашения о сотрудничестве

ве с Украинской палатой, однако кабинет министров пока не дал разрешения ТПП Туркменистана подписать его. Большинство соглашений остаются фактически нереализованными со дня их подписания. ТПП Туркменистана не проявляет в этом направлении активности.

Основная деятельность торговой палаты направлена на проведение тематических выставок. Наибольшая активность наблюдалась в 1998-99 гг., когда проводилось по 8-9 выставок в год. Но из-за ограниченности средств в последнее время ежегодно проводится 1-2 выставки. Препятствием служит и чрезмерная бюрократизация госаппарата, слишком долго рассматривающего предложения о мероприятиях палаты, не укладываясь в необходимые сроки. Разрешение на проведение универсальной выставки в апр. 2002 г. по тематике «Белый город – Ашхабад 2002» рассматривалось полгода. В результате число участников сузилось до уже известных фирм, которые в наст. вр. ведут застройку Ашхабада.

Перспективной формой сотрудничества Торгово-промышленной палаты является организация презентаций зарубежных фирм, включающая проведение семинаров, «круглых столов» с представителями туркменских министерств, ведомств и госпредприятий. С 1999 по 2001 г. прошли презентации венгерских, турецких, немецких фирм, в ходе которых был заключен ряд протоколов о намерениях и контрактов. Идет подготовка к представлению в Туркменистане деловых кругов и коммерческих предприятий Польши.

Было бы целесообразно использовать это направление работы с торговой палатой Туркменистана для презентации наших разработок и установления деловых контактов в нефтегазовой сфере, пищевом, транспорте, строительстве, сельхозмашиностроении. Развитие этого вида сотрудничества представляется важным, поскольку в торговой палате Туркменистана практически не сложилась система работы с российскими предпринимателями. Работники палаты имеют поверхностные сведения о российских фирмах, работающих в Туркменистане и их реестр отсутствует. В ТПП Туркменистана прервана связь с российскими торговыми палатами. Имеющиеся информационные материалы датированы 1996-98 гг.

Отдельные российские предложения были опубликованы в коммерческом вестнике, который палата выпускает малым тиражом. В основном там представлены турецкие, иранские и украинские фирмы.

Торговая палата Туркменистана не может напрямую дать сведения о коммерческих структурах, работающих на туркменском рынке, т.к. не проводит его маркетинга и не имеет реестра надежных партнеров. По мнению работников палаты, количество относительно благополучных национальных фирм не превышает 10% от их общего числа.

Несмотря на то, что общее продвижение российского бизнеса на туркменский рынок явно затруднено в силу нерешенности главных проблем торгово-экономического сотрудничества, включая нарастающие кризисные явления в туркменской экономике, негативное отношение официального Ашхабада к развитию связей с Россией в целом, неудовлетворительный инвестиционный климат и отсутствие легальной конвертации мана-та, наши торгово-экономические связи с Туркме-

нистаном все же имеют значительные возможности для развития. Наблюдается определенный рост коммерческих предложений со стороны туркменских предпринимателей. На потребительском рынке имеется широкая номенклатура российских товаров, включая продукты питания, косметику, бытовую химию, автомобили и запчасти к ним. **В 2001 г. в страну было экспортировано 6,5 тыс. российских автомобилей.** Поступление товаров обеспечивают большей частью «челноки», являющиеся важной основой частного сектора экономики Туркменистана. Заметно определенное падение спроса на товары турецкого и иранского производства, ранее постоянно присутствовавшие на туркменском рынке.

УЗБЕКИСТАН

Внешняя торговля Узбекистана (без учета перемещенных услуг). По данным таможенной статистики Узбекистана, его внешнеторговый оборот без учета перемещенных услуг за 2001 г. составил 4574,3 млн.долл. (96,3% от объемов за 2000 г.), в т.ч. экспорт – 1768,5 (80,7%), импорт – 2805,7 млн.долл. (109,6%). Превышение товарного импорта Узбекистана над экспортом составило 1037,2 млн.долл.

Минмакроэкономстат Узбекистана, внешне-торговый оборот страны за 2001 г. включая перемещенные услуги, представил в показателях: товарооборот – 6402 млн.долл.; экспорт – 3265; импорт – 3137; сальдо торгового баланса – 128 млн.долл.

Последний показатель особенно важен, он говорит о том, что внешнеэкономический комплекс обеспечил поступление в государственную казну 128 млн.долл. Этот показатель резко контрастирует с превышением товарного импорта над экспортом на сумму более 1 млрд.долл., что соответствует данным таможенной статистики за 2001 г.

Наиболее неприятным оказалось положение в отрасли, которая является символом энергетической независимости Узбекистана, – в нефтегазовом комплексе.

По итогам 2001 г. экспортное задание в целом в нефтегазовой отрасли было выполнено на 99,2%, экспорт нефтепродуктов за 2001 г. выполнен на 53% от годового задания. Процент выполнения поставок по дизтопливу – 55,4, техническому маслу – 43,1, сжиженному газу – 25,6, автобензину – 24,3.

Основной статьей узбекского экспорта в 2001 г. оставался хлопок, в товарном экспорте его доля составила 57,4%.

Исходя из удельного веса в товарообороте Узбекистана в 2001 г., в первую десятку его торговых партнеров, вошли **Россия** (21,9%), **Корея** (9,0%), **Турция** (5,5%), **Украина** (5,3%), **Германия** (5,2%), **Казахстан** (5,1%), **Великобритания** (5,1%), **Швейцария** (3,8%), **США** (3,2%), **Япония** (2,9%).

Удельный вес стран СНГ и дальнего зарубежья во внешней торговле Узбекистана, в %, в скобках – показатели 2000 г.

	Товарооборот	Экспорт	Импорт
СНГ	38,3 (39,1)	39,3 (41,3)	37,7 (37,2)
Дальнее зарубежье	61,7 (60,9)	60,7 (58,7)	62,3 (62,8)

Во внешнем обороте Узбекистана с государствами Центральной Азии по итогам 2001 г. 1 место занимает Казахстан (5,1% от всего товарооборота), остальные государства ЦА играют второстепенную роль во внешней торговле Узбекистана. Отно-

шения между центральноазиатскими государствами серьезным образом сказываются на торгово-экономических отношениях Узбекистана с соседями. Набирает силу дискуссия вокруг вопроса о плате за воду из Токтогульского водохранилища на киргизской территории, которая используется на полях Узбекистана. По техническим или другим причинам случались прекращения поставок узбекского газа в Киргизию.

В сфере внешнеэкономического законодательства следует выделить постановление Кабинета министров о введении с 1 марта 2001г. товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), основанной на Гармонизированной Системе описания и кодирования товаров (версия 1996г.).

Постановлением Кабинета министров «О мерах по дальнейшей либерализации валютного рынка» от 22 июня 2001г. поставлен ряд задач по резкому увеличению поступления конвертируемой валюты на рынок

Узбекистана, созданию консолидированного стабилизационного фонда в СКВ для устойчивого развития внебиржевого валютного рынка. Этим постановлением было подтверждено требование поставки узбекских товаров зарубежным покупателям обязательно на условиях предварительной оплаты под встречную банковскую гарантию или страховой полис.

3 июля 2001г. было принято Постановление правления ЦБ, министерства финансов, Государственного налогового комитета «Об утверждении о порядке приема наличной иностранной валюты в оплату товаров и услуг на территории Узбекистана», вступившее в силу 13 июля 2001г. Допускается прием в оплату за реализованные товары и услуги не только долл. США, но также английских фунтов стерлингов, евро швейцарских франков, японских йен. Таким расширением перечня валют обеспечивается максимальное при данных условиях поступление инвалюты, что соответствует и реальным потребностям национальной экономики, и духу правительственных постановлений.

С 10 июля 2001г. вступили в силу Положение о Консолидированном стабилизационном фонде и Положение о порядке проведения операций по покупке и продаже инвалюты на внебиржевом валютном рынке.

Постановлением Кабинета министров «О дополнительных мерах по либерализации внебиржевого валютного рынка» от 18 июля 2001г. скорректирован порядок получения узбекскими импортерами лицензий ЦБ РУ на приоритетное право конвертации нацвалюты в СКВ в пределах лимитов, устанавливаемых ежеквартально для уполномоченных банков.

25 окт. 2001г., вышло постановление Кабинета министров о мерах по унификации обменных курсов на внутреннем валютном рынке, за которым последовали активные действия ЕБРР, США, Швейцарии и Японии с предоставлением Узбекистану ряда кредитов и граншей.

Инвестиции

Законодательные и нормативные акты. Порядок реализации иноинвестиций, а также гарантии и меры защиты прав иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на

территории Республики Узбекистан. Обзор включает нормативные акты, имеющие юридическую силу на 1 фев. 2002г.

I. Нормативные акты об иностранных инвестициях. Правовой режим. Доступ к информации.

Законодательство об иностранных инвестициях состоит из Закона «Об иностранных инвестициях», Закона «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» и иных актов законодательства.

Государство гарантирует и защищает все права иноинвесторов при осуществлении ими инвестиционной деятельности на территории РУ.

Иностранным инвесторам и иностранным инвестициям предоставляются справедливый и равноправный режим, полная и постоянная их защита и безопасность. Такой режим не может быть менее благоприятным, чем режим, определенный в международных договорах РУ.

Правовой режим для иностранных инвестиций не может быть менее благоприятным, чем соответствующий режим для инвестиций, осуществляемых юридическими и физическими лицами РУ.

Акты законодательства, в т.ч. ведомственные нормативные акты, а также судебные решения, затрагивающие каким-либо образом интересы иностранных инвесторов, должны быть им доступны, а в случаях, прямо предусмотренных законодательством РУ – опубликованы.

Иноинвестициями на территории РУ признаются все виды материальных и нематериальных благ и прав на них, в т.ч. права на интеллектуальную собственность, а также любой доход от иноинвестиций, вкладываемые иноинвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности, не запрещенных законодательством, преимущественно в целях получения прибыли (дохода).

Доход, вкладываемый иноинвесторами в качестве реинвестиций в объекты предпринимательской и иных видов, согласно вышеназванных Законов РУ и подзаконных актов, означает любые средства, полученные от инвестирования в РУ, включая прибыль, проценты, дивиденды, роялти, лицензионные и комиссионные вознаграждения, платежи за техническую помощь, техобслуживание и другие формы вознаграждения.

Иностранными инвесторами в РУ могут быть: иностранные государства, административные или территориальные органы иностранных государств; международные организации, основанные в соответствии с соглашениями или другими договорами между государствами или являющиеся субъектами международного публичного права; юрлица, любые иные товарищества, организации или ассоциации, основанные и действующие в соответствии с актами законодательства иностранных государств; физлица, являющиеся гражданами иностранного государства, лица без гражданства и граждане РУ, постоянно проживающие за границей.

Иностранные инвесторы могут осуществлять инвестиции на территории Узбекистана путем: долевого участия в уставных фондах и ином имуществе хозяйственных обществ и товариществ, банков, страховых организаций и других предприятий, созданных совместно с юридическими и (или) физическими лицами РУ; создания и развития хозяйственных обществ и товариществ, бан-

ков, страховых организаций и других предприятий, полностью принадлежащих иноинвесторам; приобретения имущества, акций и других ценных бумаг, включая долговые обязательства, эмитированные резидентами РУ; вложения прав на интеллектуальную собственность, включая авторские права, патенты, товарные знаки, полезные модели, промышленные образцы, фирменные наименования и ноу-хау, а также деловую репутацию («гудвилл»); приобретения концессий, включая концессии на разведку, разработку, добычу либо использование природных ресурсов; приобретения права собственности на объекты торговли и сферы обслуживания, на жилые помещения вместе с земельными участками, на которых они размещены, а также права владения и пользования землей (в т.ч. на основе аренды) и природными ресурсами.

Иноинвесторы могут осуществлять инвестиции на территории Узбекистана и в иных формах, не противоречащих действующему законодательству. Изменение форм, в которых первоначально или повторно осуществляются иноинвестиции, не приводит к изменению их квалификации в качестве инвестиций.

Под предприятиями с иностранными инвестициями на территории РУ понимаются предприятия, в которых иноинвестиции составляют не менее 30% акций (долей, паев) или уставного фонда. Они действуют в любых организационно-правовых формах, не противоречащих законодательству. Одним из участников предприятия с иноинвестициями обязательно должен являться иноинвестор. Большинство предприятий с иноинвестициями создаются в формах: ООО, ОАО или ЗАО.

Предприятие с иноинвестициями может быть создано путем его учреждения, либо в результате приобретения иноинвестором доли участия (пая, акций) в ранее учрежденном предприятии без иноинвестиций или приобретения такого предприятия полностью, в т.ч. в ходе процесса приватизации. Предприятие с иноинвестициями приобретает права юрлица с момента госрегистрации.

Предприятие с иностранными инвестициями может создавать на территории РУ и за ее пределами дочерние предприятия, филиалы с правами юрлица, а также представительства и другие обособленные подразделения, не являющиеся юрлицами, с соблюдением требований законодательства РУ.

Иноинвестор, в соответствии с принципами международного права и вышеуказанными Законами имеет право: самостоятельно определять объемы, виды и направления осуществления инвестирования; заключать договоры с юридическими и физическими лицами для осуществления инвестиционной деятельности; владеть, пользоваться и распоряжаться своими инвестициями и результатами инвестиционной деятельности; самостоятельно принимать решение о патентовании за рубежом и в РУ принадлежащих ему изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, полученных в результате инвестиционной деятельности в РУ; самостоятельно и свободно распоряжаться доходом (включая его беспрепятственную репатриацию), полученным в результате инвестиционной деятельности; привлекать в РУ денежные средства в виде кредитов и займов; использовать средства в нацвалюте на своих счетах

для приобретения инвалюты на внутреннем валютном рынке Узбекистана; приобретать права на земельные участки в случаях и на условиях, предусмотренных законодательством; использовать имущество и любые имущественные права, принадлежащие ему на праве собственности, в качестве обеспечения по всем видам принятых им обязательств, включая обязательства, направленные на привлечение заемных средств, в соответствии с законодательством РУ; на получение адекватной компенсации в случае реквизиции его инвестиций и иных активов; получать возмещение убытков, причиненных в результате незаконных действий (бездействия) и решений органов госуправления, органов госвласти на местах и их должностных лиц.

Иноинвесторы при осуществлении инвестиционной деятельности на территории РУ обязаны: соблюдать действующее законодательство РУ; уплачивать налоги и производить иные платежи в соответствии с законодательством РУ; отвечать по договорным обязательствам, взятыми им в связи с инвестированием; получать заключения экспертизы инвестиционных проектов в части соблюдения санитарно-гигиенических, экологических и иных требований; воздерживаться от любых форм прямого и (или) косвенного незаконного воздействия на своих партнеров по инвестиционной деятельности или на органы госуправления с целью получения дополнительных льгот и преимуществ по сравнению со своими конкурентами.

Иноинвестор несет ответственность за нарушение законодательства РУ на общих основаниях и отвечает своим имуществом, принадлежащим ему на праве собственности, на которое может быть обращено взыскание в соответствии с законодательными актами РУ.

Хозяйственность иноинвесторов, в т.ч. по созданию, продаже, реорганизации или ликвидации предприятий с иноинвестициями, их дочерних предприятий, филиалов и иных структур, а также хозяйственных ассоциаций и объединений, формированию фондов предприятий с иноинвестициями, заключению арендных и иных договоров, регулируются законодательством РУ.

Предприятия с иноинвестициями уплачивают налоги и платежи в соответствии с законодательством РУ, включая платежи по соцстрахованию и соцобеспечению за своих работников, являющихся гражданами РУ.

Все расходы предприятий с иноинвестициями в инвалюте должны обеспечиваться за счет их собственных валютных поступлений, а также других разрешенных законодательством РУ источников получения инвалюты.

Предприятия с иноинвестициями самостоятельно осуществляют экспортно-импортные операции с соблюдением требований законодательства РУ. Экспорт продукции собственного производства не подлежит лицензированию и квотированию.

Предприятия с иноинвестициями вправе без лицензии импортировать продукцию для собственных производственных нужд в соответствии с законодательством РУ. Порядок определения продукции собственного производства, поставляемой на экспорт, и продукции, импортируемой предприятиями для собственных нужд определены Постановлениями Кабинета министров РУ.

Имущество, ввозимое иноинвесторами в РУ для собственных производственных нужд, а также для личных нужд иноинвесторов и граждан иностранных государств, находящихся в РУ в соответствии с заключенными с иноинвесторами трудовыми договорами, не облагаются таможенной пошлиной.

Предприятия с иноинвестициями самостоятельно устанавливают перечень, порядок образования и использования фондов предприятия. Трудовые отношения работников предприятий с иноинвестициями регулируются законодательством РУ. Предприятия с иноинвестициями осуществляют учет и отчетность в порядке, установленном законодательством РУ. Они ведут бухгалтерские книги и записи в нацвалюте РУ, а также, по своему усмотрению, в СКВ.

Государство гарантирует и защищает права иноинвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории РУ. Не допускается дискриминация в отношении иноинвесторов в связи с их гражданством, местом жительства, вероисповеданием, местом проведения экономической деятельности, а также в зависимости от страны происхождения инвесторов или инвестиций с учетом обеспечения реализации международных договоров РУ.

Акты законодательства, в т.ч. ведомственные нормативные акты, не имеют обратной силы в случаях, если их исполнение наносит ущерб иноинвестору или иноинвестициям.

В случае если последующее законодательство РУ ухудшает условия инвестирования, то к иноинвестициям в течение 10 лет с момента инвестирования применяется законодательство, действовавшее на дату инвестирования. Иноинвестор имеет право по своему усмотрению применять те положения нового законодательства, которые улучшают условия его инвестирования.

Органы госуправления и органы госвласти на местах не вправе вмешиваться в хозяйственность иноинвесторов, осуществляемую в соответствии с законодательством РУ.

Доходы иноинвестора, полученные в РУ, могут быть реинвестированы на территории РУ или использованы любым иным способом по усмотрению иноинвестора.

Предприятия с иноинвестициями в соответствии с законодательством имеют право: открывать, использовать и распоряжаться счетами в любой валюте, в любом банке на территории РУ, а также за ее пределами; получать и возвращать ссуды в инвалюте. Ограничение использования либо принудительное снятие средств со счетов предприятия с иноинвестициями со стороны органов госуправления может быть осуществлено исключительно в порядке, установленном законом.

Иноинвесторам гарантируется свободный перевод денежных средств в инвалюте в РУ и из нее без ограничений при условии уплаты ими налогов и других обязательных платежей в порядке, установленном законодательством РУ. Такие переводы включают в себя: первоначальные и дополнительные суммы для поддержания либо увеличения иноинвестиций; доход от осуществления инвестиций; средства, полученные в качестве возмещения за причиненные убытки; платежи, осуществленные в порядке исполнения договоров; выручку от продажи всех или части иноинвестиций; платежи,

возникающие вследствие урегулирования спора, включая любое судебное или арбитражное решение; зарплату и другие выплаты работникам; средства из других источников, полученные в соответствии с законодательством.

Законом РУ «О гарантиях и мерах защиты прав иноинвесторов» констатировано, что с учетом норм международного права государство может приостановить репатриацию средств иноинвестора на условиях не дискриминационного применения актов законодательства в случаях неплатежеспособности и банкротства предприятий с иноинвестициями или защиты прав кредиторов, уголовных деяний или административных правонарушений, совершенных иноинвестором – физлицом, либо иной необходимости приостановления такой репатриации в соответствии с судебным или арбитражным решением.

Иноинвестор имеет право на прекращение инвестиционной деятельности в РУ в порядке, установленном законодательством; имеет право на свободную репатриацию в денежной либо натуральной форме своих активов, полученных в результате прекращения инвестиционной деятельности, без ущерба для выполнения обязательств иноинвестора в отношении РУ либо других кредиторов.

II. Порядок создания, госрегистрации и ликвидации предприятий с иноинвестициями. Принято Постановление Кабинета министров РУ от 2 июля 1997г. №336 «О порядке создания, госрегистрации и ликвидации предприятий с иноинвестициями в Республике Узбекистан», в которое в последствии были внесены изменения.

С 1 апр. 1998г. к предприятиям с иноинвестициями, подлежащим госрегистрации, относятся предприятия, отвечающие условиям: размер уставного фонда предприятия не может быть менее суммы, эквивалентной 150000 долл.; одним из участников предприятия обязательно является иностранное юрлицо; доля иноинвестиций составляет не менее 30% уставного фонда предприятия.

Согласно вышеуказанному Постановлению предприятия с иноинвестициями проходят правовую экспертизу и госрегистрацию в соответствующих территориальных органах минюста РУ (далее по тексту – «регистрарующий орган»).

Предприятия представляют в регистрирующий орган следующие документы: заявление о государственной регистрации; оригиналы и по одной нотариально заверенной копии учредительных документов (протокол учредительного собрания, учредительный договор и устав) в зависимости от организационно-правовой формы предприятия с иноинвестициями; банковский платежный документ, свидетельствующий о внесении на временные накопительные сумовой и валютный счета 30% от указанного в учредительных документах уставного фонда, или таможенный документ, подтверждающий ввоз на территорию РУ имущества или оборудования в счет первоначального взноса. Банковский платежный документ на сумму, эквивалентную 50 тыс.долл.; банковский платежный документ об уплате установленного размера государственной пошлины за регистрацию предприятия; выписку об иностранном учредителе из торгового реестра по месту его регистрации и рекомендательное письмо банка, легализованные в установленном порядке консульским учреждением с соот-

ветствующим переводом; документы, требуемые законодательством при наличии в уставе регистрируемого предприятия лицензируемых видов деятельности; документ, подтверждающий почтовый адрес предприятия; торговые и торгово-посреднические предприятия, кроме вышеперечисленных документов, также представляют документы, подтверждающие наличие у них соответствующих их уставной деятельности торговых, складских площадей и оборудования, в т.ч. для розничных торговых предприятий — контрольно-кассовых аппаратов или средств на их приобретение либо аренду.

Если в качестве первоначального взноса в уставной фонд выступает интеллектуальная собственность, то предприятие должно представить в регистрирующий орган заключение госкомитета РУ по науке и технике об ее оценке.

В целях представления и защиты своих интересов на территории Узбекистана иностранные коммерческие организации вправе открывать свои представительства.

Под иностранными коммерческими организациями понимаются фирмы, компании, корпорации, общества, партнерства и другие организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности, которые в соответствии с законодательством иностранного государства имеют право открывать представительства за рубежом, а также торговые (коммерческие) представительства органов госвласти и управления (министерств, федеральных округов) иностранных государств, при наличии разрешения соответствующего полномочного органа иностранного государства.

Открытие представительств осуществляется путем их аккредитации в министерстве внешних экономических связей Республики Узбекистан.

Согласно действующему законодательству РУ представительства не являются юрлицами, не осуществляют хозяйственную или иную коммерческую деятельность. Представительство не является налогоплательщиком. Налогообложение инофирмы, иностранных и местных сотрудников представительства осуществляется в соответствии с законодательством РУ.

Иностранная коммерческая фирма, заинтересованная в открытии на территории РУ своего представительства, подает в аккредитирующий орган заявление, в котором указываются: информация о деятельности инофирмы; подробная информация о деловых и иных связях с предприятиями и организациями РУ, заключенных договорах и соглашениях, выполнению которых будет содействовать представительство; перспективы развития сотрудничества; срок, на который запрашивается разрешение на открытие представительства.

К заявлению прилагаются документы:

— по представительствам коммерческих организаций — учредительные документы инофирмы согласно законодательству государства регистрации инофирмы; по представительствам органов госвласти и управления — нормативный акт или другой документ, определяющий статус и компетенцию органа, намеревающегося открыть представительство;

— документ, подтверждающий официальную регистрацию в стране местонахождения инофирмы, выданный соответствующим госорганом

(свидетельство о госрегистрации или выписка из торгового реестра);

— доверенность, выданная инофирмой главе представительства, с указанием полных паспортных данных и предоставляемых ему полномочий;

— гарантийное письмо юр. или физлица РУ, являющегося собственником нежилого помещения, подтверждающее готовность предоставить в аренду или реализовать представительству данное помещение; положение о представительстве, утвержденное руководством инофирмы и скрепленное ее печатью.

Вышеуказанные документы должны быть легализованы в установленном порядке в консульском учреждении РУ в стране регистрации инофирмы, а в случае отсутствия такового — в МИД государства регистрации инофирмы, в консульском учреждении или диппредставительстве данной страны в РУ с последующим заверением в консульском управлении МИД РУ. Документы представляются с нотариально заверенным переводом на государственный либо русский язык.

За аккредитацию представительства взимается плата в СКВ. Разрешение на открытие представительства выдается аккредитирующим органом на срок от одного до трех лет, с возможностью последующего его продления, при условии заблаговременного обращения инофирмы в аккредитирующий орган.

Представительства, осуществляющие свои функции на долговременной основе, раз в 3 года представляют в аккредитирующий орган обновленные документы, указанные выше.

Для аккредитации иностранного сотрудника представительство подает в аккредитирующий орган письменное заявление, подписанное уполномоченным лицом (главой представительства или руководителем Фирмы).

К заявлению на аккредитацию прилагаются документы: личный листок в 2 экземплярах на узбекском и английском языках; 2 фотокарточки размером 3x4; письмо-подтверждение о приеме на работу в представительство, подписанное уполномоченным лицом с легализацией в порядке, указанном выше; сертификат об отсутствии ВИЧ-инфекции; копия национального паспорта.

Аккредитованные иностранные сотрудники вправе осуществлять трудовую деятельность без получения разрешения министерства труда РУ на трудовую деятельность только в аккредитованном представительстве.

Представительство вправе осуществлять расчеты, связанные с покрытием расходов для собственных нужд. Представительства осуществляют расчеты из средств, выделенных инофирмой.

За госрегистрацию СП, их дочерних предприятий и филиалов взимается пошлина в нацвалюте в 5 минимальных зарплат, а также 500 долл.

За госрегистрацию иностранных предприятий со 100% инвестициями, их дочерних предприятий и филиалов взимается пошлина в 2000 долл.

Указанные суммы госпошлины в инвалюте уплачиваются в нацвалюте по курсу ЦБ на день оплаты, регистрирующему органу представляется документ, подтверждающий легитимность уплаченных средств.

Налогообложение предприятий с иноинвестициями. В целях стимулирования создания и эффективной деятельности производственных пред-

приятый с иноинвестициями, производящих экспортноориентированную и импортозамещающую продукцию, а также осуществляющих инвестирование в экономику Узбекистана, применяются налоговые стимулы и льготы, а также ставки налогов и иных платежей.

К производственным предприятиям с иноинвестициями относятся иностранные, дочерние и совместные предприятия, в уставной деятельности которых на долю собственного производства и (или) сервисного обслуживания выпускаемой продукции приходится более 60% от общего объема выручки от хозяйственности.

С 1 янв. 1997г. для производственных предприятий дополнительно к действующим гарантиям и льготам, относятся следующие виды налоговых льгот:

– увеличен период освобождения от налога на прибыль до 7 лет для производственных предприятий с иноинвестициями, осуществляющих капитальные вложения в проекты, включенные в инвестиционную программу РУ;

– снижены ставки налога на прибыль для производственных предприятий с иноинвестициями, с долей иностранного капитала в уставном фонде 50% и более, в зависимости от величины уставного фонда (от суммы, эквивалентной 300 тыс. до 1 млн.долл. – в 20%; от суммы в 1 млн.долл. и выше – в 16%).

– освобождены вновь создаваемые производственные предприятия с иноинвестициями, производящие экспортноориентированную и импортозамещающую продукцию (от уплаты налога на прибыль на 5 лет с момента начала производства, если в объеме производства более 25% составляют товары детского ассортимента. В последующие годы налог на прибыль этих предприятий, взимается по ставке, сниженной в 2 раза, против действующей; от уплаты налога на прибыль сроком на 2г. с момента начала производства, если доля иностранного капитала в уставном фонде предприятия составляет 50% и более).

Освобождена от налогообложения прибыль производственных предприятий с иноинвестициями с долей иностранного капитала в уставном фонде 50% и более, направляемая на развитие и расширение производства.

Также от уплаты налога на доходы (прибыль) сроком на 3г. с момента начала производства освобождены вновь создаваемые в сельской местности производственные предприятия с участием иноинвестиций. Установлено, что по истечении указанного срока в течение последующих 2 лет ставки налога на доходы (прибыль) для указанных СП устанавливается в 50% от действующей ставки.

В Республике Узбекистан на основе законодательной базы государства имеется система правовых гарантий и льгот для привлечения иноинвестиций. На практике данная система пока не обеспечивает в полном объеме интересы инвесторов, что связано с несовершенным механизмом взаиморасчетов и конвертации местной валюты.

Финляндия

Отменив в 1957г. большую часть количественных ограничений во внешней торговле, Финляндия присоединилась к системе европейских соглашений о свободной торговле в 1961г., став

членом ЕАСТ. Соглашение Финляндии о свободной торговле с ЕЭС вступило в силу в 1974г., как и ряд двухсторонних соглашений с отдельными восточноевропейскими странами о снятии торговых барьеров. Распад структуры торговых отношений с Советским Союзом в начале 1990гг. привел к возрастанию значимости Западной Европы для Финляндии. Соглашение между странами-членами ЕАСТ и ЕС о Европейском экономическом пространстве вступило в силу в начале 1994г. С 1 янв. 1995г. Финляндия является полноправным членом ЕС.

Участие в региональных интеграционных организациях. Финляндия является членом Банка международных расчетов с 1930г., МВФ и МБРР – с 1948г., ГАТТ-ВТО – с 1950г., ООН и Северного Совета – с 1955г., членом Международной финансовой корпорации – с 1956г., ЕАСТ – с 1961г., ОЭСР – с 1969г., Совета Европы – с 1989г., ЕБРР – с 1991г.

С 25 марта 2001г. Финляндия, наряду со всеми Северными странами, входит в зону действия Шенгенского соглашения.

Финляндия является членом ряда региональных организаций, в частности Совета государств Балтийского моря, Совета стран Баренцево-Евродарктического региона, Арктического совета.

Активное участие в деятельности ЕС определено как приоритетное направление внешней политики страны. С 1 янв. 1999г. Финляндия – член Европейского валютного союза (ЕВС). С дек. 1998г. выдвинутая и разработанная Финляндией инициатива «Северное измерение» является официальной концепцией внешней политики и сотрудничества ЕС на Севере Европы. Финляндия успешно использовала период своего председательства в ЕС (II пол. 1999г.) для активизации участия страны в деятельности Евросоюза и продвижения своих интересов. в Северном регионе ЕС.

Финляндия успешно адаптировалась к членству в ЕС. На долю ЕС приходится 55% внешнеторгового оборота страны. Правительство активно поддерживает значительно усилившуюся в годы членства в ЕС тенденцию к укрупнению финских национальных компаний и фирм путем их слияния, а также процесс интернационализации деятельности финских компаний и банков. Значительно возрос импорт капитала в Финляндию, направляющийся в электротехническую и электронную промышленность, информационные технологии. **Преимущества Финляндии** для иностранных инвесторов **являются высокая конкурентоспособность страны** (по данным Всемирного экономического форума, **I место в мировом рейтинге в 2001г.**), политическая стабильность, надежность телекоммуникаций, легкость в освоении новых технологий и организации предпринимательской деятельности, высокий образовательный уровень рабочей силы.

Центральными проблемами финской экономики после вступления страны в ЕС по-прежнему остаются один из самых высоких среди промышленно развитых европейских стран уровень безработицы (9,4% в 2001г.), ситуация в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, высокий уровень налогообложения.

Успешное выступление Финляндии в роли председателя ЕС позволило руководству страны заявить о завершении этапа адаптации в рамках

Европейского Союза и заметно активизировать свои выступления по различным аспектам внешней и особенно внутренней политики ЕС, прежде всего по вопросам институциональной реформы ЕС. Финляндия настойчиво выступает за равноправное положение малых и крупных стран-членов ЕС.

В 2001г. наиболее важными для Финляндии событиями в рамках Евросоюза стали проведение второй конференции министров иностранных дел ЕС и стран-партнеров по Северному измерению в Люксембурге (апр.) и принятие на саммитах ЕС в Стокгольме (март) и Гетеборге (июнь) принципиальных решений по дальнейшему продвижению «Северного измерения».

Во многом благодаря активной позиции Финляндии, в 2001г. произошли существенные подвижки в отношении международных финансовых организаций к финансированию проектов «Северного измерения». Евросоюз принял решение о распространении полномочий Европейского инвестиционного банка на финансирование природоохранных объектов в России, создана рабочая группа МФО и КЕС по «Природоохранному партнерству в рамках «Северного измерения», инициировано создание «Экологического фонда «Северного измерения». В отсутствие специального финансирования со стороны ЕС, подключение МФО открывает возможности реализации ряда крупных и важных для России проектов, в частности Юго-Западных водоочистных сооружений в Санкт-Петербурге.

Финляндия высоко оценила итоги деятельности Швеции как страны-председателя ЕС по продвижению «Северного измерения». Финляндия провела в 2001г. два крупных международных форума по «Северному измерению» под патронажем правительства страны. По заявлению премьер-министра Пааво Липпонена, «Северное измерение» является важным стимулом экономического развития, первоначальным этапом экономической интеграции в регионе Балтийского моря. Для дальнейшего развития «Северного измерения» необходимо активное подключение международных финансовых организаций, координация действий ЕС и России при проработке крупных проектов, использование имеющихся финансовых возможностей ЕС. Важную роль играют создание благоприятного делового климата, устранение препятствий в торговле, совершенствование транспортной инфраструктуры, пограничных и таможенных процедур.

Наиболее важными для Финляндии областями сотрудничества в рамках «Северного измерения» являются экология, ядерная безопасность, энергетика, трансграничное сотрудничество, телекоммуникационный сектор.

Конкретными инвестиционными проектами в рамках российско-финляндского сотрудничества в регионе могли бы стать эконоконверсия, финансирование экологических проектов на Северо-Западе России; обеспечение безопасности Балтийского моря (совместная диспетчерская служба, совместная проводка судов, запрещение эксплуатации танкеров без двойного корпуса); продолжение строительства Северо-Западной ТЭЦ в г. Санкт-Петербурге; разработка Штокмановского и Тимано-Печорского нефтегазовых месторождений, строительство Северо-европейского газопровода

по дну Балтийского моря и расширение газопроводной сети на территории Финляндии; объекты транспортной инфраструктуры (трансевропейская автомагистраль Е-18, паромная переправа и скоростная ж/д магистраль Санкт-Петербург-Хельсинки, Северная железная дорога Коми-Ботнический залив); упрощение таможенных формальностей, борьба с двойными счетами, обмен таможенной информацией в электронном виде; сотрудничество в лесопользовании и лесопереработке в России.

Дальнейшее развитие субрегиональных инициатив может явиться значительным дополнением к региональному сотрудничеству. Инициатива по созданию «треугольника роста» Эстония-Южная Финляндия-С.Петербург и Ленинградская обл., проработка которой уже началась, может привести к созданию центров развития глобального уровня с использованием финских технологий и ноу-хау, опыта организации высококонкурентных производств и перспективой привлечения в будущем фирм других стран региона.

Экспорт

На развитие внешней торговли Финляндии в 2001г. существенное влияние оказали общее замедление темпов роста мировой экономики, экономический спад в Европе и США и, соответственно, уменьшение спроса на основных экспортных рынках Финляндии. В результате внешнеторговый оборот Финляндии сократился по сравнению с 2000г. на 3,2% и составил 495,4 млрд. фmk.

Экспорт товаров в 2001г. составил 283,5 млрд. фmk и по сравнению с 2000г. уменьшился на 4%. Удельный вес финского экспорта товаров в ВВП страны составил 35% (42,4% в 2000г.) Экспортные цены снизились на 0,6%.

Структура финского экспорта в 2001г.: металлообработка, машиностроение и производство транспортных средств (группы 27-29, 34-35) – 27,9%; электротехника (группы 30-33) – 27,4%; лесная и целлюлозно-бумажная промышленность (группы 20-21) – 25,9%; химпром (группы 23-25) – 10,6%; прочие отрасли – 8,1%.

Экспорт продукции металлообработки, машиностроения и транспортных средств возрос на 9%. По удельному весу в общем экспорте экспорт указанных отраслей промышленности превысил экспорт электротехнической продукции. Экспорт машин и оборудования возрос на 6%, экспорт автотранспортных средств – на 14% и экспорт судов – на 53%. Экспорт металлургической промышленности сократился на 4%.

Основной причиной сокращения объемов экспорта явилось слабое развитие экспортных поставок электротехнической промышленности. Экспорт по отрасли в целом сократился на 15%, а экспорт телекоммуникационного оборудования – на 19%.

В лесном секторе стоимость экспорта как деревообрабатывающей, так и целлюлозно-бумажной промышленности снизилась на 5%. Экспорт химических товаров остался на уровне 2000г. Экспорт нефтепродуктов по стоимости сократился на 14%, экспорт прочей продукции химии возрос на 3%. Экспорт продукции пищевого сектора возрос на 13%.

В 2001г. импорт товаров составил 211,9 млрд. фmk и по сравнению с 2000г. снизился на 3%. Это

было вызвано падением на 4% стоимости импорта сырьевых товаров и полуфабрикатов, а также сокращением импорта комплектующих для электронной промышленности. Стоимость импорта энергетических товаров сократилась на 6%. Импорт инвестиционных товаров возрос примерно на 1%. Импорт потребительских товаров длительного пользования снизился на 11% из-за сокращения импорта легковых автомобилей. Импорт прочих потребительских товаров возрос на 1%. Возрос импорт текстильных и швейных изделий и некоторых продтоваров.

Импортные цены снизились на 1% из-за снижения цен на нефть и другие сырьевые товары.

Структура импорта Финляндии в 2001г.: сырье и полуфабрикаты – 39,3%; энергетические товары – 11,7%; инвестиционные товары – 24,4%; потребительские товары длительного пользования – 9,7%; прочие потребительские товары – 14,9%.

В географическом распределении внешней торговли в 2001г. основные торговые партнеры Финляндии сохранили свои позиции. Их удельный вес во внешней торговле страны составил: Германия – 13,3%, Швеция – 9,1%, Великобритания – 8,3%, США – 8,5%, **Россия – 7,5%**.

Доля стран-членов ЕС в экспорте Финляндии составила в 2001г. 53,8%, в т.ч. на долю стран, входящих в Европейский валютный союз (ЕВС), пришлось 32,7%. Объем экспорта Финляндии в страны-члены ЕС сократился на 7% по сравнению с 2000г., в т.ч. в страны ЕВС на 6%.

Экспорт в страны, не входящие в ЕС, возрос на 1%. Это произошло благодаря благоприятному развитию экспорта в Россию (+30%), Польшу (+12%) и США (+19%). Возрос финский экспорт в Японию (+5%), Таиланд (+108%), Сингапур (+12%).

Доля стран-членов ЕС в импорте Финляндии составила 55,6%, в т.ч. стран зоны евро – 33,4%. Импорт из стран ЕС сократился на 1%, из стран-членов ЕВС – возрос на 3%. Импорт Финляндии из стран, не входящих в ЕС, сократился на 5%. Снижение произошло по всем наиболее важным торговым партнерам Финляндии в Азии, а также по Норвегии (-19%) и США (-6%). На 1% сократился импорт из России. Возросли импортные поставки практически из всех стран ЦВЕ, за исключением Болгарии и Латвии.

В 2001г. сотрудничество со странами СНГ (исключая Россию) занимало незначительное место во внешнеэкономических отношениях Финляндии. Удельный вес этих стран в общем товарообороте страны составил 0,63% (1997г. – 0,6%, 1998г. – 0,4%, 1999г. – 0,32%, 2000г. – 0,39%). Объем взаимной торговли Финляндии с этой группой стран увеличился до 3,1 млрд.фмк, или на 54% по сравнению с 2000г. Рост товарооборота произошел за счет расширения торговли с Украиной и Казахстаном. На долю Украины, Казахстана и Белоруссии – приходилось 90% товарооборота Финляндии со странами СНГ. Объем торговли с остальными странами невелик и характеризовался многократным превышением финского экспорта над импортом из этих стран.

Несмотря на ухудшение условий торговли, положительное сальдо торгового баланса Финляндии сократилось по сравнению с 2000г. на 3,6 млрд.фмк и составило 71,6 млрд.фмк, или 8,8% от ВВП (2000г. – 11,3%).

Положительное сальдо торгового баланса со странами-членами ЕС составило в 2001г. 34,5 млрд. фмк и с прочими странами – 37,1 млрд.фмк.

В торговле с отдельными странами наибольшее положительное сальдо торгового баланса было в торговле Финляндии с Великобританией – 13,7 млрд. фмк. Положительное сальдо было в торговле с США – 13,1 млрд. фмк и Германией – 4,4 млрд.фмк.

Наибольшее отрицательное сальдо было в торговле с Японией (3,8 млрд.фмк) и Россией (3,7 млрд. фмк.)

Прогноз на 2002-03 гг. В I пол. 2002г. будет наблюдаться некоторое оживление экспорта, однако в целом по году экспорт возрастет на 1%. Развитие экспорта ускорится в 2003г. и составит 7,7%. Основной движущей силой экспорта будет электронная промышленность, однако темпы роста экспорта информационных технологий и телекоммуникационного оборудования замедлятся. Оживление мировой экономики приведет к росту экспорта продукции леспрома, где увеличению объемов производства будет способствовать нынешняя низкая степень использования производственных мощностей.

Рост финского импорта прогнозируется в 1% в 2002г. и 7,6% в 2003г. Рост цен на сырьевые товары приведет, несмотря на низкий среднегодовой уровень цен на нефть, к росту импортных цен на 0,8% в 2002г. В 2003г. рост импортных цен ускорится до 2%, когда оживление мировой экономики начнет сказываться на динамике цен на полуфабрикаты.

Степень либерализации внешнеторгового режима. Главными документами нормативно-правовой базы регулирования внешнеторговой политики Финляндии являются: соглашение о ВТО 1995г.; договор о создании ЕС (1957г., новая редакция – 1999г.); национальные нормативные акты Финляндии.

Основная координационная деятельность по формированию внешнеторговой политики Финляндии поручена МИД страны. На этом уровне большую роль играет межведомственное сотрудничество, особенно взаимодействие МИД, МТП и главного таможенного управления Финляндии.

Другим важным органом в этой деятельности является национальный Комитет 133 при Комиссии министров по вопросам ЕС. Комитет 133 сформирован по двухуровневой схеме: первый уровень – органы госвласти (узкий состав); второй уровень – группы, представляющие заинтересованные стороны: промышленность, сферу услуг, банковскую сферу и другие (широкий состав). В основе деятельности Комитета 133 лежит тесное взаимодействие с деловыми кругами страны, обмен информацией и консультации.

К основным нормативным актам Финляндии, регулирующим внешнюю торговлю, относятся: Закон об обеспечении внешней торговли и экономического роста страны от 15.02.1974г. (с поправками от 2.06.1992г.); Закон о безопасности товара от 12.12.1986г.; Закон о торговле от 27.03.1987г.; Закон об ответственности за товар от 01.09.1991г.; Закон о сокращении ограничения конкуренции от 27.05.1992г.; Закон о НДС от 30.12.1993г.

Финляндия следует принципу приоритетности международного права по отношению к нормам национального законодательства.

С 1.10.1991г. валютный контроль полностью отменен. Не существует госмонополии на экспорт или импорт каких-либо товаров. 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 регистрации министерства торговли и промышленности.

Таможня

Тарифное регулирование ВЭД. Номенклатура таможенного тарифа Финляндии с 01.01.1988г. по 01.01.1995г. основывалась на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, введенной вместо Брюссельской таможенной номенклатуры.

После вступления в ЕС с 1 янв. 1995г. Финляндия применяет в полном объеме торгово-политические инструменты ЕС и 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. Их средневзвешенный уровень не превышает 3-5%, исключением являются пищевые продукты, текстиль и некоторые другие товары.

При ввозе товара помимо таможенных пошлин взимается НДС, взимаемый при продаже товаров и предоставлении услуг. С подакцизных товаров взимаются акцизные сборы.

Ставка НДС составляет 22% от цены, без учета собственного налога. 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 уравнительный налог, размер которого соответствует среднему размеру скрытых налогов на товары отечественного производства. Размер уравнительного налога колеблется в пределах 1-4,5% и составляет 2,1% таможенной стоимости товара. Для автомобилей он составляет 1% закупочной стоимости.

Взимание акцизов в Финляндии связано с исторически сложившейся монополией государства на некоторые товары (алкоголь, табак) и с проведением 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, продтоваров, моторного топлива, пищевых жиров, сахара, корма в виде отходов маслобойной 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 НДС и акцизы будут зачисляться в общий бюджет Евросоюза, Финляндия будет вынуждена присоединиться к ней. Это приведет к значительным потерям бюджетных поступлений, так как только торговля алкоголем обеспечивает 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 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, одежды, обувь, столовая посуда, предметы бытовой техники, радиоприемники, телевизоры и все пищевые товары.

Существуют некоторые ограничения по ввозу 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, и др. 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 более 10 лет передают необходимую таможне 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 таможи 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 и т.д.).

Обычно импортеру предоставляется право ввести товар в пользование одновременно с выдачей разрешения на получение товара. Однако таможня может временно запретить ввоз 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 таможе 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 таможи 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.

Без разрешения таможи 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 пошли-

нах и сборах. Зарегистрированным клиентам дополнительно выдается таможенный счет. За оплату счета отвечает владелец товара. 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 таможи. Если ввоз или вывоз товара запрещен, его транзитная перевозка может осуществляться на условиях, определяемых Таможенным управлением.

Нетарифные методы регулирования 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 соответствия 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.

ФРАНЦИЯ

По объему внешней торговли и экспорту Франция занимает **5 место в мире** — после США, Японии, ФРГ и Китая. Доля Франции в мировом экспорте составляет 5,3%, а в импорте — 5%.

Во внешнеторговом обороте Франции 78% приходится на долю богатых стран-членов ОЭСР, причем 60% — на партнеров по ЕС (50% — на зону евро). Пять главных покупателей французских товаров — ее ближайшие европейские соседи: Германия, Соединенное Королевство, Италия, Бельгия-Люксембург и Испания. Привилегированным партнером, который с давних пор занимает первое место во внешней торговле Франции, является Германия (на нее в 2001г. приходилось 14,3% всего объема экспорта и 16,7% импорта внешней торговли Франции), за ней следуют Италия (8,8% экспорта и 8,9% импорта), Соединенное Королевство (9,8% и 7,5%) и Испания (9,6% и 6,8%). В 2001г. торговля с Германией осталась для Франции с отрицательным сальдо торгового баланса. Среди внешнеторговых партнеров Франции, помимо стран ЕС, особое место занимают США (8,8% и 8,9%) и Япония (1,7% и 3,4%).

Торговля со странами, не входящими в ОЭСР, составляет лишь 20% объема внешней торговли Франции, при этом на страны Восточной Европы и Россию приходится 4%. Доля развивающихся

стран Азии, Африки и Латинской Америки составляет 14% — меньше, чем доля одной Германии. Франция получает из этих стран в основном энергоносители, полезные ископаемые и с/х сырье, а также потребительские товары невысокой себестоимости. Им же она продает оборудование, потребователи длительного пользования и с/х продукцию. Баланс торговли с ними различен: с Китаем, Россией и странами Юго-Восточной Азии он был пассивным; со странами Африки, Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока он активен, за исключением отдельных государств этих регионов, с которыми у Франции сложился хронический торговый дефицит в связи с импортом нефти (Саудовская Аравия, Нигерия). Со странами Восточной Европы торговля растет и внешнеторговое сальдо стало для Франции активным.

Внешнеторговый оборот Франции со странами СНГ в 2001г. составил 9054 млн. евро (на Россию приходится 80% оборота). Страны СНГ являются для Франции рынком сбыта промоборудования, транспортных средств, продукции агропрома и широкой гаммы потребительских товаров. Франция импортирует из стран СНГ энергоносители, черные и цветные металлы, удобрения, лесоматериалы, хлопок и некоторые виды продовольственных и потребительских товаров.

Общее ухудшение мировой экономической конъюнктуры привело в 2001г. к фактической стагнации внешней торговли Франции. Экспорт товаров и услуг вырос лишь на 0,3% (325,5 млрд. евро), в сравнении с 14,3% в 2000г. Импорт упал до — 1,7% (322,2 млрд. евро), тогда как в 2000г. его рост составил 21%. Положительное внешнеторговое сальдо составило 3,3 млрд. евро против дефицита в 3,4 млрд. евро в 2000г.

Ухудшение торговых операций отмечено по товарам АПК (7,6 млрд. евро против 9,1 млрд. евро в 2000г.), продукции машиностроения (-1%). Позитивна динамика экспорта автомобильной продукции, самолетов и товаров широкого потребления. Неплохие результаты получены по экспорту услуг, хотя темпы его роста (6,2%) и сократились вдвое в сравнении с 2000г.

В импорте сохранен уровень показателей по энергоносителям (22,5 млрд. евро против 23,7 млрд. евро в 2000г.). В связи с падением мировых цен на нефть Франции удалось минимизировать свои затраты на импортные энергоносители при одновременном увеличении объема их поставок.

Увеличилось положительное сальдо платежного баланса по текущим операциям (26,4 млрд. евро против 22,7 млрд. евро в 2000г.). Сохраняется положительное сальдо по товарам (7,1 млрд. евро), услугам (18,7 млрд. евро) (в т.ч. по туризму — 13,7 млрд. евро). Остается отрицательным сальдо по текущим трансфертам (14,4 млрд. евро).

В 2001г. увеличился экспорт автомобилей, гражданских самолетов, фармацевтических и косметических изделий. Возросли также стоимостные объемы торговли высокотехнологичной французской промышленной продукцией на международном рынке.

Такая отраслевая специализация французской экономики, ориентированная на продукцию с повышенной добавленной стоимостью, служит хорошей защитой от внешних воздействий и изменений мировой экономической конъюнктуры.

В то же время французский экспорт, являясь ранее одним из факторов экономического роста, в течение двух последних лет уступил лидирующие позиции внутреннему потреблению, фактически полностью обеспечившему в 2001г. прирост ВВП.

Франция является крупным поставщиком электротехнического оборудования, а также фармацевтической и парфюмерно-косметической продукции.

Во французском импорте преобладали энергоносители, продукция цветной металлургии, целлюлозно-бумажные товары, продукция электронной промышленности, бытовые приборы, ткани, одежда, лесоматериалы и мебель.

На внешнеторговые операции 100 фирм приходится 50% французского экспорта, тогда как 50% импорта обеспечивается 500 фирмами. В экспорте лидерами являются «Рено», «Эрбюс Эндюстри», «Пежо-Ситроен», «Аэроспасьаль», «Соллак», «Электрисите де Франс», «Эльф Атошем», «Снекма» и «Рон-Пуленк».

В импорте — «Рено», «Аэроспасьаль», «Тоталь Фина Эльф», «Газ де Франс», «Шелл», «Форд Франс», «Филипс Франс», «Аэроспасьаль Матра» и «Пежо-Ситроен».

Во внешней торговле задействованы также 60 тыс. малых и средних предприятий (МСП), на которые приходится 30% стоимостных объемов французского экспорта и 22% импорта. Принимая во внимание это обстоятельство и возрастающую их роль для экономики страны, правительство оказывало помощь в создании новых предприятий и снижении налогов в отношении использования современных технологий в информационной области. К этому следует добавить снижение налогов с частных лиц-инвесторов МСП и расширение возможностей по предоставлению им соответствующих кредитов.

Евро

Период двойного обращения наличных французского франка и евро завершился, как было ранее запланировано, 17 фев. 2002г. Замена франка евро, сопровождавшаяся ростом потребительского спроса, была проведена ускоренными темпами без существенных организационных сбоев.

Несмотря на сопутствовавший рост цен на ряд товаров широкого потребления и услуг (в янв. 2002г. инфляция составила в годовом исчислении 2,5% вместо 2,1% в дек. 2001г.) четкая организация перехода на наличный евро расценивается левым правительством Л. Жоспена как успех. Президент Франции Ж. Ширак выступает за то, чтобы дальнейшее утверждение евро сопровождалось необходимыми социальными мерами, прежде всего — гармонизацией законодательства стран зоны евро в области занятости и трудовых отношений с целью предотвращения социального демпинга в отдельных государствах еврозоны.

На официальном уровне как правые, так и левые признают, что после введения евро в интересах поддержания жизнеспособности валютного союза необходимо предпринять меры для осуществления более тесной координации экономической (в т.ч. — бюджетной и налоговой) политики стран-членов ЕС и деятельности Европейского центрального банка. С этой целью министр экономики, финансов и промышленности социалист Л. Фабиус выступил с предложением учредить

Экономический совет Европейского союза. Ж.Ширак в одном из предвыборных выступлений заявил о необходимости создания единого финансового рынка зоны евро, а также о существовании реальных предпосылок для унификации законодательства стран зоны евро в сфере налогообложения сбережений и предприятий, что могло бы способствовать снижению налогов во Франции.

В экспертных кругах идет проработка возможных последствий для европейской единой валюты предстоящего расширения ЕС за счет десяти стран-кандидатов «первой волны». Высказывается мнение, что вступление в ЕС новых членов, вследствие их относительно малого веса в экономике Евросоюза, не окажет существенного влияния на будущий курс евро. Среди наиболее вероятных кандидатов на подключение к евро в числе первых называется Венгрия, а также Польша, Чехия, Словения. При этом французы отмечают необходимость реформы Европейского центрального банка, аргументируя это тем, что «Мальта не может иметь в ЕЦБ такую же возможность влиять на принятие решений, как Франция или Германия». Каждая страна зоны евро представлена в Совете управляющих ЕЦБ управляющим своего Центрального банка. Управляющие национальных центральных банков имеют равные права.

Введение наличного евро послужило дополнительным стимулом для активизации дискуссии о перспективах присоединения к еврозоне Великобритании, которое, в конечном итоге, будет зависеть от «политического выбора» британского руководства. Как вероятный срок здесь называется конец 2004-начало 2005гг., что объясняется перспективой предстоящих в 2006г. в Великобритании парламентских выборов и вероятного подключения к зоне евро в 2005-06гг. первых центральноевропейских членов ЕС.

Шансы утверждения евро в ближайшем будущем в качестве мировой резервной валюты оцениваются французскими экспертами как малореальные. Рост курса евро по отношению к доллару США, отмеченный в первых числах янв. 2002г. сразу после начала перехода на наличный евро, постепенно уступил место противоположной тенденции. К середине марта курс евро упал с 0,91 долл. до 0,876 долл. за евро, что во многом вызвано экономическим кризисом в ФРГ и обозначившимися перспективами возможного экономического оживления в США

Инвестиции

Франция сохраняет ведущие позиции в мировой инвестиционной деятельности в качестве нетто-экспортера прямых инвестиций. В 2001г., произошло резкое сокращение потока французских прямых инвестиций за рубежом (88,2 млрд. евро против 187,2 млрд. евро в 2000г.). Это было связано с отсутствием в 2001г. крупных сделок по слиянию или приобретению зарубежных предприятий французскими инвесторами, в отличие от 2000г., когда «Франс телеком» купила компанию «Оранж» (50 млрд. евро), была создана европейская аэрокосмическая компания ЕАДС (38,1 млрд. евро) в результате слияния французской, германской и испанской фирм, а также приобретение «Эрнст энд Янг» французской компанией «Кап Жемини» (11,5 млрд. евро).

Приток прямых иностранных инвестиций во французскую экономику остался на уровне 2000г. (47,9 млрд. евро) и составил (50,8 млрд. евро).

Французские портфельные инвестиции за рубежом выросли на 70 млрд. евро против 104,3 млрд. евро в 2000г. Снижение их прироста связано с массовой продажей французскими резидентами иностранных акций после терактов 11 сент. 2001г. Напротив, поступления портфельных инвестиций нерезидентов во французскую экономику сократились незначительно — 40,9 млрд. евро против 145,4 млрд. евро в 2000г.). Нерезиденты стали больше покупать осенью 2001г. облигации французского казначейства. Это привело к увеличению (28% в 2000г. до 32% в 2001г.) принадлежащей нерезидентам части внутреннего долга Франции.

Сложившаяся во Франции стратегия в сфере организации контактов с иностранными инвесторами является достаточно эффективной. В стране успешно действуют специально созданные для развития торгово-экономического сотрудничества, включая и инвестиционное, такие организации, как Дирекция внешнеэкономических связей министерства экономики, финансов и промышленности, Агентство международных инвестиций, Центр внешней торговли, Торгово-промышленная палата Парижа и региональные ТПП, Движение предприятий Франции (МЕДЕФ), сеть т.н. постов экономической экспансии (аналог наших торгпредств) при посольствах Франции во всех странах мира, Компания по страхованию внешней торговли (КОФАС) и страховая компания «Юнистрат Ассюранс».

В основе политики, проводимой французским правительством в области инвестиций лежит принцип свободы обмена и движения капиталов с сохранением, в целом, госконтроля за иностранными инвестициями в страну. С 1 янв. 1990г. Франция отменила контроль за операциями по переводу средств за границу и обратно. Прямые иноинвестиции, поступающие в страну, подлежат декларированию в министерстве экономики, финансов и промышленности Франции. Не требуется подачи предварительных заявлений и получения разрешения на: создание новых предприятий и филиалов; расширение деятельности уже существующего предприятия или филиала; участие в увеличении капитала французского предприятия, находящегося под иностранным контролем, при условии, что данные инвестиции осуществляются инвестором, которому уже принадлежит 66,66% уставного капитала предприятия; подписка инвестором на увеличение уставного капитала французского предприятия, находящегося под иностранным контролем, при условии, что сам инвестор не увеличивает своей доли участия в нем; по прямым иностранным инвестициям, осуществляемым между предприятиями, принадлежащими к одной и той же группе; при инвестировании до 10 млн. фр. в кустарные предприятия, гостиницы и предприятия розничной торговли.

В обязательном порядке требуется получение разрешений на осуществление капиталовложений в такие сферы деятельности, как связанные, даже частично, с осуществлением государственной власти, а также здравоохранение, общественная безопасность, производство вооружений и боеприпасов и торговля ими.

Иностранные инвесторы-физлица, обязаны декларировать налоговым службам Франции свои счета в зарубежных банках, равным образом как и сведения о всех финансовых операциях на сумму, превышающую 50 тыс. фр., если они не были проведены через соответствующий банк.

Все валютные операции производятся только через французский банк-посредник («уполномоченный банк»), контролируемый Нацбанком — «Банк де Франс».

Предприятия и частные лица имеют право свободно производить свои расчеты за рубежом; получать средства из-за границы без всяких сроков по возвращению или уступки валюты по каким-либо ограничениям; открывать счета за границей в любой валюте и свободно совершать все операции по расходам и доходам с этих счетов; открывать счета в валюте во Франции; осуществлять расчеты любыми способами — чеками, кредитными карточками, банковским или почтовым переводами, а также наличными. В последнем случае во Франции запрещено при приобретении любых товаров принимать от физлиц наличные суммы, превышающие 20 тыс. фр. Подобное положение введено в целях борьбы с отмыванием «грязных денег».

Финансовые операции, осуществляемые в стране или за ее пределами без участия банка-резидента (т.е. французского банка) подлежат ежемесячному декларированию в Национальном Банке Франции в целях статучета. Для обеспечения надзорных функций за оплатой налогов предусматривается декларирование денежных переводов за границу или из-за границы, если они осуществляются без участия банков и каждый перевод превышает 50 тыс. фр. В случае оплаты налогов за границей, в целях исключения вторичного налогообложения, необходимо предоставлять документы, подтверждающие произведенные выплаты. Финансовые и кредитные организации обязаны по каждому переводу суммы, превышающей 50 тыс. франков, декларировать в налоговых органах сведения об указанных переводах.

Правовой режим для иностранных инвесторов, регулирующий вложение их капиталов в экономику Франции, установлен основополагающим законом №66-1008 от 28 дек. 1966 г., в развитие которого в последствии был принят ряд декретов, постановлений и дополнений. Согласно этому закону в целях обеспечения защиты национальных интересов страны, было установлено, что иностранные инвестиционные вложения во французскую экономику могут быть произведены только на основании т.н. декларации, подлежащей апробации в минэкономике, финансов и промышленности Франции (МЭФП). Впоследствии, сначала для инвесторов-резидентов стран-членов Европейского Союза, а затем и для остальных инвесторов, формальности, связанные с разрешением на осуществление инвестиционных вложений в экономику Франции, были предельно упрощены.

В тех случаях, когда речь идет о приобретении иностранным инвестором пакета акций объемом свыше 33,33% уставного капитала французского предприятия, акции которого не котируются на бирже, или пакета акций объемом свыше 20% уставного капитала французского предприятия, акции которого котируются на бирже, или в случае приобретения определенной (до 50 млн. фр.) доли

уже действующих французских предприятий, имеющих товарооборот до 500 млн. франков, подобные инвестиции подлежат обязательному декларированию в минэкономике, финансов и промышленности Франции. Подобной же процедуре подлежат прямые инвестиционные капиталовложения физических и юридических лиц-нерезидентов, компаний-резидентов, находящихся под прямым или косвенным иностранным контролем, а также находящихся на территории Франции предприятий, принадлежащих иностранным компаниям.

Имеется ряд косвенных ограничений, связанных с невозможностью для физлиц-нерезидентов стран-членов ЕС занимать определенные должности в создаваемых на территории Франции предприятиях с участием иностранного капитала без выполнения определенных формальностей юридического плана.

В целях увеличения притока в страну инвестиционного капитала, созданы определенные гарантии для иноинвесторов, 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 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. В данном случае, все перечисленные виды платежей могут быть осуществлены в течение всего хозяйственного года.

Благодаря целой 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.

Налоги

Основным законодательным актом, регулирующим порядок и процедуры установления, взимания и контроля за сбором налогов во Франции, является «Общий налоговый кодекс». Этот Code General des impot представляет собой кодифицированный и сгруппированный свод налоговых правил (законов, инструкций, указов, постановлений), и состоит из 3 частей.

1) Общий налоговый кодекс (ОНК), который включает непосредственно Кодекс (собрание текстов налоговых законов) и 4 приложения к нему: права и обязанности контролирующих органов; правительственные указы; указы; постановления.

2) Книга налоговых процедур (КНП) из трех частей: законодательство (регулирующее процедуры определения и оценки налогооблагаемой базы, контроль за уплатой налогов, налоговые споры, процедуры возврата налогов); указы; постановления.

3) Свод правил взимания косвенных налогов (ПВКН), включающий законодательные акты и инструкции, регулирующие вопросы, относящиеся к компетенции Главной дирекции таможен и косвенных платежей, в части уплаты косвенных налогов и аналогичных платежей.

По административной классификации все налоги подразделяются на 2 категории. прямые налоги: подоходный налог с физлиц; налог на прибыль организаций; налог на зарплату; регистрационные сборы; совокупный налог на состояние (имущество); профессиональный налог и др.

Косвенные налоги: НДС; налог на транспортные средства (т.н. «налог на ось»); сбор с почтовых марок; налог на страховые операции; акцизы на спиртные напитки и др.

По экономической классификации выделяются. Налоги на доходы: подоходный налог с физлиц; налог на прибыль организаций. Налоги на потребление: НДС; акцизы на спиртные напитки; налог на зрелищные мероприятия и игры. Налоги на капитал: совокупный налог на состояние; налог на наследства; дополнительный налог к регистрационным сборам. Технические (функциональные) налоги: налог на зарплату; налог на землю; налог на жилье; налог на транспортные средства туристических организаций.

Национальная налоговая администрация состоит из следующих подразделений министерства экономики, финансов и промышленности.

1. Главная дирекция налогов (*Direction generale des impots*). Ее основные функции: определение налоговых обязательств; проверка поступающих деклараций; участие в разрешении налоговых споров; сбор отдельных видов налогов (НДС, регистрационных сборов, сборов с почтовых марок); ведение кадастра; держание ипотечных закладных; опубликование актов о земельной собственности; управление госимуществом.

Указом 2000г. в составе Главной дирекции налогов была создана Дирекция крупных предприятий. Она стала единой инстанцией для ряда крупных предприятий, которым с 1 янв. 2002г. вменена обязанность: представлять в электронном формате декларацию о доходах и приложения к ней, а также отчеты по НДС и аналогичным налогам; давать поручения на уплату НДС и аналогичных налогов, налога на прибыль организаций, фиксированного налога с годового дохода, профессионального налога и дополнительных налогов.

2. Дирекция бухгалтерского учета Государственного казначейства (*Direction de la comptabilite publique-Tresor public*). Ее основные функции: проведение основных финансовых операций, совершаемых от имени государства, местных органов власти и госучреждений (оплата госрасходов, прием госдоходов и поступлений); взыскание прямых налогов; сбор прямых местных налогов (налога на жилье).

3. Главная дирекция таможен и косвенных платежей (*Direction generale des douanes et des droits indirects*). Ее основные функции: сбор импортных таможенных пошлин; взыскание НДС на импортные товары; контроль за экспортными операциями; сбор пошлин; на нефтепродукты (НДС и внутренний налог на нефтепродукты); акцизов на напитки, табачные изделия и драгметаллы.

1/ Налог на добавленную стоимость. НДС (TVA — *taxe sur la valeur ajoutee*) — косвенный налог на по-

требление или на расходы, который был впервые введен во Франции и сейчас применяется во всех странах-членах ЕС. Во Франции НДС установлен законом 1954г. В 1966г. распространен на все отрасли промышленности, торговли и сферы услуг. В 1978г. внесены изменения в связи с принятием 6 директивы ЕС от 17.05.77 о гармонизации внутри ЕС национальных законодательств по НДС.

НДС имеет самую широкую сферу применения. Этим налогом облагаются практически все продаваемые товары и оказываемые услуги на территории Франции, независимо от того, имеют они французское или иностранное происхождение. НДС взимается не на конечной стадии потребления, а на каждом этапе экономической деятельности. Налог применяется к добавочной стоимости реализованных продуктов или услуг.

Под обложение этим налогом подпадают операции с движимым и недвижимым имуществом, в т.ч. правами на интеллектуальную собственность, по сдаче в аренду жилых и нежилых помещений, строительные работы, услуги коммерческих агентов и перевозчиков, научно-исследовательские и изыскательские работы, экспертные услуги.

Существуют многочисленные изъятия. От уплаты НДС освобождаются услуги адвокатов, врачей, учителей (в т.ч. частных заведений), некоторые виды экспертиз госслужб. НДС не взимается с иностранных диппредставительств в отношении товаров и услуг, приобретаемых на официальные цели.

Действуют три основные ставки НДС: стандартная, пониженная и минимальная. На заморских территориях и в заморских департаментах Франции, а также в отношении некоторых операций на основании отдельных декретов применяются специфические ставки налога. Стандартная ставка (19,6%) применяется ко всем операциям, если законом не предусмотрено применение иных ставок. Пониженная ставка (5,5%) применяется к определенным категориям товаров и услуг, перечень которых не является закрытым. В него входят: некоторые потребовары и услуги (основные продукты питания, водоснабжение, пассажирские перевозки, электро- и газоснабжение, медикаменты (кроме компенсируемых), услуги социального характера (юридическая помощь адвокатов, дома престарелых); некоторые товары и услуги сферы культуры (книги, билеты в парки, театры, музеи, кино); мебель для обстановки гостиниц или жилых помещений; некоторые виды ремонтно-строительных работ в жилых помещениях (ремонт крыш, лестничных площадок, балконов, подвалов, систем отопления).

По минимальной ставке (2,1%) облагаются медикаменты, стоимость которых компенсируется системой соцобеспечения, визуально-аккустические аппараты для инвалидов, продукты обработки крови, издания периодической печати, переработанная продукция сельского хозяйства, рыболовства, птицеводства.

От НДС могут освобождаться любые товары, подпадающие под действие специальных таможенных режимов. Товары, временно ввезенные во Францию в режиме реэкспорта, коммерческие образцы, печатные и рекламные издания, выставочные экспонаты.

Экспорт товаров из Франции за пределы ЕС освобождается от НДС при представлении оправдательных документов.

2/ Налог на прибыль организаций. Взимается с прибыли юрлиц по итогам работы за год. Ставка налога составляет 33 и 1/3%.

В отношении указанного налога действует система льгот в отношении отдельных категорий предприятий и территорий. Для вновь созданных предприятий предоставляются налоговые льготы. В течение первых 35 мес. деятельности вновь созданные предприятия полностью освобождаются от налога на прибыль, а в течение последующих 24 мес. уплачивают налог в пределах 50% от общеустановленной ставки.

Плательщиками этого налога являются любые организации: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, коммандитные товарищества, кооперативы. Единоличные или семейные общества с ограниченной ответственностью имеют право выбора налогового режима, в т.ч. возможность уплаты подоходного налога.

3/ Подоходный налог с физлиц (ПНФ). Статья 4 ОНК устанавливает принцип территориальности при взимании ПНФ: «Лица, которые имеют свой налоговый домицилий во Франции, подлежат налогообложению в отношении всех полученных доходов. Лица, домицилий которых находится за пределами Франции, подлежат налогообложению в отношении доходов, полученных из французских источников».

Для целей применения ПНФ под территорией Франции понимаются континентальная территория Франции с прилегающими к ней островами, Корсика, заморские департаменты Гваделупа, Гайана, Мартиника и Реюньон. Исключаются из этого определения заморские территории Французская Полинезия, Новая Каледония, острова Южного полюса и французский сектор Антарктиды, территориальные объединения Майотт-Сент-Пьер и Мекелон.

Французские и иностранные физлица рассматриваются как имеющие налоговый домицилий во Франции, если выполняется одно из следующих условий: они имеют во Франции постоянное жилье или основное место жительства (183 дней в календарном году); осуществляют во Франции профессиональную деятельность; имеют во Франции центр экономических интересов; являются гостиничниками или агентами на французской службе за рубежом.

Французские и иностранные физлица, имеющие налоговый домицилий за пределами Франции, подлежат налогообложению в отношении своих доходов в случае, если они: получают доходы из французских источников; имеют во Франции (в качестве собственника или арендатора) одно или несколько жилых помещений.

Сотрудник базирующегося во Франции предприятия, направленный на работу за рубеж, у которого при этом сохраняется налоговый домицилий во Франции, в определенных случаях освобождается от налогообложения во Франции (если продолжительность работ за рубежом составляет более 183 дней; работа осуществляется в таких областях как строительство, геологоразведка; уплаченный за рубежом налог превышает 2/3 налога, причитающегося во Франции).

ПНФ уплачивается каждой налогооблагаемой единицей (лицами, не состоящими в семейных отношениях, в т.ч. вдовы и разведенными, или семьей) по итогам за год на основании декларации с

указанием всех доходов, льгот и расходов, представляемой в налоговые органы. Декларация и все подтверждающие документы представляются не позднее 15 марта календарного года, следующего за отчетным. Затем, в период между 15 июля и 15 сент., налоговые органы направляют каждому налогоплательщику требование, на основании которого уплачивается данный налог.

4/ Налог на капитальные доходы. Включает следующие категории доходов.

1. Доход от земельных участков. Здесь существует два режима: для мелких владельцев и общий. Режим для мелких владельцев применяется (за некоторыми исключениями) к налогоплательщикам, валовой годовой доход которых от земельного участка не превышает 15000 евро (в то же время они имеют право выбрать общий режим). Этот режим позволяет уменьшить облагаемый доход на 40% в качестве компенсации всех расходов, связанных с получением дохода (никакие другие вычеты не предусмотрены).

Во всех остальных случаях применяется общий режим, при котором из общей суммы фактических доходов вычитаются все фактически понесенные расходы.

2. Доходы от движимого имущества (помещения капитала). Различают два вида доходов от помещения капитала:

– С переменным доходом, в частности: дивиденды по акциям французских предприятий (как котируемых, так и не котируемых на бирже) и доли в имуществе организаций, подлежащих налогообложению; специальные выплаты обществом на основании особого статуса получателя (гонорары директоров, компенсация экстренных расходов);

– С фиксированным доходом, в основном процентные и другие аналогичные им доходы, возникающие в связи с: долговыми требованиями, депозитами; обеспечениями и текущими счетами; кассовыми ордерами, казначейскими билетами; облигациями и срочными бумагами (государственными займами).

Некоторые из указанных доходов полностью или частично облагаются у источника их выплаты.

К основным случаям освобождения доходов от налогообложения относятся: проценты по вкладам типа «А» Сберегательного банка, по народным сберегательным вкладам, счетам промышленного развития, вкладам «Молодежный»; проценты и выплаты в пользу владельцев жилищных сберегательных счетов и жилищных накопительных схем; проценты с сумм сберегательных вкладов предприятий или личных сберегательных вкладов; выплаты по народным сберегательным схемам, в случае участия в них не менее 8 лет; налоговые льготы и вычеты в связи с участием в сберегательных схемах вложений в акции при условии их срока существования не менее 5 лет; премии и другие выплаты по займам и облигациям, выпущенным во Франции с согласия министерства экономики; доходы от паев в фондах взаимных инвестиций с высоким уровнем риска; доходы, капитализированные в фондах коллективных вложений в движимые ценности (SICAV и FCP); безвозмездная передача акций или паев (поглощающим или вновь создаваемым обществом участникам поглощаемого общества, обществом вследствие капитализации резервов, обществом-бенефициаром, в связи с обратной передачей части активов, полученных

от другого общества, членам этого другого общества).

3. Положительные разницы при отчуждении имущества или прав частными лицами. облагаются подоходным налогом доходы в виде положительных разниц, возникающих при отчуждении: строений; прав на недвижимость; иной недвижимости, кроме строений; ценных бумаг риэлторских компаний, не котируемых на бирже.

Освобождаются от налога, при определенных условиях, доходы от: продажи основного жилья; продажи в качестве основного жилья квартиры лицу, у которого нет иного основного жилья (второго или арендованного); продажи земельного или лесного участка, не используемого владельцем, а также участков, принадлежащих агро- и лесохозяйственным группам; продажи участков, расположенных в заморских департаментах (при условии, что они имеют туристическое назначение); продажи имущества, находившегося во владении более 22 лет; продажи после перепланировки сельских или городских территорий; сделок по продаже объектов недвижимости и долей в риэлторских компаниях, сумма которых не превышает 4600 евро в год; прибавочной стоимости, полученной в результате проведения изыскательских работ (при условии, что в течение 6 мес. полученная компенсация будет использована для приобретения имущества аналогичной природы); прибавочной стоимости, полученной налогоплательщиком от принадлежащего ему недвижимого имущества (включая случаи продажи), в пределах 61000 евро; прибавочной стоимости, полученной пенсионерами по старости, не облагаемыми подоходным налогом.

Подоходный налог рассчитывается как совокупная сумма валовых доходов за минусом всех разрешенных к вычету расходов (включая специальные вычеты для отдельных категорий лиц).

Полученный чистый доход облагается налогом по следующей прогрессивной шкале (в 2002г. по доходам за 2001г.). В пределах 4121 евро облагаемого дохода – ставка 0%; от 4121 до 8104 – 7,50%; от 8104 до 14264 – 21%; от 14262 до 23096 – 31%; от 23096 до 37579 – 41%; от 37579 до 46343 – 46,75%; свыше 46343 евро – 52,75%.

5/ Социальные отчисления. Система соцотчислений включает 3 вида удержаний: общий социальный взнос (ОСВ), взнос на погашение социального долга (ВПД) и 2% социальная контрибуция (СК).

ОСВ уплачивают все физлица, имеющие налоговый домицилий во Франции. Взнос осуществляется с трех видов доходов: от активной деятельности (по ставке 7,5%), пенсий и пособий (по ставке 6,2% или, в отдельных случаях, 3,8%), имущественных доходов (по ставке 7,5%). Не подлежат налогообложению следующие основные виды доходов: стипендии; доплаты за профессиональные специальные навыки; выплаты по больничным листам и иные соцвыплаты; пособия по безработице, увольнению и пенсии, получаемые лицами, которые в предыдущем году не облагались подоходным налогом.

ВПД является сбором временного характера, действующим в течение 18-летнего периода, предназначенным для погашения социального долга граждан перед обществом. Его ставка установлена на уровне 0,5%. Налог уплачивают все физлица, имеющие налоговый домицилий во Франции, не-

зависимо от того, являются они плательщиками подоходного налога или нет. База обложения ВПД шире, чем база ОСВ (включены некоторые выплаты, с которых не взимается ОСВ, например, пособия на семью, жилищные субсидии). Предусмотрен определенный перечень изъятий.

СК уплачивается всеми физическими лицами, имеющими налоговый домицилий во Франции, по ставке 2%. Объектом обложения являются имущественные доходы, отдельные виды доходов от помещения капитала, доходы от сберегательных вкладов, освобожденные от подоходного налога.

6/ Налоги на капитал. Выделяются 2 вида налогов на капитал: общий налог на состояние (имущество) и регистрационный сбор.

1. Статья 885А ОНК устанавливает, что «лица подлежат обложению годовым налогом на состояние, если стоимость принадлежащего им имущества превышает установленный минимальный предел», т.е. 720000 евро.

Плательщиками данного налога являются физлица: имеющие, домицилий во Франции (независимо от национальности), в отношении принадлежащего им имущества, находящегося во Франции и за ее пределами; имеющие домицилий за пределами Франции, в отношении имущества, находящегося во Франции.

Так же как и в случае подоходного налога с физлиц, плательщиками данного налога являются налоговые единицы (индивидуальные налогоплательщики или семьи). Совокупная налоговая база включает: недвижимое имущество (строения и иные объекты); имущественные ценности (ювелирные изделия, автомобили, запасы вина и других спиртных напитков, лошадей, самолеты); права и ценные бумаги (котируемые и не котируемые ценные бумаги, казначейские облигации и иные сберегательные займы).

Не являются объектами налогообложения: предметы профессиональной принадлежности; авторские права на литературные и художественные произведения; права на промышленные знаки; предметы антиквариата, художественные ценности и коллекции; ренты, пенсии и пособия; доли в риэлторских с/х объединениях; финансовые вложения нерезидентов; запасы древесины и участки строевого леса, а также доли в лесохозяйственных объединениях (освобождаются частично); с/х имущество, сданное в долгосрочную аренду и доли в агрохозяйственных объединениях (освобождаются частично).

Установлены следующие ставки налога на состояние: в пределах 720000 евро – 0%; от 720000 до 1160000 – 0,55%; от 1160000 до 2300000 – 0,75%; от 2300000 до 3600000 – 1%; от 3600000 до 6900000 – 1,3%; от 6900000 до 15000000 – 1,65%; свыше 15000000 евро – 1,8%.

2. Регистрационные сборы уплачиваются при совершении отдельных актов или юридических операций (продажа объектов недвижимости, дарения, разделение, наследование, учреждение организаций; выполнение юридических формальностей, связанных с регистрацией).

Размер сборов варьируется в зависимости от типа операций и устанавливается в процентах от суммы операции, либо в абсолютной величине.

7/ Прямые местные налоги. К основным местным налогам относятся: 1) земельный налог на незастроенные участки (карьер, шахты, водоемы,

соляные копи); 2) земельный налог с участков под строениями (налог на строения); 3) налог на жилье; 4) профессиональный налог. Кроме того, взимаются следующие налоги: 5) специальный налог на оборудование; 6) налог за вывоз бытовых отходов; 7) налог на содержание ТПП; 8) налог на содержание профессиональных ассоциаций (палат); 9) налог на содержание с/х ассоциаций (палат).

1) и 2) – уплачивают все налогоплательщики, являющиеся собственниками земельных участков или строений, расположенных во Франции. Базой для исчисления 1) является 80% кадастровой стоимости объекта обложения. Базой для исчисления 2) является 50% кадастровой арендной стоимости. Конкретные ставки этих налогов устанавливаются местными органами власти (*les collectivités territoriales*).

Налог 3) взимается с: меблированных жилых помещений; меблированных помещений, занимаемых организациями, ассоциациями и частными структурами, не облагаемыми профессиональным налогом; помещений, занимаемых общественными организациями.

Не облагаются указанным налогом: помещения, владельцы (пользователи) которых облагаются профессиональным налогом; здания с/х назначения; здания, предназначенные для проживания студентов институтов и интернатов; помещения, занимаемые госслужбами; помещения, занимаемые государственными научными, образовательными и техническими учреждениями.

Статья 1408 ОНК определяет, что «налог уплачивается лицами, которые имеют права владения или пользования помещениями» по состоянию на 1 янв. налогооблагаемого года.

Освобождаются от этого налога: государственные научные, образовательные и технические учреждения; жители коммун, официально находящиеся за чертой бедности; сотрудники дипломатических и консульских учреждений, имеющие национальность других государств. Допускается вычет на каждого члена семьи: 10% для первых двух членов и по 15% – на всех остальных.

Налог рассчитывается по следующей формуле: к чистой рентной стоимости, скорректированной на местный коэффициент, применяется ставка в следующем размере: 4,40% в отношении основного жилья и меблированных помещений; 8% в отношении всех прочих помещений.

Налог уплачивается по получению налогоплательщиком соответствующего уведомления налоговых органов.

Статья 1447 ОКН определяет, что «профессиональный налог 4) ежегодно уплачивается юридическими и физическими лицами, регулярно осуществляющими профессиональную деятельность, кроме работающих по найму».

Освобождаются от указанного налога: одиночные ремесленники и кустари-одиночки; водители собственных автомобилей такси и скорой помощи; рыбаки; члены с/х кооперативов; частные образовательные учреждения, работающие по государственным нормам и тарифам; некоторые промышленные и коммерческие организации (информационные агентства, бюро по найму жилой площади); отдельные некоммерческие организации (занимающиеся художественной, спортивной, литературной деятельностью, уходом за больными); общественные организации культур-

ного направления (музеи), отдельные специализированные организации и объединения (взаимные общества).

Предусмотрен также ряд освобождений временного характера. При расчете этого налога разрешается вычет отдельных расходов. Конкретные ставки налога устанавливаются местными органами власти.

8/ Прочие налоги и сборы. К таким налогам относятся: солидарный социальный взнос организаций (общий годовой оборот которых без учета налогов составляет 760000 евро); налоги, взимаемые дополнительно к НДС (в отношении отдельных операций, например, продажа часов, бижутерии, ювелирных изделий, мясных полуфабрикатов и субпродуктов, книг, коммерческой рекламы); косвенные налоги (акцизы на напитки с содержанием алкоголя, пиво и безалкогольные напитки, минеральную воду, табачные изделия, электричество, изделия с содержанием золота, серебра и платины, налоги на спортивные мероприятия, аттракционы, игровые заведения и автоматы); налог на аудиовизуальную связь и зрелищные мероприятия (взимаемые с аудио- и видеоточек, билетов кинотеатров, порнографических изданий, телерекламы); налог на недвижимость с отдельных юрлиц (владельцев нескольких объектов недвижимости); налог на большие торговые площади (так называемый налог на содействие развитию торговли и ремесел); налог на изделия из драгметаллов (с продаж драгметаллов, ювелирных изделий, предметов искусства и коллекций); сборы с финансовых институтов (банков и страховых организаций); налог на страховые операции (с премий и взносов); налог на избыточные страховые резервы; налог на биржевые операции; сбор за забой животных и птицы; санитарные сборы за разделку мяса, с рыбы и морепродуктов, с животных субстанций и их производных; специальный налог на масло; налог за введение в силу юридических актов; коммунальный налог на рекламу; годовой налог на медикаменты; основной налог на загрязнение окружающей среды.

В эту же категорию входит налог на зарплату, взимаемый с общей суммы зарплаты, принимаемой к расчету социальных взносов. Указанный налог уплачивается всеми работодателями, имеющими домицилий или учрежденными во Франции.

От уплаты налога освобождаются следующие работодатели: не являющиеся плательщиками НДС; по данным за предыдущий год не платившие НДС с не менее 90% своих операций; уплачивающие НДС лишь частично.

От налога, как правило, освобождаются работодатели, в коммерческих оборотах или поступлениях которых в предыдущем году выплаты зарплаты не превышают сумм, дающих право на освобождение от НДС (76300 евро – в торговой деятельности и 27000 – при оказании услуг).

Налог взимается по следующим ставкам: 4,25% с общей суммы выплачиваемой зарплаты; дополнительный налог по ставке 4,25% к сумме в пределах от 6563 до 13113 евро; дополнительный налог по ставке 9,35% к сумме свыше 13113 евро.

В группу местных налогов входят также налоги на автотранспортные средства, которые бывают трех видов:

1. налог с организаций уплачивают все организации, за исключением ассоциаций, зарегистри-

рованных по закону 1901г., и некоммерческих организаций, не образованных в форме общества, синдиката или другой аналогичной структуры.

Из-под налогообложения выведены следующие категории автомобилей: предназначенных для продажи; предназначенных в аренду; арендованных на срок менее 30 дней; возрастом более 10 лет; работающих на электричестве, газе или сжиженном топливе; предназначенных для использования в общественном транспорте; демонстрационные образцы; предназначенных исключительно для обучения вождению; с иностранными номерами (зарегистрированные за рубежом).

Ставка налога: 1130 евро (282,5 за квартал) с автомобилей мощностью до 90 л.с.; 2440 евро (610 за квартал) с автомобилями большей мощности.

2. дифференцированный налог с автотранспортных средств уплачивают все юрлица, имеющие больше трех моторных транспортных средств, зарегистрированных во Франции.

От налога освобождены следующие организации: ассоциации, зарегистрированные по закону 1901г.; госучреждения и предприятия; конгрегации; профсоюзные организации.

Из-под налогообложения выведены следующие категории автомобилей: двухколесные средства (мотороллеры); специальные дорожные транспортные средства; возрастом более 25 лет; облагаемые «налогом на ось»; предназначенные для использования в качестве общественного транспорта; такси; специальный автотранспорт (машины скорой помощи, катафалки, для транспортировки специальных грузов); трактора и с/х машины; экологически чистый транспорт (в отдельных департаментах).

Ставка налога ежегодно устанавливается местными органами власти в зависимости от мощности и возраста отдельных категорий транспортных средств.

3. «налог на ось» взимается с транспортных средств коммерческого назначения, с разрешенной нагрузкой на ось свыше 12 тонн.

Все предприятия обязаны декларировать наличие таких транспортных средств в таможенном офисе по месту нахождения своего юридического адреса. Налог уплачивается ежеквартально по шкале, принимаемой в начале каждого года.

Таможня

Таможенные правила, регулирующие вопросы провоза багажа во Францию, действуют строго в рамках общего таможенного законодательства ЕС, страны которого руководствуются единым Таможенным кодексом ЕС от 12 окт. 1992г.

В соответствии с этими правилами от таможенного обложения освобождается следующий ассортимент ввозимых из третьих стран товаров, предназначенных для личного потребления пассажиров.

Табачные изделия: сигареты – 200 шт.; сигары – 50шт.; трубочный табак – 250 гр. Алкогольные напитки: вино – 2 л.; алкоголь крепостью свыше 22° – 1 л. Духи – 50 мл. Туалетная вода – 250 мл. Кофе – 500 гр. Чай – 100 гр. Лекарства – в количестве, необходимом для личного пользования пассажира. Горючее – полный бак туристического транспортного средства +10-литровая канистра. Иные товары – на 1 пассажира старше 15 лет – стоимостью до 180 евро, младше 15 лет – до 90 евро.

Лица моложе 17 лет не имеют права провозить беспошлинно табачные изделия и алкогольные напитки.

Количество ввозимых товаров в рамках одной категории может варьироваться в зависимости от ассортимента. Если провозится только 100 сигарет, т.е. половина от разрешенного количества, то к ним можно добавить либо 50 сигариллий, либо 25 сигар, что составит вторую половину разрешенного количества. Стоимость провозимых товаров в рамках одной семьи не может увеличиваться в зависимости от количества членов семьи.

Любой товар или изделие, стоимость которого превышает разрешенную, должен быть задекларирован и подвергается таможенному обложению. Таможенному обложению не подлежат также такие предметы, предназначенные для личного потребления, как велосипеды, спортивные снаряды (уже бывшие в употреблении и своим внешним видом не вызывающие сомнений в том, что они могут использоваться в коммерческих целях). Эти предметы не могут быть проданы или подарены во Франции, их нужно реэкспортировать.

При ввозе/вывозе домашних животных (кошек, собак) требуется иметь санитарный сертификат международного образца.

Французское законодательство (закон от 05.02.1994г.) предусматривает ответственность за подделку товаров известных торговых марок; ввоз и вывоз подделанных изделий также считается правонарушением.

Туристические транспортные средства (сухопутные, морские и воздушные) свободно впускаются и выпускаются из Франции. Однако срок их нахождения на французской территории не должен превышать 6 мес. По истечении этого срока транспортные средства должны быть реэкспортированы. Сухопутные транспортные средства, а также прицепы и полуприцепы в обязательном порядке должны быть застрахованы.

Провоз валюты и ценностей. Допускается бездекларационный ввоз/вывоз наличной валюты и ценностей, а именно: банкнот, монет, дорожных чеков, аккредитивов, ценных бумаг, почтовых чеков, золотых и серебряных слитков и монет, имеющих хождение на официальном рынке, общей стоимостью до 7650 евро. Свыше этой суммы валюта и ценности декларируются.

Чехия

В 2001г. правительство ЧР полностью завершило приватизацию банковского сектора. С продажей крупнейшего в стране «Коммерческого банка» (КВ) французской финансовой группе «Сосьете Женераль» за 1,1 млрд.долл., контрольные пакеты всех крупных чешских банков оказались в руках иностранных владельцев. **70% финансовых активов в Чехии принадлежат иностранцам.** Государство, помимо Чешского национального банка, сохраняет свое участие лишь в нескольких специализированных финансовых учреждениях: «Чешское консолидационное агентство» (ЧКА), «Чешский экспортный банк» (ЧЭБ), «Чешский банк развития» (ЧЗРБ, выделение кредитов на развитие предприятий).

В 2001г., доходность большинства чешских частных банков увеличилась, что связано с заверше-

нием процесса их реформирования и очистки инвестиционных портфелей от проблемных кредитов. Суммарный доход банковского сектора в 2001г. составил 2 млрд.долл., общий банковский капитал – 3,5 млрд.долл. (2000г. – 3,2 млрд.долл.)

В результате введения строгих правил предоставления кредитов банки предпочитают не рисковать и покупают надежные низко доходные облигации крупных компаний, страхуясь от потерь. На доходности банков отрицательно сказывался проводимый ЧНБ курс на снижение процентных ставок по кредитам. В 2001г. Центробанк несколько раз снижал учетную ставку по кредитам (с 11,5% в начале года до 7% в нояб.). В 2001г. снизились процентные ставки по вкладам (с 7,3% до 2,5%).

В 2001г. правительство продолжало работу по совершенствованию банковского законодательства. В середине 2002г. будет принят новый закон о банках, который вступит в силу с янв. 2003г. Закон устанавливает порядок страхования вкладов и дебиторской задолженности клиентов, определяет размеры компенсаций, регулирует предоставление международных банковских услуг, оговаривает правила контроля над чешскими банками со стороны иностранных инвесторов. С 1 янв. 2003г. **отменяется регистрация анонимных денежных вкладов** на территории ЧР. Ранее вложенные средства (депозитные книжки на предъявителя) на 3,4 млрд.долл. клиенты должны в течение 10 лет либо полностью выбрать, либо перевести на именные счета. В процессе окончательной доработки находится пакет законов, связанных с регулированием банковской деятельности: о ценных бумагах; об облигациях; о мерах против легализации доходов от преступной деятельности.

ВТО-ОЭСР

Сотрудничество с ВТО. Чехословакия являлась членом ГАТТ со дня его подписания. Будучи зависима от внешней торговли, Чехия придает приоритетное значение вопросам совершенствования многосторонней торговой системы, основанной на универсальных, прозрачных правилах и имеющей целью последовательную либерализацию мировой торговли. Бывшая Чехословакия играла активную роль в переговорном процессе в рамках Уругвайского раунда. С 1995г., ЧР последовательно с 1 янв. каждого последующего года поэтапно, в соответствии со своими обязательствами по ВТО, снижает таможенные тарифы на многие группы товаров.

Идет процесс полной гармонизации позиции Чехии в ВТО с политикой Евросоюза. Чехия является участником всех многосторонних соглашений ВТО и имеет статус наблюдателя в т.н. «плюрилатеральных» соглашениях по гражданской авиации и правительственным закупкам (полномасштабное присоединение к ним входит в число условий вступления в Евросоюз). Чехия ведет подготовку к следующему раунду многосторонних переговоров в рамках ВТО, участвует в секторальных переговорах, в частности по информационным технологиям, в переговорах со странами-кандидатами на присоединение к ВТО.

Сотрудничество в рамках ЦЕССТ. Центральное-европейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ) было подписано в дек. 1992г. Чехословакией, Венгрией и Польшей и вступило в си-

лу с 1 марта 1993г. После распада Чехословакии его членами автоматически стали вновь образованные Чехия и Словакия, позднее к ЦЕССТ присоединились Словения (1996г.), Румыния (1997г.) и Болгария (1998г.). Участниками ЦЕССТ являются 7 государств, ведут переговоры о возможном присоединении к ЦЕССТ Хорватии и стран Балтии.

Декларированной целью создания ЦЕССТ являлось объединение усилий восточноевропейских государств бывшего социалистического лагеря на пути к интеграции в западноевропейские политические и экономические структуры, прежде всего ЕС. **Все страны-члены ЦЕССТ ведут переговоры о вступлении в Евросоюз.**

Особенностью ЦЕССТ является то, что оно состоит из двух частей: основной текст (декларативная часть) и двусторонние соглашения между государствами-участниками о либерализации взаимной торговле. ЦЕССТ также в отличие от ЕС не имеет единых внешнеторговых тарифов по отношению к третьим странам. **В ЦЕССТ отсутствует секретариат** и все вопросы решаются в рамках ежегодных встреч министров стран-участниц, отвечающих в своих правительствах за внешнеэкономические связи.

Задача организации – последовательное снятие тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле входящих в него государств в **соответствии с правилами ГАТТ/ВТО.** К 1 янв. 2002г. были отменены все таможенные пошлины на промтовары. Сохраняются как тарифные, так и квотные барьеры в торговле «чувствительными товарами», прежде всего сельхозпродукцией. По этим вопросам постоянно проводятся консультации в рамках ЦЕССТ и заключаются двусторонние соглашения между странами. Со вступлением центрально-европейских стран в ЕС ЦЕССТ прекратит свое существование.

На страны ЦЕССТ приходится 14,8% чешского внешнеторгового товарооборота (экспорт – 16,9%, импорт – 12,6%), из них чуть меньше половины (6,7%) – на Словакию (экспорт – 8%, импорт – 5,5%). В абсолютных стоимостных показателях товарооборот ЧР со странами ЦЕССТ в 2001г. составил 9,5 млрд.долл. (Словакия – 4,3 млрд.), из них экспорт – 5,3 млрд. (Словакия – 2,5 млрд.), импорт – 4,2 млрд. (Словакия – 1,8 млрд.). Чехия в 2001г. имела положительное сальдо торгового баланса только с ЕС (507 млн. долл.) и ЦЕССТ (1 млрд.долл.).

Сотрудничество с ОЭСР. Эффективным оказалось многостороннее **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.

В дек. 1997г. Чехия наряду с другими государствами-членами ОЭСР подписала конвенцию о борьбе с коррупцией среди чиновников при осуществлении ими коммерческих сделок. Положения конвенции должны содействовать защите основных принципов обеспечения равных условий конкуренции в международной торговле.

Экспорт

В основе внешнеторгового режима ЧР лежат Обязательства, вытекающие из членства страны в ВТО. ЧР является ассоциированным членом ЕС, членом ЦЕССТ, имеет соглашения о свободной торговле с Литвой, Латвией, Эстонией, Израилем, Турцией и ЕАСТ (Швейцария, Лихтенштейн, Норвегия, Исландия).

Доля отдельных стран в экспорте и импорте Чехии в 2001г.

Экспорт ЧР			Импорт ЧР		
место	страна	доля, в %	место	страна	доля, в %
1	Германия	38,1	1	Германия	32,9
2	Словакия	8	2	Россия	5,5
3	Австрия	5,8	3	Словакия	5,4
4	Великобритания	5,5	4	Италия	5,3
5	Польша	5,2	5	Франция	4
6	Франция	4,3	6	Австрия	4,6
7	Италия	4,1	7	Великобритания	4
8	Бельгия	3	8	США	4
9	США	3	9	Польша	3,8
10	Нидерланды	2,8	10	Китай	2,9
11	Венгрия	1,9	11	Бельгия	2,4
12	Испания	1,8	12	Нидерланды	2,4
13	Россия	1,5	13	Испания	1,9
14	Швейцария	1,4	14	Япония	1,9
15	Швеция	1	15	Венгрия	1,7

Внешнеторговый оборот ЧР в 2001г. вырос по сравнению с 2000г. на 12% и составил 2656 млрд. крон, в т.ч. чешский экспорт — 1268 млрд. (рост на 13%) и импорт — 1387 млрд. (рост на 11,7%). Дефицит торгового баланса составил 779 млрд. крон. Товарооборот в пересчете в доллары составил **69,873 млрд.** (рост на 14%), в т.ч. чешский экспорт — 33,369 млрд. (рост на 15%) и импорт — 36,504 млрд. (рост на 13,7%). Дефицит внешней торговли составил 3,135 млрд. долл. Отрицательное сальдо торгового баланса было обусловлено высокими мировыми ценами на энергоносители и ростом закупок по импорту современного технологического оборудования.

В 2001г. на страны ОЭСР в 2001г. приходилось 86,7% чешского товарооборота (в 2000г. — 86,8%), в т.ч. на страны ЕС — 65,2% (65,1%) и ЕАСТ — 2,2% (2,2%). Основным торговым партнером остается ФРГ, на которую приходится 38,1% экспорта и 32,9% импорта, за ней следуют Словакия (8% и 5,4%), Австрия (5,8% и 4,6%) и Польша (5,3% и 3,8%). Доля России в товарообороте ЧР составляет **3,6%**. при этом в экспорте — 1,5% (13 место) и в импорте — 5,5% (2 место).

Экспорт ЧР в 2000-01гг.

Группа СМТК	2000г.		2001г.		Индекс
	тыс.долл.	уд.вес%	тыс.долл.	уд.вес%	
Продовольствие, жив. животные	854238	2,9	906231	2,7	106,1
Напитки и табак	216601	0,7	229690	0,7	106
Сырье непродов., кроме топлива	1025951	3,5	1009467	3	98,4
Минтопливо, смазки, аналог. изд.	885746	3,1	1003909	3	113,3
Жиры, масла и воски жив. и растит. происхождения	32295	0,1	37696	0,1	116,7
Химические продукты	2061890	7,1	2146688	6,4	104,1
Обраб. изд., классиф. по матер.	7375814	25,4	8129232	24,4	110,2
Машины, оборуд., трансп. сред.	12886203	44,4	15792841	47,3	122,6
Различные готовые изделия	3632781	12,5	4079088	12,2	112,3
Тов. и сделки, не вкл. в др. разделы	26085	0,1	33098	0,1	126,9
Всего	28997603	100	33367940	100	115,1

Структура товарооборота Чехии с основными торговыми партнерами — странами ЕС — не претерпела сколько-нибудь значительных измене-

ний. Превалируют 7 группа СМТК «машины, оборудование и транспортные средства»: экспорт — 51,9% и импорт — 48,2%; 6 группа «обработанные изделия, классифицируемые по материалам»: 22,7% и 22%; 8 группа «разные готовые изделия»: 13,4% и 9,9%; 5 группа «химические продукты»: 4,3% и 12,4%.

Импорт ЧР в 2000-01гг.

Группа СМТК	2000г.		2001г.		Индекс
	тыс.долл.	уд.вес%	тыс.долл.	уд.вес%	
Продовольствие и живые животные	1300787	4,1	1411653	3,9	108,5
Напитки и табак	190921	0,6	190980	0,5	100
Сырье непродов., кроме топлива	1019186	3,2	1052712	2,9	103,3
Минтопливо, смазки и аналог. изд.	3103388	9,7	3306397	9,1	106,5
Жиры, масла и воски жив. и растит. происхождения	68316	0,2	82885	0,2	121,3
Химические продукты	3598296	11,2	3974343	10,9	110,5
Обраб. изд., классиф. по матер.	6663131	20,8	7372053	20,2	110,6
Машины, оборуд., трансп. сред.	12837933	40	15414826	42,2	120,1
Различные готовые изделия	3313734	10,3	3689071	10,1	111,3
Тов. и сделки, не вкл. в др. разделы	10829	0	9147	0	84,5
Всего	32106520	100	36504067	100	113,7

Источник: Чешское таможенное управление

Удельный вес европейских стран с переходной экономикой и стран СНГ, представляющих согласно чешской статистике одну группу стран, во внешней торговле ЧР составил 20,5% (в 2000г. — 21%), в т.ч. стран-участниц ЦЕССТ — 14,7% (14,7%).

Господдержка экспорта. Нормативной базой в этой области являются принятая в 1998г. парламентом страны Концепция экспортной политики Чехии, и разработанный МПТ в дополнение к ней документ «О поддержке экспорта». Согласно указанным нормативным актам основными направлениями по поддержке экспорта являются:

- уменьшение тарифных и нетарифных барьеров. Данный процесс постоянно увязывается чешской стороной с вопросами вступления страны в ЕС и соответствия национальных норм европейским. Согласно правилам ЕС регулированием внешнеторговой политики ее стран-членов занимаются наднациональные органы Евросоюза, в связи с чем после вступления в эту организацию Чехия лишается своего суверенного права выступать в качестве индивидуального субъекта международных экономических отношений;
- выработка и реализация стратегии внешней торговли, защита интересов экспортеров на международном уровне в рамках дипломатической и другой международной деятельности;
- финансирование и страхование экспорта; информационное и консультационное обеспечение экспорта, подготовка кадров; рекламно-выставочная деятельность.

Координирующим органом, реализующим политику поддержки экспорта, является МПТ, которое для организации эффективной работы в данном направлении учредило Чешское агентство по поддержке торговли — «ЧехТрейд»: сбор информации о зарубежных рынках; предоставление помощи посредством своих заграничных представительств; проведение тематических семинаров; возможности и условия организации экспорта в отдельно взятые страны; технология ведения торговли за рубежом; предоставление интернет-услуг; программа поддержки малых и средних предприятий.

Для реализации поставленных задач задействованы следующие организации.

МИД, под управлением которого за рубежом функционируют Чешские центры (ЧЦ). В их обязанности, помимо вопросов культуры, образования и стимулирования туризма, входит развитие и поддержка внешнеэкономических отношений, в особенности экспорта. Для этих целей центрами проводится рекламная работа, предоставляется консультационная поддержка. Для проведения презентаций, семинаров и пресс-конференций ЧЦ предлагают чешским предпринимателям свои помещения. В Москве подобные акции ЧЦ проводятся в Торгово-техническом центре в Чертаново.

Экспортное и гарантийное страховое общество (ЭГАП), которое предоставляет виды страхования экспортируемых товаров и служб.

Чешский экспортный банк (ЧЭБ) — осуществляет финансовую поддержку экспортеров и предоставляет финансовые услуги в областях, связанных с экспортом.

Другие негосударственные структуры, в части их касающиеся, например, Союз промышленности и транспорта и экономическая палата ЧР.

Таможня

Внешнеторговый режим. В 2001г. в Чехии продолжался процесс либерализации внешней торговли, направленный на снижение уровня импортных тарифов по ряду товаров, ввозимых из стран Евросоюза, а также упорядочению квотирования импорта некоторых товаров химпрома и с/х товаров.

Уровень «договорных» тарифных ставок, применяемых в т.ч. в торговле с Россией, не претерпел принципиальных изменений, составляя в среднем 4,5-5% по основным видам товаров и изделий.

Базовым документом двусторонних внешнеэкономических связей является Межправсоглашение о торговых и экономических отношениях и научно-техническом сотрудничестве между РФ и ЧР, согласно которому страны предоставляют друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ). Чешская сторона также распространила на торговлю с Россией режим генеральной системы преференций (ГСП), действующий с 1995г.

В 2001г. в чешский Таможенный тариф были внесены следующие изменения: незначительно снижены импортные пошлины на ряд фармацевтических изделий и химическую продукцию (всего 96 позиций, в основном соли, гидраты и эфиры). Снижение пошлин по этим товарам намечено проводить до конца 2003г. вплоть до их отмены с 2004г.; снижена договорная пошлина на вискозное волокно (код 55041000) на 0,2% и составила 7,2%; отменены ввозные пошлины на самолеты гражданской авиации, вертолеты, воздушные и несущие винты, шасси, части самолетов и вертолетов, реактивные двигатели, радионавигационные приборы.

Были увеличены квоты на импорт в ЧР при нулевой пошлине: полиамидная и силоновая пряжа — 4500 т.; полиэфирная пряжа — 13000 т.; нейлоновая пряжа — 3000 т.; лен трепаный — 3000 т.

С 18.04.2001г. до конца года увеличена дополнительно на 350 тыс. гектолитров квота на импорт в ЧР вина в емкостях более 2 л. (при пошлине 25%). В случае превышения этой квоты пошлина составляет 75%.

В 2 раза (до 30 тыс.т.) была снижена квота на импорт свекольной мелассы при 6% пошлине.

В 2001г. перечень квот на ввоз в ЧР охватывал: живые домашние животные, говядина, свинина, баранина, молоко и молочные изделия, картофель, виноград, крахмал, семена рапса, подсолнечника и сахарной свеклы, рапсовое и подсолнечное масло, глюкоза, изоглюкоза, макаронные изделия, мороженое, безалкогольные напитки с содержанием сахара, виноградные и игристые вина, спирт и алкогольная продукция, казеин, бумага, картон, лен-сырец, нити и волокна синтетические, патока из тростника и сахарной свеклы.

В соответствии с отдельным соглашением с Евросоюзом с 1.07.2000г. были введены квоты на беспошлинный импорт из ЕС свежей и соленой свинины, сыров и творога, колбасных изделий, меда, яблочного сока (с сахаром и без) и свежих огурцов. Чехии было разрешено беспошлинно экспортировать в ЕС 9 тыс.т. мяса птицы, 42250 т. солода, а также 1500 т. свинины при договорной пошлине 20%.

Товарооборот между ЧР и ЕС по остальным с/х товарам осуществлялся беспошлинно, за исключением говядины, баранины, молока и зерна (т.к. их производство дотируется в рамках общей для стран-членов ЕС с/х политики).

С 1.07.2001г. в целях стабилизации цен на свинину на внутреннем рынке Чехии был разрешен дополнительный (сверх квоты) беспошлинный ввоз 5750 т. свинины из стран ЕС. С 13.04.2001г. действует запрет на ввоз в ЧР говядины из стран ЕС, введенный минсельхозом Чехии из-за опасений импорта в страну «коровьего бешенства».

С 2002г., по согласованию с Евросоюзом предусмотрен беспошлинный импорт в Чехию продовольственных товаров в размере квот, составляющих не более 2% от общего объема внутреннего (в ЧР) потребления продукта. К таким товарам относятся вино, винный виноград, вермут, форель и живой карп.

В 2001г. продолжал осуществляться беспошлинный ввоз в Чехию продукции, импортируемой с целью дальнейшей переработки, комплектации и монтажа в рамках собственного производства, осуществляемого на территории ЧР чешскими юрлицами.

С 1997г. действует порядок беспошлинного ввоза в ЧР комплектующих и передовых технологий из стран ЕС, ЕАСТ и ЦЕССТ.

На протяжении 2 лет импорт машинотехнической продукции, а также продукции автопрома из стран-членов ЕС практически не облагался таможенной пошлиной. Исключение составляла пошлина в 4,5% на импортные тягачи, введенная в 1999г. сроком на 2 г. в связи с тяжелым экономическим положением, сохраняющемся на ряде чешских машиностроительных предприятий-производителей и субпоставщиков для чешских тягачей.

Базовые ставки НДС в Чехии, в т.ч. на импортную продукцию, составляют 22%, а по социально значимым товарам и услугам — 5%. Порядок взврата НДС прямому экспортеру не изменился.

С 1.07.2001г. вступил в силу новый закон «Об акцизах» № 141/2001, предусматривающий ряд существенных изменений по сравнению с законом № 587/1999:

— снижен акциз на бензин, составивший 10840 крон за т. (ранее — 12950 крон за т.);

— снижен акциз на дизельное топливо, составивший 8150 крон за т. (ранее — 8700 крон за т.);

– снижен акциз на газированные безалкогольные и слабоалкогольные напитки, составивший 2,40 крон за л. (ранее – 2,50 крон за л.);

– отменен единый акциз на сигареты, составивший 0,74 кроны за 1 шт.

Введен новый порядок расчета акциза на табачные изделия, складывающийся из двух составляющих: постоянной ставки и процентов, взимаемых от продажной цены изделия.

По основным товарам группы табачных изделий акциз составляет: на сигареты – 0,36 кроны/шт. плюс 22% от продажной цены; на сигариллы – 0,36 кроны/шт. плюс 5%; на табачные отходы и сигаретный табак – 440 крон/кг. плюс 5%. Минимальная ставка акциза на сигареты длиной до 70 мм. должна составлять 0,67 крон/шт., а длиной более 70 мм. – 0,79 крон/шт.

Ставки акцизов на алкогольные напитки и этиловый спирт, вино и пиво не изменились.

Взимание акцизов при импорте по-прежнему не распространяется на товары, освобожденные от уплаты таможенной пошлины, а также на товары, ввозимые в ЧР для проведения обязательных испытаний, санитарного надзора или в связи с чрезвычайными мерами (стихийными бедствиями).

При вывозе из ЧР отдельных видов товаров акцизные платежи подлежат возврату в случае, если товар был вывезен в свободную таможенную зону или на территорию таможенного склада. Отмена налогов и акцизов может быть предусмотрена международными соглашениями.

В числе важнейших документов, регламентирующих внешнеторговую деятельность, также остается распоряжение минпромторга Чехии № 560/1991 «Об условиях лицензирования экспорта и импорта», в соответствии с которым лицензии по большинству видов товаров автоматически предоставляются экспортерам и импортерам на основании их заявлений. Исключение предусмотрено только для специфических товаров (оружие, радиоактивные материалы, яды и предметы старины), торговля которыми регулируется отдельными законами и предписаниями, устанавливающими контроль со стороны государства.

Характерной особенностью законодательства ЧР является требование о наличии сертификата качества на большинство видов продукции, реализуемой на внутреннем рынке, предусмотренное законом № 22/1997 «О технических требованиях к изделиям». При реализации импортных товаров в ЧР требуется дополнительно предоставление сертификата соответствия чешским нормам и стандартам, выдаваемого после проведения соответствующих испытаний уполномоченными институтами и лабораториями на коммерческих условиях.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в ЧР в целом соответствует рекомендациям Евросоюза.

Либерализация

Таможенный тариф. Главным документом, в соответствии с которым определяются и оплачиваются таможенные пошлины при импорте товаров в Чешскую Республику, действует в течение календарного года. На текущий год правительство Чехии своим постановлением №480/2001 одобрило таможенный тариф, вступивший в силу с 1 янв. 2002г.

В целях классификации товаров в таможенном тарифе использована «Комбинированная номенклатура», гармонизированная таким образом, чтобы она соответствовала «Комбинированной номенклатуре» ЕС. Данная номенклатура исходит из «Гармонизированной системы описания и кодирования товаров». В 2002г. в эту номенклатуру внесено 400 принципиальных изменений. К новым обозначенным субпозициям была добавлена минимальная договорная тарифная ставка субпозиций, отмененных вследствие их объединения. Вышеназванные изменения касаются 50% групп таможенного тарифа. Наибольшее число изменений было внесено в группу 48 (бумага и картон).

В 2001г. в министерство промышленности и торговли Чехии с заявлениями о снижении таможенных ставок по некоторым субпозициям таможенного тарифа на 2002г. или об определении таможенных квот обратилось 5 юридических субъектов (только Ассоциация предприятий текстильной, швейной и кожевенной промышленности, подавшая такое заявление, объединяет десятки обществ). В отношении вышеупомянутых заявлений, в договорные таможенные ставки не были внесены никакие изменения. Была определена одна новая таможенная квота. В 4 таможенных квотах 2001г. было увеличено приведенное в них количество, а 1 договорная таможенная квота, установленная на 2001г. была отменена.

Как в 2001г., так и в 2002г. в таможенном тарифе по 12 отдельным субпозициям, касающихся гражданских самолетов и авиационной техники, договорные таможенные ставки были снижены до нуля.

По сравнению с 2001г., в 2002г. были увеличены объемы по 2 договорным таможенным квотам (определенное количество товаров в соответствующих единицах (тонны, гектолитры и т.п.), допускаемые на таможенную территорию с применением более низкой тарифной ставки), относящихся к пряже из силона, полиамида и полиэфира, и у 2 договорных таможенных квот, установленных в отношении импорта красного и белого вина. Была установлена одна новая таможенная квота для субпозиции 54033100 – нити из вискозных волокон в количестве 600 т./0%. Одна таможенная квота 2001г., относящаяся к субпозиции 17039000 – свекольная меласса, была отменена, а объем по действующей таможенной квоте для субпозиции 17031000 – тростниковая меласса – был снижен.

Целью введения предлагаемых таможенных квот было снижение импортных пошлин в отношении установленного количества соответствующих ввозимых товаров, изделий и сырья, производство которых в рамках таможенного союза между Чехией и Словакией хотя и существует, но является недостаточным для полного удовлетворения производственного потребления в отношении требуемого количества и качества. Определению товаров и таможенных квот по ним предшествовали взаимные консультации представителей Чехии и Словакии, проводившиеся с целью достижения согласия о том, чтобы импорт изделий, сырья и с/х продукции со сниженной таможенной ставкой из третьих стран в одну из республик не нанес ущерба интересам производителей другой стороны.

После исчерпания установленного объема, соответствующей таможенной квоты, для дальней-

шего импорта соответствующего товара будет применяться договорная таможенная ставка, действующая в 2002г.

Таможенные квоты устанавливаются либо для одной субпозиции таможенного тарифа, либо глобально в отношении определенной группы товаров (нескольких субпозиций). Это означает, что исчерпание таможенной квоты может произойти посредством импорта товара лишь одной из субпозиций, приведенных для соответствующей таможенной квоты. Мониторинг за использованием таможенных квот и связанное с этим определение пошлины на базе таможенной ставки в рамках таможенной квоты, обеспечивается электронной информационной системой Таможенного управления Чехии. Ежедневное состояние объема использования таможенных квот сообщается в сети – www.cs.mfcr.cz.

В 2002г. в перечень развивающихся стран, пользующихся преференциями, были внесены изменения. В него были вновь включены Аргентина, Багамы, Бахрейн, Бразилия, Бруней, Танзания, Китай, Чили, Мексика, Науру и Эмираты. Перечень развивающихся стран не включает Корейскую Республику, Кипр, Мальту и Сингапур (по согласию со словацкой стороной), а также Хорватию, которая была исключена из перечня на базе заключенного «Соглашения о свободной торговле», вступившего в силу с 1 янв. 2002г. Преференционные ставки при импорте товаров, происходящих из развивающихся стран, на 2002г. остаются такими же, как и в 2001г.

На 2002г. из числа развивающихся стран в число наименее развитых стран был переведен Сенегал. После включения Сенегала число наименее развитых стран в сравнении с 2001г. достигло 49, а число развивающихся стран – 96.

Принцип применения нулевой таможенной ставки при импорте товаров, происходящих из наименее развитых стран, остается без изменений. Точно также без изменений остается общая таможенная ставка при импорте товаров из стран, которым Чехия не предоставляет режима наибольшего благоприятствования.

Перечень фармацевтических изделий содержит 254 субпозиции с текстовым описанием согласно требованиям Всемирной организации здравоохранения (INN), а также с кодами CAS RN (Chemical Abstracts Service Registration Number). Составной частью этого приложения является перечень фармацевтических промежуточных продуктов, т.е. соединений, используемых в производстве финальной фармацевтической продукции. В следующей части содержится перечень солей, эфиров и гидратов, не включенных в статьи, отвечающие INN.

Перечень не включенных текстильных изделий составлен в соответствии с «Соглашением по текстилю и одежде ВТО». В отношении 486 изделий, приведенных в предметном перечне, при наличии специфических условий, предусмотренных законом №62/2000 Св. «О некоторых мерах при экспорте или импорте изделий и о лицензионном разбирательстве и об изменении некоторых законов», могут быть применены охранные меры.

Для удовлетворения потребности импортеров генеральная дирекция Таможенного управления – минфин Чехии, ежегодно издает пособие для пользователей «Чешский интегрированный тарифный справочник», который, однако, не заме-

няет соответствующие законы, распоряжения, постановления правительства и международные соглашения, как и иные рабочие предписания, а, наоборот, целесообразным и наглядным способом объединяет их. В этом документе в отношении каждой субпозиции приводятся все виды таможенных ставок, в особенности преференционных, в распределении по соответствующим странам, а также налоговые и лицензионные ставки и перечисляется целый ряд мер, связанных с импортом товаров в Чешскую Республику.

Проекты таможенных тарифов были одобрены на 19 заседании Совета Таможенного союза Чехии и Словакии. Роль координатора в разработке этих тарифов выполняет находящийся в Братиславе Постоянный секретариат Совета Таможенного союза.

Торгово-политический режим. С 17 по 19 окт. 2001г. по инициативе ВТО была проведена проверка Чешской Республики. Речь шла о повторном мероприятии, предыдущее состоялось в начале 1996г.

Проверке предшествовала большая предварительная работа, которая началась годом ранее и завершилась подготовкой, с чешской стороны, информационного меморандума правительства Чешской Республики, и, со стороны ВТО, базового информационного материала Секретариата этой международной организации. Материал ВТО включил в себя обзор экономического развития Чешской Республики с момента предыдущей проверки и анализ формирования и реализации торговой политики с акцентом на некоторых секторах экономики. Меморандум правительства ЧР, одобренный Постановлением правительства №703 от 09.07.2001г., выдержан в форме политического заявления, в котором сформулированы основные цели торговой политики ЧР и, в обобщенном виде, чешской экономической политики, включая оценку выполнения основных обязательств, вытекающих из членства в ВТО.

В рамках работы Комитета ВТО по изучению торговой политики проверкой Чехии руководил посол Финляндии при ВТО Пекка Хухтаниemi (Pekka Huhtaniemi).

Обсуждение представленных материалов, по информации чешской стороны, проходило в относительно конфронтационной атмосфере, особенно выделялись выступления представителя Турции (инвестиционная и сельскохозяйственная проблематика). Тем не менее, в результате участники дискуссии взвешенно подошли к выработке своего заключения, оценив системную поддержку и активную роль ЧР, которую она играет в ВТО, а также ее вклад в процесс либерализации международной торговли и инвестиционной политики. Некоторые участники приветствовали усилия Чешской Республики по инициированию 4 раунда переговоров Конференции министров в Дохе (Катар). Были отмечены: оздоровление чешской экономики, поддержка структурных преобразований в стране, стремление к достижению изменений в институциональной и экономической среде в направлении приближения к современным требованиям и ее рыночного ориентирования.

Особое внимание в ходе дискуссии было уделено проблематике предстоящего вступления Чехии в ЕС. Оценив этот процесс в позитивном для чешской экономики плане, некоторые участники вы-

сказали опасения по поводу возможного ухудшения условий доступа на чешский аграрный рынок товаров из третьих стран после перехода к единой сельскохозяйственной политике ЕС.

Участники обсуждения высказывались по широкому спектру экономических вопросов в контексте реализации торговой политики и применения соответствующего набора инструментов. Приводились конкретные примеры двусторонних отношений с Чешской Республикой, и проявлялась заинтересованность в изучении опыта периода трансформации экономики при переходе к рыночным отношениям.

В ходе обсуждения чешская сторона получила 80 различного рода вопросов, на большинство из которых ответы были представлены непосредственно в ходе живой дискуссии. Структурно эти вопросы можно разделить на три основные группы.

Экономическая: макроэкономическая ситуация и ее развитие, инвестиционные предпочтения, приватизация и реструктуризация предприятий, господдержка, практика осуществления банкротств, взаимодействие в многосторонней торговой системе, участие в интеграционном процессе с акцентом на переговоры о вступлении в ЕС.

Отдельные мероприятия: таможенные тарифы, процедуры и предписания, импортная лицензионная практика, защитные мероприятия, технические торговые барьеры, санитарные и фитосанитарные меры, государственные заказы, экспортная политика и поддержка экспорта, охрана прав интеллектуальной собственности и их реализация на практике, политика региональной торговли.

Ситуация в отдельных секторах: сельское хозяйство, финансовые услуги, телекоммуникационные услуги, туризм.

По мнению чешских представителей, чешской делегации удалось представить убедительные доказательства того, что **Чешская Республика полностью выполняет обязательства, вытекающие из членства в ВТО**. Принимаемые чешской стороной меры соответствуют основным принципам организации и способствуют дальнейшему развитию системы мировой торговли. Кроме того, представители ЧР предприняли попытки убедить участников проверки в том, что приоритетные усилия, направленные на вступление Чехии в ЕС, и активная роль страны в деятельности ВТО являются взаимно дополняющими целями.

В заключительном выступлении председателя Комитета ВТО по изучению торговой политики констатировалось, что проверку Чешской Республики можно оценить как успешную. От имени стран-членов была дана высокая оценка степени интеграции чешской экономики в многостороннюю торговую систему. Было подчеркнуто, что современная чешская торговая политика близка к прозрачному, предсказуемому и открытому торговому режиму. Участники проверки призвали ЧР к сохранению достигнутого уровня интереса к многосторонней торговой системе и усилиям по оптимальной взаимосвязи с региональными мерами по либерализации торговли (имелось в виду предстоящее вступление страны в ЕС).

По мнению чешской стороны, результаты проверки торгового-политического режима Чешской Республики, с точки зрения декларированных интересов ЧР по развитию взаимовыгодных отношений со всеми странами-членами ВТО и странами,

находящимися в процессе присоединения, при уважении приоритетного отношения к вступлению в ЕС, прозвучали в позитивном плане. В сравнении с аналогичными странами с открытыми экономиками заключение Комитета расценивается выше среднего показателя. У чешских представителей есть убежденность в том, что такие оценки стали возможны не в последнюю очередь благодаря исключительно благожелательному отношению к Чехии со стороны США и стран-членов ЕС.

ШВЕЙЦАРИЯ

Внешняя торговля. В I кв. 2002г., по данным Федеральной таможенной дирекции Швейцарии, по сравнению с I кв. 2001г. импорт уменьшился на 9,7% составив 30,7 млрд.шв.фр., а экспорт — на 5,9% (31,8 млрд.шв.фр.). Учитывая специфику швейцарской таможенной статистики, все данные приведены в текущих ценах без учета торговли драгоценными металлами и камнями, а также предметами искусства и антиквариатом. Сальдо торгового баланса составило 1,1 млрд.шв.фр.

Основной «вклад» в сокращение торговли внесли страны-члены ЕС, на которые приходится 80% импорта и 62% экспорта Швейцарии. За I кв. 2002г. объем импорта из этих стран составил 24,5 млрд.шв.фр., сократившись по сравнению с тем же периодом 2001г. на 9,1%, экспорт соответственно уменьшился на 7,1%, составив 19,4 млрд.шв.фр. Сокращение товарообмена отмечалось по большинству стран Евросоюза, кроме Великобритании (товарооборот возрос на 2% и достиг 3,1 млрд.шв.фр.), Греции (4,9% и достиг 276,6 млн.шв.фр.) и Ирландии (4,3% и достиг 1,5 млрд.шв.фр.). Экспорт в Германию, являющуюся крупнейшим торговым партнером Швейцарии, уменьшился на 10,9% (составил 9,8 млрд.шв.фр.), а импорт — на 8,7% (составил 6,8 млрд.шв.фр.). Поставки во Францию, занимающую 2 место в торговле Швейцарии, сократились на 3,8% (3,1 млрд.шв.фр.), импорт из этой страны — на 15,3% (3,2 млрд.шв.фр.).

Снижение товарооборота отмечалось со странами ЕАСТ (экспорт сократился на 19,2%, импорт — на 24,6%), а также с США (на 11,7% и 18,2%) и Японией (на 10,9% и 22%). Расширение экспорта в развивающиеся страны (на 12,2%) позволило компенсировать сокращение импорта (на 6,8%) и обеспечить в целом рост товарооборота с указанной группой стран на 4,9% до 3,7 млрд.шв.фр.

Изменения в товарной структуре торговли выразились в снижении удельного веса как в экспорте, так и в импорте энергоносителей, сырья, полуфабрикатов и инвестиционных товаров, что было обусловлено сокращением объемов поставок в рамках указанных товарных групп.

Торговля по основным группам товаров в янв.-марте 2002г.

в сравнении с I кв. 2001г.

Тов. группы	Импорт		Экспорт	
	млн.шв.фр.	% к I кв.2001г.	млн.шв.фр.	% к I кв.2001г.
Всего, в т.ч.	30747,6	-9,7	31843	-5,9
Полуфабрик., сырье ...	8077,3	-16,4	8179	-10,4
Энергоносители	1379,8	-19,9	87,9	-32,6
Инвестиц. товары	8126,6	-16,2	10018,4	-14,1
Потреб. товары	13164	1,6	13557,7	5

Стоимостный объем импорта энергоносителей сократился на 20% вследствие падения мировых цен на сырую нефть. Ввоз полуфабрикатов и сы-

рья уменьшился на 16,4%, в т.ч. металлов - почти на 19%. В группе инвестиционных товаров, объем импорта которых сократился на 16,2%, сильно уменьшились закупки машин и оборудования — на 19,5%, ввоз транспортных средств снизился на 14,2%, в т.ч. грузовых автомобилей — на 34%, авиатехники — на 25%. Рост импорта отмечался только по потребностям, его объем увеличился по сравнению с I кв. 2001г. на 1,6% и составил 13,2 млрд. шв. фр. Решающее значение имело увеличение импорта фармацевтических товаров на 23,6% и продовольствия — на 3,8%. По остальным потребительским товарам наблюдалось падение импорта вследствие снижения спроса.

В экспорте сказались негативное влияние сокращения спроса на продукцию машиностроения и электронной промышленности, что обусловило снижение поставок на внешний рынок продукции этих отраслей на 20,6%. Падение экспорта наблюдалось по текстильному оборудованию (на 26,8%), металлообрабатывающим станкам (на 23,9%), оборудованию для полиграфической и бумажной промышленности (на 25,1%), бытовой аппаратуре (на 17,2%), конторской технике (на 45,5%), электромоторам (на 27,2%), средствам телекоммуникаций (на 9,8%). На 6,2% уменьшился экспорт продукции часовой промышленности и промышленности искусственных материалов. Сбыт продовольственных и пищевых товаров, а также точных инструментов остался практически на уровне I кв. 2001г.

Достигнутый за рассматриваемый период прирост поставок на внешний рынок потребительских товаров (на 5%) был обеспечен за счет роста экспорта продукции фармацевтической промышленности (на 9,5%), бижутерии (на 44,9%) и одежды (на 17,9%), особенно верхней одежды (на 33,6%).

С 20 по 22 марта 2002г. состоялся рабочий визит министра экономики Швейцарии Паскаля Кушпена в Италию. В ходе переговоров с премьер-министром Италии Сильвио Берлускони, а также с министром сельского хозяйства Джовани Алемано, министром промышленности Антонио Марцано и министром здравоохранения Джироламо Сиркия были рассмотрены проблемы двустороннего сотрудничества, а также вопросы переговорного процесса между Швейцарией и ЕС. Италия является одним из главных партнеров Швейцарии по внешнеэкономической деятельности и занимает 4 место в экспорте Швейцарии и 3 место в импорте. Активно развивается инвестиционное сотрудничество между двумя странами.

Накануне переговоров министр экономики Швейцарии критично оценил планы Италии о введении амнистии по сокрытию доходов за рубежом, о которой было объявлено в 2001г. с целью стимулирования репатриации незаконно вывезенного капитала из Италии (до 400 млрд. евро). Критика связана с опасениями швейцарского правительства, что этот шаг может вызвать отток части капиталов из швейцарских банков, в которых хранится основная часть зарубежных авуаров Италии.

Поставки газа. В рамках внешнеэкономических связей с Германией открываются новые возможности для расширения в перспективе поставок природного газа в Швейцарию. Эти возможности связаны с реализацией немецкой фирмой Wingas крупного инвестиционного проекта по

строительству газопровода на юге Германии (стоимость проекта оценивается в 500 млн. евро). Фирма Wingas является совместным предприятием, созданным на паритетных началах западногерманской фирмой Wintershall и ОАО «Газпром». Реализация проекта расширит систему газопроводов, используемых в т.ч. и для поставок газа в Швейцарию. Более свободный доступ к газопередающей системе фирмы Wingas в условиях дальнейшей либерализации европейского газового рынка открывает дополнительные возможности для расширения поставки газа в Швейцарию.

Экспорт-2001

В 2001г., во внешней торговле Швейцарии произошли существенные изменения. Они были обусловлены серьезным ослаблением мировой общехозяйственной конъюнктуры, однако темпы роста были значительно ниже результатов предг.

Динамика внешней торговли Швейцарии, в млрд. шв. фр.

	1999г.	рост, %	млрд. фр.	2000г.	рост, %	млрд. фр.	2001г.	рост, %
Товарооборот	227,9	5,1	255,2	12	261,8	2,6		
Экспорт	114,5	4,9	126,6	10,6	131,7	4,1		
Импорт	113,4	6,1	128,6	13,4	130,1	1,1		
Сальдо	1,03	-	2,07	-	1,67	-		

В силу специфики швейцарской таможенной статистики, данные в таблице и в тексте приведены без учета торговли драгметаллами и камнями, предметами искусства и антиквариатом. С их учетом общий экспорт Швейцарии составил в 2001г. 138,5 млрд. шв. фр., а импорт — 141,9 млрд. шв. фр. Прирост как по экспорту, так и по импорту составил по сравнению с 2000г. 1,8%. Торговый баланс был сведен, как и в предг., с дефицитом в 3,4 млрд. шв. фр., что объясняется значительным импортом из России металлов платиново-палладиевой группы, в 2001г. — 4,5 млрд. шв. фр.

Стоимостной объем экспорта увеличился на 4,1% (в 2000г. на 10,6%) и составил 131,7 млрд. шв. фр., а импорт, достигнув 130,1 млрд. шв. фр., превысил уровень 2000г. на 1,1% (13,4% в 2000г.). Особенно сильное ослабление динамики как экспорта, так и импорта произошло во II пол. 2001г., когда отмечалось абсолютное сокращение объемов торговли. Экспорт в нояб. сократился на 3,4%, а в дек. — на 9%, по импорту эти показатели составили соответственно 12,6% и 15%.

Физический объем поставок товаров на внешний рынок в 2001г. возрос на 2,1% (в 2000г. на 7%), по импорту он сократился на 0,4% (в 2000г. прирост составил 7%). По сравнению с 2000г. рост цен был незначительным и составил по экспортным товарам 2%, а по импорту — 1,6%. Условия торговли улучшились, а торговый баланс был сведен с превышением экспорта над импортом в 1,67 млрд. шв. фр. (в 2000г. отрицательное сальдо составило 2,07 млрд. шв. фр.). Несмотря на ухудшение конъюнктуры на важнейших для Швейцарии рынках, удалось обеспечить позитивную динамику в развитии внешней торговли страны.

Эта динамика имела в своей основе сравнительно высокий рост торговли потребительскими товарами, стоимостной объем экспорта которых в 2001г. на 14,1% превысил уровень предг., составив 52,3 млрд. шв. фр. (физический объем возрос на 6,7%). Импорт этих товаров увеличился на 9% и достиг 51,8 млрд. шв. фр. (прирост в постоянных ценах составил 3,3%). Опережающий рост торговли этими товарами обусловил повышение их удельного веса как в экспорте, так и в импорте до 39,8%, против соответственно 36,2% и 37% в 2000г.

Наиболее динамично в рамках данной товарной группы расширялась торговля фармацевтической продукцией: в импорте прирост составил 33%, а в экспорте – 25%.

По остальным основным товарным группам наблюдалось абсолютное сокращение торговли (за исключением энергоносителей, импорт которых увеличился в 2001г. на 2,1%, составив 6,4 млрд. шв.фр.). Экспорт инвестиционных товаров, на долю которых в 2001г. приходилось 34,2% всего объема экспортных поставок, уменьшился по сравнению с 2000г. на 1,5%, составив в 2001г. 45,1 млрд. шв.фр., а их импорт сократился на 6,5%, достигнув 36,4 млрд. шв.фр., что соответствует 28% общего стоимостного объема импорта страны в 2001г. Ввоз сырья и полуфабрикатов сократился на 1,2% (35,4 млрд. шв.фр.), а их экспорт – на 1,6% (33,9 млрд. шв.фр.).

Как и в предыдущие годы, основная часть торговли приходилась на страны европейской зоны, прежде всего на страны Евросоюза, доля которых в общем импорте Швейцарии составила 80%, а в экспорте – 61%. В 2001г. рост швейцарского импорта отмечался только по странам ЕС (составил 4%), в то время как закупки в США, Японии, Канаде сократились на 20,3%, 15,1% и 13,2% соответственно. Дальнейшее расширение импорта наблюдалось из европейских стран, являющихся крупнейшими торговыми партнерами Швейцарии: рост импорта из Германии составил 4% (объем – 41,9 млрд.шв.фр.), из Франции – 4,3% (14,3 млрд.шв.фр.), из Италии – 2,5% (13,3 млрд. шв.фр.), из Нидерландов – 3% (7,6 млрд. шв.фр.). Из стран с переходной экономикой импорт возрос на 2,6%, в т.ч. из стран СНГ – на 19,6%. Динамику импорта из этой группы стран определил значительный рост закупок в России, объем которых увеличился в 2001г. на 26,5%. Импорт из Китая сократился на 2%. На фоне увеличения в целом импорта из развивающихся стран (на 5,6%) обращает на себя внимание сокращение стоимостного объема импорта из стран ОПЕК (на 8,9%), что было обусловлено в основном падением цен на нефть.

В экспорте, за исключением США и некоторых стран, удалось обеспечить более высокие темпы роста поставок во все основные группы стран по сравнению с импортом. Темпами выше средних увеличивался экспорт в страны ЕС. Его объем за год составил 80,4 млрд. шв.фр., превысив на 5,2% уровень 2000г. Поставки в Германию возросли на 4,1% (объем составил 29,3 млрд. шв.фр.), во Францию – на 4,6% (11,9 млрд. шв.фр.), в Италию – на 9,9% (10,5 млрд. шв.фр.), в Великобританию – на 1,9% (7 млрд. шв.фр.), в Испанию – на 15,5% (4,3 млрд. шв.фр.), в Нидерланды – на 2,2% (4,2 млрд. шв.фр.). Увеличился экспорт в Канаду – на 11% (1,4 млрд. шв.фр.) и в Японию – на 6,4% (5,2 млрд. шв.фр.). Поставки в США, составив в 2001г. 14 млрд. шв.фр., сократились по сравнению с 2000г. на 5,3%. Значительный прирост экспорта (17%) был достигнут в торговле со странами с переходной экономикой, при этом по странам СНГ он составил 43,1% (объем – 1,2 млрд. шв.фр.). Как и в импорте, основной вклад в высокую динамику экспорта в данную группу стран внес значительный рост поставок в Россию, который составил в 2001г. 50%. Экспорт в развивающиеся страны увеличился на 10,6%, превысив 9 млрд. шв.фр., при этом более высокими темпами увеличивался экс-

порт в страны ОПЕК – на 13,7% (объем достиг 3,5 млрд. шв.фр.).

ШВЕЦИЯ

Банки

Все большее число банковских аналитиков сходится во мнении, что низкая конъюнктура начинает оказывать воздействие и на шведские банки – прибыли падают, хотя падение происходит со значительно высокого уровня.

Все 4 банка имели в прошлые годы высокую прибыльность. В 2001г. суммарный результат четырех комбанков превысил 50 млрд.шв.крон и был на 30% выше, чем в 1999г. Несмотря на олигопольное положение банков в Швеции, руководство банков все чаще ссылается на усиление конкуренции; аналитики в этой связи подчеркивают, что если бы действительно существовала бы очень жесткая конкуренция, прибыльность банков в прошлые годы не была бы столь высокой.

По истечении 10 лет после банковского кризиса, эксперты считают, что банкам удалось избавиться от тех проблем, которые были в тот период времени. Кредитные убытки банков в последние годы находились на низком уровне: как можно судить по поступающим квартальным отчетам нет признаков, которые бы могли указывать на рост объемов кредитных убытков или проблем, возникающих с кредитами. Банкам удалось за последние год-два много «положить в запасы», которые позволяют им без проблем прожить пару лет конъюнктурного спада.

Экономические обозреватели отметили в середине окт. 2001г., что Финансовая инспекция вынесла предупреждение о том, что банки активно расширяют кредитную деятельность, которая увеличивается непредсказуемыми темпами. Это объясняет тот факт, что прибыли крупных банков продолжают поддерживаться на высоком уровне, несмотря на «трудные времена». На этом фоне кредитные потери у банков продолжают оставаться на незначительном уровне, а у Handelsbanken их вообще нет.

Сами банки начинают понимать, что такая экспансивная кредитная политика долго продолжаться не может, и начинают внедрять самоограничения: так FSBanken считает, что рост кредитов не должен превышать темпов роста экономики.

У FSBanken прибыль за первые 9 мес. составила 6362 млн. крон (8004 – 9 мес. 2000г.), кредитные убытки – 863 млн. крон (883). Расходы на ИТ-сектор составили за 9 мес. 2001г. 1798 млн. крон (1621).

Handelsbanken сообщил, что прибыль за III кв. 2001г. оценивается в 8556 млн.шв.крон, рост 26% по сравнению с 2000г. За 9 мес. выдача кредитов возросла на 15% в пересчете на кроны на 118 млрд.шв.крон, в шведских кронах рост составил 17%; для сравнения у FSBanken рост на 43 млрд.шв.крон или 7%.

Основным направлением сегодня становится выдача кредитов, которая приносит самые высокие прибыли, а также деятельность контор банков. Handelsbanken открывает новые конторы в Финляндии, Великобритании и Польше.

За 9 мес. 2001г. итоги деятельности Skandinaviska Enskilda Banken свидетельствуют об усугубляющемся положении и одном из крупнейших

коммерческих банков страны. Прибыль за 9 мес. составила 5706 млн. шв. крон против 8014 млн. шв. крон годом ранее.

Продолжились процессы укрупнения банковской капитала на Севере Европы.

Nordea получила «зеленый свет» от КЕС на приобретение за 4,5 млрд. шв. крон Postgirot Bank. Условие — Nordea должна уменьшить свою долю в Bankgirot (чтобы избежать доминирующего положения в шведской системе оплаты платежей) с 27 до 10%, а также покинуть занимаемой ею пост в правлении Bankgirot; а также КЕС рекомендует уйти из правления Privatgirot.

Посредством данной сделки Nordea попытается укрепить свое положение по оплате внутренних платежей, а 1,3 млн. клиентов Postgirot Bank заинтересованы в доступе к услугам, которые предоставляет Nordea. 70% клиентов Postgirot Bank не являются клиентами Nordea. По мнению руководства Nordea, за счет нового образования клиенты получат возможность осуществлять платежи более быстро, выбирая наиболее удобный вид платежа; высказываются надежды, что все виды платежей станут более дешевыми. Профсоюзы позитивно восприняли информацию о слиянии.

Postgirot Bank предлагает услуги по платежам с 1925г., в 1994г. начал осуществлять банковскую деятельность. В банке занято 2187 чел., он обслуживает 425 тыс. юридических и 850 тыс. физических лиц. Postgirot Bank не имеет специализированных банковских контор и вся деятельность ведется через почтовые отделения.

После получения от КЕС Statement of Objections по вопросу слияния SEB и FSBanken, 19 сент. 2001г. руководство обоих банков приняло решение отозвать нотификацию из Комиссии ЕС по будущему слиянию и «приостановить вяло текущий до этого процесс слияния».

Комментируя несостоявшуюся сделку между SEB и FSBanken, Й. Перссон сказал в интервью агентству Рейтер: «Те правила, которые мы имеем, не в нашу пользу, поскольку мы являемся доминирующими на нашем рынке. Это структурная ошибка, которая заложена в конкурентных правилах ЕС». Он также выразил сожаление по поводу того, что слияние не состоялось, поскольку «Швеции не удалось посредством этого создать сильный банк, который бы мог и дальше расширяться».

Противоположного мнения придерживается шведский министр, отвечающий за вопросы конкурентной политики, г-жа Ulrica Messing: «Я исхожу из того, что КЕС в первую очередь смотрела на интересы потребителей». По ее мнению, правила по конкуренции Евросоюза ни в коей мере «не затрудняют предприятиям в маленьких странах расти и развиваться».

Шведский Handelsbanken купил шестой по величине датский банк Midtbank заплатив 2,5 млрд. шв. крон, что составляет 151% его биржевой стоимости. Handelsbanken восстановил территориальный баланс по отношению к своему давнему конкуренту Danske Bank. Handelsbanken и Danske Bank имеют каждый по своему банку в стране конкурента (Midtbank и Ostgota Enskilda соответственно), а также по банку в Норвегии (Bergensbanken и Fokus Bank соответственно).

Банки вынуждены были сократить время трансферта денежных переводов. С 1 сент. 2001г. вступил в силу «Общий Совет со стороны Финан-

совой Инспекции», в соответствии с которым переводы должны осуществляться «самым быстрым и самым надежным способом». Каких-либо временных показателей не установлено (в Норвегии и Финляндии законом установлен срок перевода в 1 день). Указывается, что до начала летних отпусков перевод из банка в банк занимал 2-3 дня. В действительности вся процедура занимает 1 день с некоторыми исключениями. Если перевод осуществляется в первой половине дня, то как правило деньги находятся в другом банке уже в этот же день. Если пятница, то не раньше понедельника.

Активное развитие получил в 2001г. интернет-банкинг. В дек. 2001г. банковский концерн Nordea получил своего «миллионного» клиента в сети интернет-банкинга в Швеции: в общей сложности в стране интернет-банкингом пользуются в различных банках 3 млн. шведов. За 3 года число Интернет-клиентов в Nordea (ранее Nordbanken), возросло с 37 тыс. до 1040000 чел., из общего числа клиентов, которых насчитывается в странах Северной Европы 10 млн. чел., 2,7 млн. чел. используют интернет-банкинг.

В стране 13 банков предлагают услуги через Интернет. Крупнейшим является Foreningssparbanken, у которого насчитывается 1,3 млн. Интернет-клиентов, у Nordea и SEB по 640 тыс. активных клиентов, использующих интернет-банкинг. 3 из 10 шведов регулярно пользуются услугами через Интернет при выполнении различных банковских операций.

Лица использующие интернет-банкинг в Швеции смогут подписывать бланки и другие документы с помощью электронной подписи, а также представлять декларации с электронной подписью. 6 банков объединились по предоставлению услуг, получивших торговую марку Bankernas ID tjänst, которые начнут широко представляться во II кв. Речь идет о 2,5 млн. присоединенных к Интернет в SEB Foreningssparbanken, Handelsbanken, Ikanobanken, Skandiabanken и Danske Bank. В качестве «поставщика услуг» банкам выступает компания IBM. Полагают, что налоговые декларации за 2002г. клиенты банков смогут уже представлять, используя Интернет. Дальнейшее развитие сеть получит в 2003г.

В 2001г. была сохранена тенденция создания специализированных банков, на основе торговых сетей. 15 мая ICA-banken получил разрешение от Финансовой инспекции начать банковскую деятельность. В нояб. 2000г. продовольственный торговый гигант Швеции обратился за разрешением начать банковскую деятельность в своих собственных магазинах. Торговая сеть ИКА обслуживает 3 млн. покупателей, которые используют пластиковые карточки (эта деятельность исчезнет, когда начнет функционировать собственный банк). Предполагается, что с двумя тыс. магазинов/банковскими конторами Швеции, ИКА будет играть заметную роль на банковской сфере.

Инициатива Кооперативного союза совместно со страховой компанией Skandia и телекоммуникационной фирмой Telia — создан специализированный банк Coop Bank. Полагают, что инвесторам удастся до 2005г. создать крупнейший кооперативный банк на Севере Европы с числом клиентов свыше 1 млн. чел., который «оттянет» значительное число клиентов у Nordea, FSBanken, Handelsbanken и SEB. Страховая компания Skandia

имеет уже готовую IT-платформу, а Telia заинтересована в развитии банковских услуг с помощью мобильных телефонов. Торговая сеть с долей в 25% на рынке розничной торговли, сможет привлечь 1/5 потенциальных покупателей. Доля специализированного банка такой торговой сети составит 5% на банковском рынке услуг, хотя это «создаст более жесткую конкуренцию и даст клиентам лучшие условия в сфере услуг».

В новом Coop Bank Кооперативный союз получит долю в 45%, Skandia Liv — 35% и Telia — 20%. Skandia планирует вложить в новый банк инвестиции в 245 млн. шв. крон (35%) из 700 млн. шв. крон.

Из 11 учрежденных в 1986г. иностранных банков осталось только четыре, в числе которых и финский Okobanken: помимо этого в стране функционируют Citibank, ABN-Amro и Indjsuez (в 1986г. было принято законодательство, позволяющее открывать банки в Швеции). Остальные банки были либо ликвидированы в связи с финансово-банковским кризисом конца 80гг., либо объединены с другими финансовыми институтами. В Okobanken насчитывается 100 предприятий, пользующихся услугами этого банка, в основном финские компании, работающие на шведском рынке. Okobanken является филиалом зарегистрированного на бирже финского банка, входящего в Okobanken Group.

24 окт. 2001г. Швеция «получила 28 банковское акционерное общество» — Resurs Bank; получено разрешение Финансовой инспекции.

Экспорт

Внешняя торговля играет существенную роль в Шведской экономике. Доля экспорта товаров в ВВП возросла с 32,4% в 1996г. до 38,2% в 2000г.; в I пол. 2001г. она составила 37,2%. Доля импорта товаров также увеличилась с 25,6% до 32%; в I пол. 2001г. — 31,2%. Доля экспорта услуг с 1996г. по 2000г. в ВВП страны возросла с 6,7 до 9,1%, а импорта услуг — с 6,8 до 10%.

Шведский экспорт товаров по стоимости увеличился с 1996г. по 2000г. на 40,5% с 55,3 млрд.долл. до 77,7 млрд.долл. Экспорт в страны Евросоюза, на долю которого в 2000г. приходилось 55,9% (1996г. — 56,9%), возрос с 31,4 млрд.долл. до 46,5 млрд., т.е. на 48%; вывоз товаров в страны Африки увеличился с 890 млн.долл. в 1996г. (доля 1,6%) до 1,3 млрд.долл. в 2000г. (доля 1,7%), в страны Азии — с 7,2 млрд.долл. (доля 13%) до 9,3 млрд. (доля 12%). Экспорт шведских товаров развивался опережающими темпами в страны Американского континента — с 1996г. по 2000г. он увеличился на 70% с 6,3 млрд. (доля 11,4%) до 10,7 млрд.долл. (доля 13%).

В число 10 крупнейших экспортных рынков Швеции, на долю которых приходится 68% всего шведского экспорта, входят Германия, США, Великобритания, Норвегия, Дания, Финляндия, Франция, Нидерланды, Бельгия и Италия.

Крупнейшей товарной группой в шведском экспорте является «Машины, оборудование и транспортные средства», доля которых в среднем составляет 56%. Вывоз по этой товарной группе возрос с 29,5 млрд.долл. в 1996г. до 43,3 млрд. (рост 46,7%). В числе основных товарных позиций являются «Электротехнические товары, ЭВМ» (в 2000г. — 18 млрд.долл., доля 23,1%), «Машины и оборудование» (11,4 млрд.долл., доля 14,7%) и

«Дорожно-транспортные средства» (9,8 млрд.долл., доля — 12,6%). Экспорт по товарной группе «Лесные товары» на которую приходилось в 2000г. 13,3% от всего шведского экспорта (в 1996г. — 15%) составил в 2000г. 10,3 млрд. против 8,5 млрд.долл. в 1996г.

Следующей товарной группой (10,1%) являются «Химические товары», вывоз которых увеличился за 5 лет на 48,6% с 5,3 до 7,9 млрд.долл. Динамично развивающейся товарной позицией являлись «Фармацевтические товары» (доля 4,5% в 2000г.), экспорт которых возрос с 1996г. на 80% до 3,5 млрд.долл. в 2000г.

На долю группы «Минеральное топливо» приходится в шведском экспорте 9% — за 1996-2000гг. вывоз товаров по этой группе возрос на 23% с 5,1 млрд.долл. до 6,3 млрд.долл. Доля товаров по группе «Прочие товары» оценивается в 10%; рост за пятилетний период — 33,3% до 8,2 млрд.долл.

Шведский импорт товаров по стоимости возрос с 1996 по 2000г. на 48,5% с 43,8 млрд.долл. до 65,1 млрд.; опережающими темпами увеличивалась торговля с государствами-членами ЕС: импорт товаров из стран Европы достиг в 2000г. 52,8 млрд.долл. против 36,6 млрд. в 1996г. (рост 44,3%, доля в 2000г. — 81,1%), ввоз товаров из стран Европейского сообщества, составив вначале пятилетнего периода 30,6 млрд.долл., оценивался в 2000г. в 42,8 млрд.долл. (рост 39,8%). Несмотря на высокие темпы роста импорта как из стран Европы, так и в частности Евросоюза, доля этих стран в суммарном импорте сократилась: стран Европы с 83,6 до 81,1%, а стран ЕС — с 69,7 до 65,7%. На этом фоне доля стран Америки и Азии увеличилась соответственно с 7,2 до 8,3% и с 7,9 до 9,9%: ввоз товаров из государств американского континента увеличился на 69% с 3,2 до 5,4 млрд.долл., а из стран Азии на 86% с 3,5 до 6,5 млрд.долл.

В число 10 крупнейших стран экспортеров продукции в Швецию, на долю которых приходится 75% всего шведского импорта, входят Германия, Великобритания, Норвегия, Нидерланды, Дания, США, Франция, Финляндия, Бельгия, Италия. За истекшие 5 лет возросла доля в шведском импорте Норвегии (с 7,8 до 8,2%), США (с 5,8 до 6,7%), Франции (с 5,6 до 6%) на фоне сокращения доли у первого крупнейшего экспортера — Германии (с 18,8 до 17,5%).

Наиболее динамично в последние 5 лет развивается торговля с рядом стран Азиатского региона: это Малайзия (369%), Китай (197%), Южная Корея (110,9%), Япония (87,5%), Тайвань (67,5%), Гонконг (53,4%).

Крупнейшей товарной группой в шведском импорте является «Машины, оборудование, транспортные средства», доля которых составляла в среднем за истекший пятилетний период 50%. Ввоз товаров по этой группе возрос с 20,9 млрд.долл. в 1996г. до 33 млрд. в 2000г. (рост 57,9%). Основными товарными позициями являются «Электротехнические товары, ЭВМ» (в 2000г. — доля 22,1%, 14,4 млрд.долл.), «Машины и оборудование» (11,4%, 7,4 млрд.долл.), «Дорожно-транспортные средства» (11,2%, 7,4 млрд.долл.). Следующей товарной группой, на которую в среднем в 1996-2000гг. приходилось 11,8%, является «Химические продукты»; импорт этих продуктов возрос за пятилетний период с 5,3 до 7,2 млрд.долл. (+35,6%). Основными товарными по-

зиями являются «Пластмассы в первичных формах» (2000г. — доля 2,6%, 1,4 млрд.долл.), «Основные химические элементы и соединения» (2,6%, 1,7 млрд.долл.) и «Фармацевтические товары» (1,9%). На долю групп «Минеральное топливо, энергия» и «Минеральное сырье» приходилось соответственно в 2000г. 9,1% и 7,7%.

Особое место в шведском импорте занимает группа «Прочие товары», на долю которой в отдельные годы приходилось 20,2% (в среднем — 19,7%). Ввоз товаров по этой группе возрос с 9,8 до 11,8 млрд.долл. (+20%). Большая часть по группе «Прочие товары» приходилась на ввоз «Продовольственных товаров» (6,3%, 4,1 млрд.долл., рост за 5 лет 31,4%), «Текстильные товары, обувь» (5,6%, 3,6 млрд.долл.) и «Мебель» (1,5%, 1 млрд.долл., рост 120%). Доля «Лесных товаров» в шведском импорте составляла в среднем в истекшем пятилетнем периоде порядка 3,25%.

По стоимости шведский экспорт товаров за янв.-сент. 2001г. по сравнению с 2000г. сократился на 1% и составил 56,3 млрд.долл.; стоимостные показатели импорта сократились на 1%, достигнув 47 млрд.долл. Положительное сальдо торгового баланса составило 9,3 млрд.долл. Экспорт в страны Евросоюза (доля 54,9%) уменьшился на 2% в сравнении с 2000г. На неизменном уровне остался импорт из стран ЕС (доля 65,6%). В янв.-сент. 2001г. отмечалось увеличение экспорта в страны Америки (рост 7%), что во многом объяснялось ростом вывоза шведской продукции в США (+11%), импорт из США сократился на 17%. Самыми крупными экспортными рынками продолжали оставаться Германия, США и Великобритания, на долю которых в суммарном экспорте Швеции приходилось 30%.

В 2001г. наметилось замедление темпов роста торговли со странами Азии: экспорт уменьшился на 1%, в то время как импорт возрос на 1%. Снижение экспорта было отмечено практически во все важные страны региона: Китай (-3%), Южная Корея (-6%), Малайзия (-14%). На этом фоне возрос вывоз шведской продукции в Японию (+3%) и Сингапур (+3%). Китаю (+45%) и Южной Корее (+7%) удалось увеличить свой экспорт в Швецию.

На долю шведского экспорта в страны-кандидаты (13) в Евросоюз приходилось 4,9%, что составило 2,8 млрд.долл. Позитивно развивался экспорт в Болгарию (+31%), Эстонию (+14%), Латвию (+21%), Литву (+7%), Румынию (+11%), Словакию (+40%). Соответствующие цифры по импорту Швеции из этих стран также свидетельствуют о незначительной его величине (5,4%) в 2,6 млрд.долл. Импорт в целом развивался положительно со всеми странами, за исключением Эстонии (-20%), Румынии (-34%).

В шведском экспорте основной статьей продолжают оставаться «Машины, оборудование и транспортные средства», на долю которых в янв.-сент. 2001г. приходилось 51%. Экспорт машинно-технической продукции сократился по сравнению с 2000г. на 8% и составил 28713,6 млн.долл. Другой крупной товарной группой являются «Лесные товары», на долю которых приходилось 14,3% всего шведского экспорта на 8032,7 млн.долл., который возрос по сравнению с 9 мес. 2000г. на 3%. Существенную долю в шведском экспорте занимают «Химические продукты» (вкл. фармацевтические товары), вывоз которых увеличился в янв.-сент.

2001г. по сравнению с 2000г. на 18% (доля 11,9%) и составил 6674,3 млн.долл. На группу «Минеральное сырье» приходилось 8,7% шведского экспорта (рост 7%, 4919,3 млн.долл.).

В шведском импорте основной группой также являются «Машины, оборудование и транспортные средства», ввоз которых сократился в янв.-сент. 2001г. на 7% и составил 22.285,5 млн.долл. (доля 47,4%), хотя доля этой товарной группы сократилась по сравнению с 2000г. (50,7%).

Существенными группами шведского импорта, кроме того, являлись: «Химические продукты» — 5711,2 млн.долл., рост 11% (12,2%) и «Энергетические товары» — 4138,6 млн.долл., уменьшение на 4% (8%). Определенное место в шведском импорте занимает товарная группа «Минеральное сырье» (8,2%, рост 2%) — 3854 млн.долл.

С 1 янв. 1995г. Швеция является членом ЕС, и с этого момента торговая политика страны интегрирована в общую экономическую систему ЕС, а Швеция является полноправным участником европейского единого рынка и таможенного союза. Швеция активно поддерживает процесс укрепления открытой системы многосторонней торговли в рамках ВТО. Следуя решениям Евросоюза, Швеция вынуждена применять соответствующий торговый режим, в т.ч. антидемпинговые и компенсационные пошлины, установленные в рамках ЕС.

ЕС установлены антидемпинговые пошлины в отношении следующих товаров, происходящих с территории Российской Федерации: нитрат аммония; ферро-силициума; текстурированные листы электротехнической стали; древесно-волоконные плиты; хлористый калий; цельнонатянутые стальные трубы; карбид кремния; раствор мочевины и нитрата аммония; мочевины; цинк.

Таможня

Экспортно-импортное регулирование. Швеция является членом Таможенного союза в рамках ЕС. Все государства-члены Таможенного союза придерживаются единой торговой политики и имеют единый таможенный тариф, применяемый для торговли со странами не входящими в ЕС. Основные правила ЕС относительно величины тарифов, экспортного и импортного регулирования содержатся в едином таможенном тарифе — TAR-IC.

Единый таможенный тариф ЕС содержит более 20000 статистических номеров, состоящих из десяти цифр. Указанные номера используются при декларировании экспортных и импортных товаров. Каждому номеру соответствует уникальная таможенная пошлина или иные платежи, которые должны быть уплачены при пересечении товаром таможенной границы, кроме того, при необходимости устанавливается требование о получении специальных разрешений и/или лицензий.

Особое внимание в 2001г. в Швеции уделялось дальнейшей работе по ускорению и упрощению таможенных процедур, что по мнению министра торговли Л.Пагротски, является необходимым условием для развития международной торговли. Введена новая система получившая название ServiceTrappan, которая позволяет предприятиям самостоятельно осуществлять таможенную очистку грузов с последующем уведомлением властей. Снижение бумагооборота, сокращение времени пересечения границы и уменьшение администра-

тивных расходов на содержание персонала, позволит значительно повысить конкурентоспособность шведских фирм. Прямой экономический эффект после введения новых правил может составить в год 2,5 млрд. шв. крон для предприятий и 500 млн. шв. крон для государства.

Регулирование импорта. В соответствии с действующим в Швеции законодательством не требуется получение какой-либо генеральной лицензии на осуществление деятельности по импорту товаров.

При импорте в Швецию некоторых видов текстиля и с/х продукции из стран, не являющихся членами ЕС, требуется получение лицензии. Лицам осуществляющим импорт таких товаров как оружие, боеприпасы, алкоголя необходимо иметь специальные разрешения соответствующих органов.

Товары, ввозимые на территорию Швеции из государств, не являющихся членами ЕС, должны быть классифицированы в соответствии с единым таможенным тарифом ЕС с целью взимания таможенной пошлины и иных платежей, а также с целью соблюдения мер торговой политики (получение лицензий, специальных разрешений). После уплаты соответствующих платежей товары выпускаются для свободного обращения в пределах ЕС.

Законодательством предусмотрены условия временного ввоза товаров на территорию Швеции. В этом случае не производится взимание таможенных пошлин и иных платежей, установленных для этого вида товаров единым таможенным тарифом ЕС. Непременным условием режима временного ввоза товаров является то, что указанные товары будут вывезены за пределы единой таможенной территории ЕС в неизменном виде.

В режиме временного ввоза на территорию Швеции могут быть ввезены товары, предназначенные для проведения выставок, образцы товаров, произведения искусства, хирургическое оборудование и ряд других товаров.

Для упрощения таможенных процедур может использоваться специальный таможенный документ ATA carnet. Для временного ввоза: оборудования, которое будет использоваться для профессиональной деятельности лица с ограниченным сроком пребывания на территории Швеции; оборудования или образцов, предназначенных для выставок и/или ярмарок.

Лица, импортирующие на территорию Швеции редкие животные или растения из стран не являющихся членами ЕС, должны обладать специальным разрешением на осуществление этой деятельности, выданным Шведским с/х управлением.

Правом импорта в Швецию табачных изделий и алкогольных напитков обладают только те лица, которые зарегистрированы в соответствующих госорганах. Алкоголь и табачные изделия подлежат дополнительному обложению акцизным сбором.

Для импорта наркотических средств для медицинских или научных исследований и оружия необходимо специальное разрешение, выдаваемое госорганом, осуществляющим контроль за оборотом наркотических веществ и Полициейским управлением соответственно.

Все импортируемые товары, должны соответствовать шведским национальным стандартам. Швеция, в лице Института стандартов активно

участвует в работе, проводимой международной организацией по стандартизации по унификации стандартов в различных областях деятельности и поэтому, в основе большинства шведских национальных стандартов лежат признанные международные стандарты.

Таможенные сборы, которые должны быть оплачены для выпуска импортных товаров в свободное обращение в пределах ЕС обычно состоят из таможенной пошлины, установленной единым тарифом ЕС и налога на добавленную стоимость (25%, 12% и 6%). Товары, происходящие с территории государств, с которыми ЕС имеет соглашения о свободной торговле (Норвегия, Исландия, Лихтенштейн, Швейцария, Эстония, Литва, Латвия, Польша), облагаются таможенной пошлиной по пониженной ставке. Происхождение товаров с территорий перечисленных стран должно быть подтверждено сертификатом происхождения, который выдается компетентными органами власти страны-экспортера.

Регулирование экспорта. Почти все товары могут экспортироваться из Швеции без каких-либо ограничений. Лица осуществляющие вывоз за пределы ЕС продукции двойного назначения, в т.ч. и криптографической продукции, обязаны получить соответствующую лицензию.

Партии подакцизных товаров, предназначенных для экспорта из Швеции (алкоголя, табачных изделий и др.), в т.ч. в страны ЕС, должны сопровождаться специальным документом, выдаваемым специальным налоговым управлением.

ЮГОСЛАВИЯ

Банки

В 2001г. при консультативной и фин. поддержке ВМВФ и МБ НБЮ завершил первую фазу реформы банковской системы (без учета банков, находящихся под юрисдикцией Центрального банка Черногории, который осуществляет контроль над офшорными банками).

По заявлению управляющего НБЮ М. Динкича, этот этап реформ успешно прошли 38 национальных и иностранных банков, которые по классификации НБЮ в соответствии с законом о банках и банковской деятельности отнесены к категориям «А» и «В». 5 банков, отнесенные к категории «С», переведены под управление Агентства по страхованию депозитов и санации банков. В 2001г. банкротами объявлены 23 банка (категория «D»), в которых начался процесс ликвидации.

В категорию «А» и «В» включены: AIK bank, Nish; Aiko bank, Beograd; Atlas bank, Beograd; Sacanska banka, Centro banka, Beograd, к которой присоединен Tarnish banka, Pancevo; Continental bank, Novi Sad; Credy bank, Kragujevac; DDOR bank, Novi Sad; Delta bank, Beograd, с которым слился Tigar bank из Пирота; Dijamant bank, Zrenjanin; Eksim bank, Beograd; HVB bank Jugoslavia, Beograd; Jumbes bank, Beograd; Jubanka, Beograd, в который вошли Inprombanka, Beograd и Jugo banka, Uzica, Kapital banka, Beograd (присоединились Inex banka, Beograd, TK banka, Kralevo, и Somborska banka); Komercialna banka, Beograd (присоединился Jugobanka, Krushevac); Kj-editno-eksporna banka, Beograd; Kulska banka; MB banka, Nish; Meridian bank, Novi Sad, к которому присоединил-

ся филиал бухарестского банка в г. Вршац Bancor SA Bukuresht; Metals banka, Novi Sad, с которым слился DTD banka, Novi Sad; Mikro finanse banka, Beograd; Nacionalna Shtedionica banka Beograd; National bank of Greece; Novosadska banka, в который вошел Vrshacka banka; Panosonska banka, Novi Sad; Poljoprivredna-investiciona banka, Novi Sad; Privredna banka, Beograd; Privredna banka, Pancevo; Raiffeisen-bank, Beograd; Raj banka, Beograd (присоединены AS banka, Beograd и Depozitno kreditna banka); Societe generale Jugoslav bank, Srpska regionaina banka, Beograd (в процессе слияния с которым находятся Smederevska kreditna banka, Trstenicka banka, Trust banka Beograd); Univerzal banka Beograd (присоединился Banatska banka Zrenjanin); Vojvodzanska banka Novi Sad, с которой объединились Srpska razvojna banka, Uzicka banka; YU garant banka, Beograd; Zepter banka, Beograd. Список дан в алфавитном порядке. «Надежные» банки, определяемые НБЮ по объему привлеченных средств населения, публикуются на официальном сайте Центробанка Югославии.

В соответствии с рекомендациями МВФ реформа банковской системы Югославии, как в Сербии, так и Черногории, будет продолжена в 2002г. Это является необходимым условием для подписания с МВФ очередного «стенд-бай» соглашения о выделении Югославии на предстоящие три года кредита в 850 млн.долл., который планируется реализовать за 13 траншей. Подписание Соглашения ожидается в конце марта-начале апр. 2002г.

В конце 2001г. в Респ. Сербии (по Респ. Черногории данные отсутствуют) разразился банковский кризис. Из 84 банков, насчитывавшихся на начало 2001г., у 22 банков отозваны лицензии, 18 банков слиты с другими банками. В Сербии действуют 48 банков и наблюдается тенденция к дальнейшему сокращению их количества. Одним из первых крупнейших югославских банков по решению Народного банка Югославии (НБЮ) ликвидации подвергся «Астра-банк» из системы компании «Братья Карич». По предложению югославского Агентства по страхованию депозитов, оздоровлению, банку и ликвидации банков, которое координирует работу по реорганизации банковской системы СРЮ, НБЮ по согласованию с МВФ 4 янв. 2002г. объявил о банкротстве 4 крупнейших банков страны: «Беобанка», «Инвестбанка», «Югобанка», «Београдска банка». 8,5 тыс. служащих этих банков оказались без работы.

Доля ликвидированных 4 банков в балансовой сумме банковского сектора, находящегося под юрисдикцией НБЮ, составляет 68,1%. По заключению аудиторов, совокупное отрицательное сальдо этих банков в пересчете на валюту составляет 2,5 млрд.долл., а для их оздоровления необходимо вложить 4 млрд.долл., что соответствует 31% от ожидаемого в 2002г. объема ВВП, который оценивается в 12,1 млрд.долл. С целью предотвращения дестабилизации обстановки в стране по «аргентинскому сценарию», было принято решение объявить о банкротстве 4 упомянутых банков. Банкротство банков не приведет к автоматическому банкротству их должников, основными из которых являются предприятия «гиганты» общественной и государственной форм собственности, совокупная задолженность которых составляет 6 млрд.долл.

Для урегулирования задолженности перед иностранными кредиторами планируется создать «Белградский клуб коммерческих кредиторов». Наряду с началом переговоров о репрограммировании и списании части долгов, членам клуба в счет погашения задолженности будут предложены акции подлежащих к приватизации предприятий, на финансирование производственной деятельности которых в свое время были истрачены их заемные средства.

Налоги

Сначала 90гг. СРЮ и члены союза Сербия и Черногория приступили к кардинальной реформе налоговой системы, унаследованной из периода плановой экономики. Налоги — на доход корпораций, доход граждан, на имущество, налог с оборота и акцизы. Таксы — административная, судебная, коммунальная, регистрационная. 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.

Власти СРЮ определяют налоговую политику через Закон об основах налоговой системы, которым 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.

Налоговое законодательство Сербии. Пакет новых налоговых законов принят в 2001г. По действовавшему ранее законодательству налогоплательщики платили в казну государства 235 различных налогов и сборов, в т.ч. на развитие железных дорог, устранение последствий землетрясений, городские таксы и др. При этом все налоговые законы предоставляли множество различных льгот, трудно отслеживаемых и контролируемых. Принятые законы стали более понятными и простыми, а большая часть налогового бремени перенесена на плечи населения с высоким доходом. Государство имеет право на часть денег граждан, которые в нем живут и работают, получают доходы, продают и покупают, снимают квартиру и пользуются мобильным телефоном, и в цену каждой операции включен новый налог с оборота. Отменен взимаемый государством «инфляционный» налог.

Налог с оборота взимается по единой шкале — 20%, за исключением хлебопродуктов и молока (в старом законе предусматривалось 7 уровней налога в зависимости от вида товаров и услуг). 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 облагается налогом в размере 14%, доходы от с/х деятельности — 20%, доходы индивидуальных предпринимателей — 20%, проценты по банковским депозитам и дивиденды — 20%.

Предприятия в Сербии платят налог на прибыль по единой шкале 20%. По закону о единовре-

менном 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 и др.) налог платится по прогрессивной шкале. Так, при налогооблагаемой базе до 100000 ДМ налог составит 30%, а на доход сверх 90000000 ДМ – 90%.

Пакет налоговых законов Черногории. Принят в конце 2001г. Налоговым законодательством предусмотрено взимание следующих налогов: на прибыль юридических лиц; на доходы физических лиц; на добавленную стоимость; на недвижимость; акцизы.

Законом о налоге на прибыль (применяется с 01.01.02г.) предусматривается взимание налога с прибыли юридических лиц-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 100000 евро – 15%; с прибыли, превышающей 100000 евро – 15000 евро плюс 20% от суммы прибыли сверх 100000 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 3 года работы прибыль вновь образованных юридических лиц, 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 физических лиц (применяется с 01.07.02г.) взимается по прогрессивной шкале. Ставка налога, в % от суммы дохода облагаемого налогом за год: до 600 евро – 0%; от 600 до 2000 евро – +17% на сумму свыше 600 евро; от 2000 до 3500 евро – 238 +21% на сумму свыше 2000 евро; свыше 3500 евро – 553 +25% на сумму свыше 3500 евро.

НДС (применяется с 01.07.02г.) 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 включаются цена товара или услуги, 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 и др.)

В соответствии с законом о налоге на недвижимость (будет применяться с 01.01.03г.) 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 01.04.02г.) 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.

Таможня

Основой внешнеторговой и таможенно-тарифной политики СРЮ являются: Таможенный закон (принят в 1992г. Служебный лист СРЮ N 45/92, изменения в №№16/93; 50/93; 24/94; 29/97; 59/98; 23/01); Закон о таможенном тарифе (принят в 2001г. Служебный лист СРЮ №23/01); Закон о внешнеторговой деятельности (принят в 1992г.).

При ввозе товаров в СРЮ уплачиваются: таможенная пошлина; сбор за таможенный учет; специальный сбор для выравнивания налогообложения импортных товаров; специальный импортный сбор; специальный сбор при ввозе с/х и продовольствия; союзная административная такса.

Размеры указанных сборов постоянно пересматриваются. Импортером при ввозе товара уплачивается налог с оборота, акцизный налог, республиканские налоговые сборы (таксы). Таможенным законодательством не предусматривается применение экспортных таможенных пошлин. С 1998г. Югославия применяет Конвенцию о гармонизированной системе и шифровом обозначении товаров.

В целях наращивания объемов экспорта и получения валютной выручки в соответствии со ст. 61 Закона о внешнеторговой деятельности применяются: политика реального курса динара, кредитно-монетарная политика, механизмы возврата налоговых, таможенных и других сборов, компенсация части затрат экспортера по транспортировке товаров на иностранной территории и другие меры экономической политики. Эти средства предусматриваются в союзном бюджете на соответствующий год.

Контроль за внешнеторговыми операциями осуществляют соответствующие службы платежного оборота и финансового контроля, Народный банк СРЮ, таможенные органы, Союзная торговая инспекция и органы валютного контроля.

Ставки таможенных пошлин, предусмотренные Таможенным тарифом, применяются к товарам, произведенным в странах, с которыми СРЮ заключены договоры о применении режима наибольшего благоприятствования в торговле. На товары происхождения из других стран, ставки таможенных пошлин увеличиваются на 70%.

Союзная таможня, по запросу импортера, за определенную плату выдает подтверждение об отнесении товара к определенной товарной позиции Таможенного тарифа, которое действует в течение одного года.

Таможенные пошлины и их ставки утверждаются союзным законом, принимаемым Скупщиной (парламентом) СРЮ. Ставки таможенных пошлин выражены в процентах от стоимости товара и колеблются от 0 до 40%. Самые низкие ставки пошлин в пределах 0-3% начисляются на сырьевые товары, которые не производятся в стране. При импорте сырьевых товаров, производимых в стране в недостаточном количестве, установлены ставки в пределах 10-12%, а на товары, производимые в стране в достаточном количестве установлены ставки от 10 до 22%.

Ставки импортных пошлин на машины и оборудование составляют от 10 до 30%. При этом за оборудование, предназначенное для восстановления экономики страны и поставляемое в счет госкредитов, импортные пошлины не взимаются.

После окт. 2000г. новым правительством СРЮ был принят ряд решений в области внешнеторгового регулирования, связанных с установлением единого плавающего курса динара к иностранным валютам. Было отменено действие решения от 25 мая 2000г. об оплате специальной таксы на импортируемые товары, а также снижены размеры импортных пошлин, в т.ч. на ввозимое сырье, оборудование и запчасти на 80%; на ввозимые товары широкого потребления на 33%.

При импорте с/х продукции установлены самые высокие пошлины (до 30%) в т.ч.: мясопродукты и живой скот — 30%; рыба — 15%; молочные продукты — 20-30%; овощи и фрукты — 20%; мука и крупы — 20%; овощные и фруктовые консервы — 30%, а также применяются сезонные таможенные пошлины (дополнительно 20%), ставки на которые установлены в сезон сбора и массовой реализации урожая в стране. Правительство СРЮ имеет право вводить антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Правительство СРЮ решением от 5 июля 2001г. определило список с/х товаров и продовольствия, при ввозе которых на территорию СРЮ уплачивается специальная такса.

Размер этой таксы составляет: живые животные в дин./кг. (крупный рогатый скот — 3, свиньи — 3, овцы и козы — 3, птица — 12); мясо говяжье свежее в дин./кг. (туши и полутуши — 9, передние четверти — 6, мясо без костей — 10, мясо замороженное, туши и полутуши — 7); молоко и сметана — 4 дин./л., молоко сухое — 30 дин./кг., сыры, творог и масло — 20 дин./кг., мед природный — 8 дин./кг., овощи — от 2 до 5 дин./кг., фрукты — от 4 до 8 дин./кг., злаковые — 2,5 дин./кг., масло растительное — 8 дин./кг., сахар белый — 4 дин./кг., соки концентрированные — 2 дин./кг., вина — от 2 до 5 дин./кг.

Все ввозимые и вывозимые товары в соответствии с постановлением правительства СРЮ от 31 мая 2001г. подразделяются по видам экспортного и импортного режима на: свободный экспорт, экспорт на основе разрешений (экспорт на основе квот, утверждаемых по количеству или сумме); свободный импорт, импорт на основе разрешений. Квотирование экспорта (в 2001г. квотировался импорт) осуществляется по 2 категориям: квота по количеству (КК) и квота по стоимости товара (КС). Разрешения выдают по соответствующим видам товаров: минсельхоз — на экспорт и импорт товаров для ветеринарных служб или для защиты и подкормки растений; Союзная палата мер и драг-

металлов — на измерительный и другой инструмент; Союзный комитет по стандартизации — на аттестуемое оборудование; минздрав — на наркотические вещества.

Запчасти для ремонта импортного оборудования и расходные материалы, химикалии и реагенты для лабораторных исследований в упаковке до 2,5 кг. ввозятся свободно. Югославские граждане, работающие по найму за границей, могут ввезти в страну беспошлинно хозяйственный инвентарь на сумму до 0,5 млн.долл.

Правительство СРЮ Югославии решением от 6 дек. 2001г. утвердило объемы квот на экспорт товаров в 2002г. Данное решение не касается экспортных операций с Респ. Македония и гуманитарных поставок.

В целях уменьшения влияния теневой экономики, обеспечения защиты отечественного товаропроизводителя с/х продукции принят пакет изменений к основному налоговому закону.

С 1 фев. 2002г. акцизы взимаются в повышенном размере в т.ч.: моторный бензин — 18 дин./л., дизельное топливо — 10 и моторные масла — 65,35 дин./л., сигареты группы А — 19 дин./пачка, спирт этиловый для производства спиртных напитков и косметики — 26,13 дин./л., спирт этиловый для аптек и больниц — 17, натуральные вина — 15, крепкие спиртные напитки — 52, виски, джин, коньяк — 78,41 дин./л. и кофе в зернах — 13,07 дин./кг.

Не взимается акциз на смазочные масла, в состав которых входит не менее 25% масел, полученных путем переработки отработанных смазок.

Таможенный режим СРЮ достаточно либерализован. Что касается экспорта, то 80% вывозится свободно и 20% (в основном продовольствие) — в режиме разрешений (квот). Импорт товаров и услуг полностью свободен (в Союзном министерстве внешних эконом. связей регистрируется только объем ввезенных крепких спиртных напитков; асбест, некоторые продукты химической промышленности, ряд лекарств, электрооборудование ввозятся на основе соответствующих разрешений). Запрещен ввоз на территорию СРЮ опасных отходов производства. Предприятие или другое юридическое лицо может заключать и компенсационные сделки, но только на основе разрешения союзного МВЭС. Ввоз оборудования и других основных средств, а также материалов для сооружения объекта, которые являются вкладом иностранного лица в совместное предприятие, осуществляется свободно. Как показала практика, применяемый ранее режим контингентов оказался неэффективным.

В отношении российских товаров или их экспортеров каких-либо ограничительных мер в 2001г. правительством Югославии не принималось. С подписанием 28 авг. 2000г. Соглашения о свободной торговле между Россией и СРЮ либерализован двусторонний торговый режим в соответствии с правилами ВТО. Часть товаров подпадает под режим изъятий, в т.ч. товары, предусмотренные в приложениях 1, 2, 3 к Протоколу об изъятиях (мясные продукты, сахар, пиво, спиртные напитки, лекарства и др.). Этот перечень должен ежегодно пересматриваться в сторону уменьшения изъятий.

В июне 2001г. в Брюсселе в рамках Пакта стабильности юго-восточной Европы подписан Меморандум о взаимопонимании по вопросам либе-

рализации внешней торговли. Меморандум подписали: Албания, Босния и Герцеговина, СР Югославия, Хорватия, Македония, Болгария и Румыния. Позднее к Меморандуму подключились Венгрия и Словения. В соответствии с Меморандумом до конца 2002г. между странами, подписавшими его, должны быть заключены соглашения о свободной торговле и таким образом будет реализована идея о либерализации внешней торговли в регионе.

Экспорт

Югославия в 2001г. поддерживала торговые отношения со 187 странами. Товарооборот по итогам года составил 6740 млн.долл. против 5434 млн.долл. в 2000г. Рост объема товарооборота составил 24%. Югославия экспортировала товаров на 1903 млн.долл., что на 10,5% больше, чем за пред. г. Импорт товаров составил 4837 млн.долл., что представляет рост на 30,3%. В югославском экспорте основными партнерами являются Италия (312 млн.долл., доля 16,4%), Босния и Герцеговина (249 млн.долл., 13,1%), Германия (231 млн.долл., 12,1%), Македония (176 млн.долл., 9,2%), Швейцария (160 млн.долл., 8,4%). На долю упомянутых стран приходится 59,3% югославского экспорта.

Внешняя торговля Югославии, в млн.долл.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Товарооборот.....	4197	6137	7503	7707	4793	5434
Экспорт СРЮ.....	1531	2018	2677	2858	1497	1723
Импорт.....	2666	4119	4826	4849	3296	3711
Сальдо.....	-1135	-2101	-2149	-1991	-1799	-1988
Покрытие импорта экспортом (%).....	57,4	49	55,4	58,9	45,4	46,4

«Статистички годишњак» СРЮ за 2001г. «Индекс» № 1, 2002г.

Региональная структура югославского экспорта и импорта, в %

	Экспорт	Импорт
Развитые страны	53	48,2
Страны переходного периода	41,3	44,6
Развивающиеся страны	5,7	6,2

Объем внешней торговли Югославии в разрезе регионов

	Экспорт		Импорт	
	млн.долл.	% к 2000г.	млн.долл.	% к 2000г.
Развитые страны	1009	120,3	2382	129,8
Страны перех.периода	786	103,3	2157	133,1
Развивающиеся страны	109	88,1	298	117

Распределение внешней торговли

среди организаций по формам собственности, в %

Форма собственности	Экспорт	Импорт
Общественная (гос.)	30,7	26,5
Частная	30	41,6
Кооперативная	0,5	0,2
Совместная.....	38,4	31,1
Разная.....	0,4	0,7

«Статистички годишњак», 2001г.

В югославском импорте основными странами являются Россия (685 млн.долл., 14,2%), Германия (589 млн.долл., 12,2%), Италия (500 млн.долл., 10,3%), Греция (218 млн.долл., 4,5%), Венгрия (194 млн.долл., 4%). На долю упомянутых стран приходится 45,2% совокупного югославского импорта.

Структура экспорта и импорта Югославии
по секторам деятельности в 2001г., в млн.долл.

	Экспорт		Импорт	
	Сумма	%к 2000г.	Сумма	%к 2000г.
Всего	1903,3	110,5	4837	130
Сельское и лесное хоз-во, охота и рыболовство.....	47,4	79,1	194,8	129,8
Добыча угля	1,7	20 раз	4,3	85,3
Добыча нефти и газа	10,6	6,6 раза	482,2	4,6 раза
Добыча руд металлов.....	5,2	48,6	24,6	58,8
Добыча камня.....	2,4	92,3	25	83,3
Произ-во продовольствия.....	221,5	102,3	262,1	173,8
Произ-во табачных изделий	2,8	133,3	61	193
Произ-во пряжи и тканей.....	72	133,6	116,8	126,1
Произ-во одежды.....	143,7	135,6	56,1	157,1
Произ-во кожи и обуви.....	77,4	126,9	75,6	148,8
Переработка дерева	54,1	81,8	56,8	89,2
Произ-во кокса и нефтепр.	2,9	93,5	358,3	64,1
Произ-во хим. продукц.	119,9	93,6	646,8	123,4
Производство РТИ	128,5	147	105,4	128,1
Переработка других минералов	50,9	83	75,1	131,5
Произ-во основных металлов.....	324,4	92	208,5	109,9
Произ-во изделий из металла.....	3,7	105,7	91	89,6
Произ-во машин о оборудов.....	83,6	108,4	346,6	158,7
Произ-во счетных машин.....	0,5	21,7	73,8	143,3
Произ-во др.электр.машин.....	43,8	82,2	81,6	113
Произ-во радио, ТВ	6,1	210,3	91,9	124,7
Произ-во оптических приборов	10	98,3	77,6	153,4
Произ-во автомобилей.....	44,1	100,5	220,4	75,5
Произ др.транспорт.средств	55,4	234,7	62	148,3
Произ-во мебели	29,6	91,9	46,6	160,7
Произ-во эл.энергии.газа.воды	2,2	3,6 раза	83,4	3,5 раза
Другие виды деятельности.....	60	—	15	—

Источник: Индекс и сообщения статистического комитета, янв. 2002г.

Структура экспорта по степени обработки товаров: высокой степени обработки — 1117 млн.долл. (58,7%), полуфабрикаты — 675 млн.долл. (35,5%), сырьевые товары и материалы — 110 млн.долл. (5,8%). В импорте на упомянутые группы приходится соответственно: 2747 млн.долл. или 56,8%, 1137 млн.долл. или 23,5% и 856 млн.долл. или 17,7%.

Основными товарами югославского экспорта являлись (данные за 11 мес.): цветные металлы (230,4 млн.долл., в т.ч. алюминий — 130,3 млн.долл.), одежда (162,5 млн.долл.), овощи и фрукты (132,5 млн.долл.), продукция черной металлургии (85,6 млн.долл.), резинотехнические изделия (81,1 млн.долл.). В импорте: нефть и нефтепродукты (708,8 млн.долл., в т.ч. нефть — 340,4 млн.долл.), пряжа и ткани (308,9 млн.долл.), грузовые автомобили (211,2 млн.долл.), газ природный (184 млн.долл.), станочное оборудование (144,4 млн.долл.).

В югославском импорте на долю стоимости закупаемых нефти и нефтепродуктов приходится 14,6%, а природного газа — 3,8%.

В республиканском разрезе на долю Черногории в югославском экспорте приходится 9,4%, в импорте — 10,9%.