

**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**

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

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

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

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

Агентство "Бизнес-Пресс", 117049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1,

т/ф 238-6458, 238-9587, 238-2798, E-mail: b-press@rambler.ru, www.polpred.com

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

ЛР № 065260 от 02.07.97

## Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

### СОДЕРЖАНИЕ

<b>Индия</b> .....	<b>5</b>	СОСЕДИ .....	91
БАНКИ-2001 .....	5	<b>Корея</b> .....	<b>97</b>
БАНКИ-2000 .....	6	ФИНАНСЫ .....	97
ФИНАНСЫ .....	7	БАНКИ .....	98
НАЛОГИ .....	9	ТОРГОВЛЯ .....	104
НДС .....	14	ЭКСПОРТ-2001 .....	105
ЭКСПОРТ-2000 .....	15	<b>Сирия</b> .....	<b>106</b>
ТАМОЖНЯ .....	20	ФИНАНСЫ .....	106
ИНОИНВЕСТИЦИИ-2002 .....	21	БАНКИ .....	107
ПРИВАТИЗАЦИЯ .....	23	ИНВЕСТИЦИИ-2000.....	108
ТОРГОВЛЯ .....	23	ЭКСПОРТ-2000 .....	109
ВТО .....	25	СРЕДИЗЕМНОМОРЬЕ .....	113
<b>Иран</b> .....	<b>28</b>	ЕВРОПОЛИТИКА .....	114
ЭКОНОМИКА-2000.....	28	<b>Турция</b> .....	<b>115</b>
ФИНАНСЫ .....	28	ИНОИНВЕСТИЦИИ-2000 .....	116
ИНВЕСТИЦИИ .....	31	ЭКСПОРТ .....	119
ЭКСПОРТ .....	32	<b>Япония</b> .....	<b>120</b>
<b>Китай</b> .....	<b>39</b>	ПРИВАТИЗАЦИЯ .....	120
Х ПЯТИЛЕТКА .....	39	ФИНАНСЫ-2000.....	120
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО .....	43	БАНКИ .....	122
ГОСФИНАНСЫ .....	46	ИНОИНВЕСТИЦИИ-2000 .....	125
БАНКИ.....	49	ТОРГОВЛЯ .....	128
ВЭД .....	50	ЭКСПОРТ-2000 .....	129
ЗАКОН О ДОГОВОРАХ.....	54	ВЭД.....	131
ИНОИНВЕСТИЦИИ.....	78	ТАМОЖНЯ.....	135
ВТО .....	83	ЛЬГОТЫ .....	139
СВЯЗИ С ТАИЛАНДОМ .....	88	СЭЗ .....	140
СВЯЗИ С ПАКИСТАНОМ .....	90	«ДЖЕТРО».....	142

## Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

### Индия

#### Банки-2001

В соответствии с Законом о регулировании банковского дела 1949г., ведущая роль в формировании и развитии фин.-кредитной системы страны отведена РБИ. Руководство РБИ имеет право контролировать и осуществлять проверку деятельности других банков, регулировать процессы их слияний и поглощений, устанавливая нормы важнейших показателей банковской деятельности. Его разрешение является обязательным условием для открытия любого нового банка или филиала. РБИ осуществляет выпуск банкнот и контроль за использованием инвалюты, а также участвует в формировании денежно-кредитной политики страны.

За годы независимости банковская система И. значительно окрепла и расширилась. В результате процесса централизации фин. капитала в 50-60гг. в стране возникли достаточно крупные частные и гос. банки. Однако деятельность комбанков была ориентирована на обслуживание ведущих ФПГ, тогда как важнейшие отрасли экономики, например, сельское хозяйство, испытывали острый дефицит фин. ресурсов. Гос. кредитные учреждения руководствовались зачастую не эконом., а соц.-полит. мотивами. Национализация ряда крупных частных банков в 70-80гг. не дала ожидаемого результата: эффективность использования банковского капитала была крайне низкой. Отсутствие конкуренции в банковской сфере, усиленный контроль РБИ за деятельностью банков и их филиалов, жесткое регулирование процентных ставок, а также принудительное кредитование приоритетных, но заведомо убыточных секторов нац. экономики стали результатом тяжелого фин. кризиса в начале 90гг.

Наиболее сильно пострадал гос. банковский сектор: в 1992/93 ф.г. суммарные убытки гос. банков составили более 1 млрд. долл. Правительство страны было вынуждено пойти на значит. либерализацию фин.-кредитной сферы. С 1993г. разрешено создание новых частных банков, причем допускается участие иностр. капитала. Была значительно либерализована система обязательного кредитования приоритетных отраслей. Введены новые показатели и стандарты фин. банковской отчетности, в частности, коэффициент достаточности капитала (capital adequacy ratio, CAR). Значительно был снижен уровень нормы кассовых резервов (cash reserve ratio, CRR) и обязательного коэффициента ликвидности (statutory liquidity ratio, SLR). Ранее эти показатели искусственно поддерживались на весьма высоком уровне с целью «изъятия» из обращения части банковских средств в условиях постоянно растущего бюджетного дефицита. Значительно была упрощена система процентных ставок: к настоящему времени РБИ фиксирует лишь их минимальный уровень. Были приняты меры по сокращению неработающих активов (non-performing assets, которые в 1992/93 ф.г. составляли почти четверть от общего числа бан-

ковских активов страны, что свидетельствовало о крайне низкой эффективности (Rangarajan C. «Indian Economy: Essays on Money and Finance». New Delhi. 1998. p. 137) использования капитала.

Вышеотмеченные меры правительства принесли первые результаты, но сравнительно короткие сроки. Уже в 1994/95 ф.г. впервые за долгое время 27 гос. банков объявили о совокупной прибыли в 10 млрд. рупий (300 млн. долл.). Последующие годы закрепили положительное изменение в этом секторе экономики.

Особое место в фин. системе И. принадлежит специализированным банкам развития или, как их называют, фин. учреждениям (financial institutions). Их основной функцией является финансирование создания новых частных предприятий, а также модернизации и расширения уже действующих путем выдачи займов, гарантий, выпуска акций и т.д. Среди указанных организаций наиболее заметную роль играют: Банк пром. развития, на который приходится до 50% всех кредитов; Экспортно-импортный банк, созданный для кредитования индийских экспортеров; Корпорация пром. финансирования, кредитующая объекты, создаваемые с иностр. участием; Корпорация пром. кредитования и инвестирования, которая специализируется на предоставлении кредитов для импорта машин и оборудования для произв. объектов.

В настоящий момент положение фин.-кредитной системы И. остается неоднозначным: к такому выводу можно прийти при анализе доклада «Тенденции и достижения банковского сектора в 2000/01 ф.г.», опубликованного РБИ в нояб. 2001г. Согласно представленному документу, чистая прибыль (net profit) комбанков сократилась на 11,3% в течение вышеуказанного периода, несмотря на рост валового дохода (total income) почти на 15%. По-видимому, это было вызвано увеличением резервов на покрытие просроченных ссуд (bad loans) и ростом операционных расходов. Впрочем, еще худшие показатели были зафиксированы у гос. кредитных учреждений: их чистая прибыль снизилась на 15,6% по сравнению с предыдущим годом. Лучшие позиции занимают иностр. банки, работающие в И.: соотношение валовой прибыли (gross profit) к общей стоимости их активов составило в прошедшем фин. году более 3%, что вдвое превышает средний аналогичный показатель для нац. кредитных учреждений. На 25 зарубежных банков приходится около 8% от общей суммы банковских депозитов. Кроме того, показатель их чистой прибыли практически не изменился по сравнению с предыдущим ф.г. В наихудшем положении по результатам 2000/01 ф.г. оказались специализированные банки развития: их чистая прибыль сократилась за отчетный период на 35%. Ухудшение состояния нац. банковского сектора было частично вызвано замедлением темпов эконом. роста и пром. производства. Как результат, объем банковских кредитов производственному сектору несколько сократился. Одной из главных проблем фин.-кредитной системы по-

прежнему остается весьма высокий уровень неработающих активов, особенно просроченных ссуд, объем которых за последний год вырос почти в 2 раза.

Понимая трудности и проблемы фин.-кредитной системы, руководство РБИ учитывает интересы банковских кругов при проведении своей политики. Одной из последних инициатив стало снижение о ставки рефинансирования (bank rate) до 6,5%. Во многом эта мера была вызвана аналогичным шагом со стороны центр. банков многих развитых стран в результате рецессии. Это позволит удешевить обслуживание кредитов и оживить инвестиции. Весьма своевременным стало сокращение обязат. нормы кассовых резервов до 5,5%. По мнению экспертов, это способно повысить ликвидность банков, а также «высвободить» 80 млрд. рупий для инвестирования их в реальный сектор. Впрочем, это может привести к некоторому увеличению темпов инфляции, однако специалисты РБИ утверждают, что ситуация находится под контролем.

Несмотря на ухудшение эконом. конъюнктуры, состояние фин.-кредитного сектора можно оценить как относительно стабильное. За годы реформ произошло не только расширение банковского сектора, но имели место и качественные сдвиги. Взвешенная и продуманная политика РБИ, направленная на либерализацию и оздоровление фин. сектора, привела к усилению роли частных банков и их постепенному переходу к мировым стандартам. С учетом этого можно прогнозировать решение самых насущных проблем и дальнейшее развитие фин.-кредитного сектора И. уже в среднесрочной перспективе.

## Банки-2000

Банковская система И., несмотря на постоянные заявления правительства о необходимости серьезных преобразований в данном секторе, остается весьма консервативной. Десятилетие реформ и эконом. либерализации относительно мало затронули эту сферу.

По масштабам операций по-прежнему доминируют (на 90%) учреждения госсектора — прежде всего, Гос. банк И. (SBI) вместе с семью ассоциированными с ним банками, а также другие национализированные банки. Предприятия госсектора являются самыми сильными в фин. отношении. Однако, частные банки, а также отделения иностр. банков характеризуются, как правило, более высокой прибыльностью и продуктивностью, а также меньшим уровнем неработающих активов, по сравнению с государственными. При этом и в госсекторе происходила все большая дифференциация между сильными и слабыми банками.

В конце 2000г. эксперты газеты Financial express провели исследование 96 гос., частных и иностр. банков.

В числе лучших 20 банков по результатам деятельности за 1999/00 ф.г. оказались 9 частных, 8 иностр. и только 3 гос. (на 5, 8 и 16 местах).

По-прежнему очень слабыми остаются региональные сельские и кооперативные банки. На их усиление и реструктуризацию в 2000г. из бюджета было выделено 1,7 млрд. руп. (360 млн. долл.).

Правительство и РБИ И. предпринимали и другие шаги по укреплению банковской системы в госсекторе. С 51% до 33% была понижена мини-

мальная доля государства в собственности банков этого сектора. Подготовлен проект слияния SBI с семью своими ассоциированными банками в целях устранения ненужной конкуренции между ними и снижения непроизводительных затрат. Этот проект, возможно, осуществится в 2001г. Рассматривались меры по частичной денационализации ряда банков госсектора.

Рейтинг эффективности 20 инд. банков

Ранг банка	Интегр. пок-ль эфф-сти	Форма собственности
1 Global Trust Bank	6605	частный
2 Citibank	6546	иностран.
3 ABN-Amro Bank	6123	иностран.
4 Karur Vysya Bank	6121	частный
5 Andhra Bank	6117	гос.
6 Bank of America	6116	иностран.
7 Hongkong and Shanghai Banking	6083	иностран.
8 Oriental Bank of Commerce	6060	гос.
9 Standard Chartered Bank	6037	иностран.
10 IDBI Bank	6012	частный
11 United Western Bank	6009	частный
12 Jammu and Kashmir Bank	5971	частный
13 HDFC Bank	5945	частный
14 Industrial Bank	5901	частный
15 ANZ Grindlays Bank	5891	иностран.
16 Corporation Bank	5836	гос.
17 UTI Bank	5724	частный
18 Development Bank of Singapore	5552	иностран.
19 City Union Bank	5549	частный
20 State Bank of Mauritius	5516	иностран.

Источник: India's best Banks, Survey 2000

Процесс слияний и поглощений в банковской сфере, характерный для стран Запада, начинает распространяться и на И.

Так, в дек. 2000г. частный банк так называемого «нового поколения» ICICI Bank поглотил Bank of Madura, а в янв. 2001г. два частных банка UTI Bank и Global Trust Bank объединились и образовали UTI Global Bank. Несколько ранее произошло слияние банков Times Bank и HDFC, а также установление контроля со стороны Standard Chartered Bank над ANZ Grindlays Bank. Проводятся переговоры о слиянии банков госсектора Canara Bank и Dena Bank. Подобные слияния позволяют не только повысить эффективность работы, но и в короткое время расширить сеть отделений по всей стране, на что при других условиях потребовалось бы несколько лет.

Процессы либерализации банковской деятельности, а также внедрение современных банковских технологий усиливают конкуренцию в отрасли. Этим определяется другая тенденция в развитии банковской системы в стране, которая заключается в универсализации деятельности банков.

Если раньше небанковские фин. институты в стране занимались исключительно долгосрочным кредитованием проектов, то с апр. 2000г. РБИ разрешил им заниматься предоставлением стандартных банковских услуг.

В своей кредитно-денежной политике РБИ внес очередные изменения в некоторые пруденциальные (организационные) нормы банковской деятельности, касающиеся адекватности капитала, классификации активов, определения прибыли, резервирования средств и т.д.

Доступ к страховым операциям, который банки получили в соответствии с принятым в 1999г. законом о регулировании страхового дела, будет ограничен. РБИ намерен выдавать соответствующие

разрешения на страховую деятельность лишь сильным и опытным комбанкам.

В целом банковская система в И. считается весьма зарегулированной, подвергаясь двойному контролю — со стороны минфина и РБИ. Это хорошо понимают фин. органы и эконом. организации, которые разрабатывают пути ее улучшения. Обсуждению деталей дальнейшего осуществления банковской реформы была посвящена значительная часть полугодового обзора кредитно-денежной политики, представленного Резервным банком в окт. 2000г.

Серьезная трансформация банковской системы потребует при введении полной конвертируемости рупии, а также в связи с введением в действие соглашения стран-членов ВТО о фин. услугах.

Зарубежная сеть филиалов инд. банков относительно неразвита. Более того, SBI принял решение закрыть свой филиал в Лондоне. Он был создан в 1992г. для обслуживания инвестиций в Европе. Однако, стоимость его содержания оказалась выше, чем ожидалось, и недостаточно компенсировалась прибылями от инвест. операций.

SBI вновь проявил интерес к созданию своих полных филиалов в Москве и С.-Петербурге. С этой целью были проведены переговоры с ЦБ России. Имея до сих пор лишь представительство в Москве, SBI еще в 1998г. получил лицензию на открытие филиала, но затем отозвал заявку, ссылаясь на ухудшившуюся ситуацию в России после августовского дефолта.

РБИ в нояб. 2000г. опубликовал доклад, посвященный состоянию и достижениям банковского сектора страны в 1999/00 ф.г. Одной из главных проблем инд. гос. банков по-прежнему остается высокий уровень неработающих активов (НРА). К неработающим активам (non-performing assets) в И. обычно относят основные средства, малоценные и нематериальные активы, просроченные кредиты, неоплаченные в срок векселя, вложения в акции дочерних предприятий, превышение расходов над доходами, а также суммы обязат. резервов, перечисленные в РБИ. В эту категорию входят остатки в кассах, на корсчетах в других банках, вложения в золото и драгметаллы.

Эксперты Банка отмечают некоторое улучшение ситуации, вызванное незначительным ростом НРА в 1999/00 ф.г.: доля НРА гос. банков в их общих активах составила 6%, снизившись на 0,7% по сравнению с предыдущим ф.г., а отношение НРА к общему объему выданных кредитов сократилось до 14% с 15,9% в 1998/99 ф.г. Фин. положение комбанков улучшилось еще значительно: доля НРА в общих активах снизилась до 3,6%, а отношение неработающих активов к общему объему кредитов составило 8,5%. Тем не менее, высокий уровень накопленных неработающих активов нац. банковского сектора (12 млрд. долл.) остается предметом беспокойства фин. кругов страны и свидетельствует о низкой эффективности использования капитала.

Максим. увеличение активов (более чем на 50%) зарегистрировано у 8 ведущих комбанков. Валовая прибыль инд. частных и гос. кредитных учреждений выросла за вышеуказанный период на 15,3%. Рост доходов комбанков в виде процентов по ссудам составил 14%. Вышеуказанные показатели свидетельствуют о значит. улучшении фин. положения большинства инд. банковских (осо-

бенно частных) учреждений по сравнению с 1998/99 ф.г., когда практически все банки заявили о снижении прибыли.

Отмечается увеличение в 1999/00 ф.г. банками объемов кредитования реального сектора на 18,2% по сравнению с предыдущим ф.г. Эта положительная тенденция сохранилась и в начале текущего ф.г., при этом главными сферами приложения банковского капитала стали химпром (особенно производство удобрений и нефтехимия), а также развитие инфраструктуры, в то время как наименее привлекательными были сельское хозяйство и сектор малых предприятий.

Объем инвестиций комбанков в ценные бумаги (в т.ч. гос. облигации) вырос почти на 50% по сравнению с предыдущим ф.г. По мнению инд. аналитиков, это стало результатом смягчения Резервным Банком условий допуска комбанков на рынок долгосрочного ссудного капитала — теперь ограничения РБИ распространяются лишь на инвестиции в обыкновенные акции, конвертируемые облигации корпораций, а также пакеты ценных бумаг инвест. фондов открытого типа (mutual funds). Конвертируемые облигации (convertible debentures) можно обменять на простые акции.

Несмотря на рост прибыли гос. фин.-кредитных учреждений, интерес инвесторов к их акциям заметно упал. Из 9 гос. банков, зарегистрированных на фондовой бирже, акции лишь Oriental Bank of Commerce и State Bank of Bikaner and Jaipur поднялись в цене к концу ф.г. Напротив, котировки ценных бумаг всех частных банков на протяжении фин. года демонстрировали устойчивый рост, а их рыночная стоимость выросла в 1999/00 ф.г. на 16%. Очевидными лидерами фондового рынка в 1999/00 ф.г. были Nedungodi Bank, UTI Bank и Global Trust Bank.

Серьезным шагом на пути приватизации банковской системы стало решение кабинета министров о снижении минимальной доли государства в банковском капитале до 33% с 51% (речь идет о группе национализированных банков). По мнению министра финансов Я. Синхи, эта мера позволит фин.-кредитным учреждениям расширить доступ на рынок капитала с целью привлечения доп. средств и улучшить состояние их активов.

Согласно директиве РБИ, перед банками поставлена задача сокращения объема НРА на 15% уже в текущем фин. году. Среди необходимых мер отмечается также ужесточение механизма предъявления исков банкам, не выполняющим свои долговые обязательства, а также усовершенствование фин. законодательства, норм регулирования банковской деятельности и юр. процедур по оценке и погашению кредитов. Руководство РБИ выступило также с рядом инициатив по унификации стандартов банковского учета с целью сделать операции более прозрачными и адаптировать нац. фин.-кредитный сектор к условиям мировой фин. системы.

## Финансы

Фин. положение И. в последние два года было весьма Однозначным. Об этом свидетельствует доклад Резервного Банка И. (РБИ), опубликованный в конце янв. 2001г., и «Эконом. обзор 2000-01», подготовленный Министерством финансов И. В представленных документах отражены тенденции развития фин. сектора и денежного

обращения в стране по итогам 1999/2000 ф.г., а также предварит. данные за текущий ф.г.

Наиболее серьезной проблемой индийской экономики остается дефицит госбюджета, который к концу 1999/2000 ф.г. достиг 9,9% от ВВП (включает дефицит бюджета центр. правительства и штатов), что стало рекордным значением этого показателя за последнее десятилетие. Дефицит бюджета центр. правительства составил за тот же период 5,6% ВВП, превысив заложенный в бюджете уровень (4% ВВП). В текущем ф.г. специалисты минфина ожидают снижения этого показателя до 5,1% от ВВП. Тем не менее, серьезные опасения вызывают высокие цены на нефть, снижение роста доходов от сбора акцизов и тамож. пошлин, а также необходимость ликвидации последствий землетрясения в штате Гуджарат, что может оказать негативное влияние на бюджетно-фин. дисциплину.

И. пока не удалось решить одну из приоритетных задач своей эконом. политики — резко увеличить приток ПИИ, являющихся наиболее стабильной категорией капвложений, и радикально изменить соотношение между одобренными и реальными потоками прямых частных инвестиций в пользу последних. Тем не менее, в 2000г. наметилось некоторое улучшение в ситуации с привлекаемыми в экономику И. ПИИ: с апр. по дек. их уровень вырос до 1,92 млрд. долл. по сравнению с 1,5 млрд. долл. за тот же период прошедшего ф.г. Напротив, приток портфельных капвложений со стороны институциональных инвесторов сократился в 2 раза с 854 млн. долл. за 7 мес. 1999/2000 ф.г. до 421 млн. долл. за 7 мес. текущего ф.г. Эксперты объясняют это повышением процентных ставок в США. Рост этих капвложений наметился в начале 2001г., и уже за янв.-фев. их объем превысил 1 млрд. долл. Однако, несмотря на тенденцию к увеличению привлекаемых зарубежных инвестиций, их абсолютные показатели продолжают оставаться довольно скромными и свидетельствуют об осторожности иноинвесторов и их выжидательной позиции в отношении И.

Специалисты РБИ высказывают озабоченность по поводу нестабильности на фондовых рынках страны. Важнейший биржевой показатель И. — индекс SENSEX Бомбейской фондовой биржи — испытывает слишком сильное влияние со стороны ам. рынка ценных бумаг. Так, в результате биржевого кризиса весной 2000г. SENSEX потерял около 1/3 своей стоимости и в течение всего года рос крайне медленно. В настоящее время его уровень почти в 2 раза ниже, чем в фев. 2000г. Это является результатом того, что институциональные инвесторы в условиях неблагоприятной ситуации на мировых рынках ценных бумаг избавляются от индийских активов, особенно акций компаний-производителей компьютерных технологий и программного обеспечения.

Валютные поступления от выпуска индийскими компаниями ценных бумаг на европейском фондовом рынке выросли за текущий фин. год незначит. по предварит. расчетам составили 700 млн. долл.

Негативный фон создает сильный рост темпов инфляции: с 3,3% (в годовом пересчете) по состоянию на начало янв. 2000г. до 7,5% на конец дек.. Во многом это было вызвано неблагоприятной конъюнктурой цен на энергоносители и ухудшением платежного баланса страны.

Специалисты РБИ и минфина И. констатируют наличие тенденции к расширению фин. сектора страны в целом: его доля выросла с 2,2% от ВВП в начале 70гг. до 4,7% к середине 90гг.. Отмечается значит. рост числа комбанков и качественное развитие фондового рынка. К положит. моментам также относят беспрецедентное увеличение золотовалютных резервов И., которые за последние 6 мес. выросли почти на 6 млрд. долл. и на 9 фев. 2001г. составили 41,7 млрд. долл. Это стало возможным благодаря привлечению средств по схеме India Millennium Deposit. Благоприятное влияние на состояние финансов страны может оказать рост экспорта, который, по прогнозам, превысит в текущем ф.г. 18%. Однако это будет эффективным в условиях снижения или умеренного роста импорта (не более 12%).

*О внешнем долге И.* По обнаруженным в нояб. 2001г. данным минфина, внешний долг страны по состоянию на конец марта 2001г. составил 100,4 млрд. долл., задолженность И. России по «рупийному» долгу на этот период составляла 3,693 млрд. долл.

Увеличение задолженности на 2,1 млрд. долл. по сравнению с аналогичным периодом 2000г. связано с размещением в окт.-нояб. 2000г. среди индийцев-нерезидентов долгосрочного займа на 5,5 млрд. долл. Несмотря на высокий объем внешнего долга, его состав и показатели по обслуживанию, по межд. стандартам, остаются в пределах, не угрожающих фин. равновесию индийской экономики. **ВБ недавно повысил статус И. до уровня «страны с малым бременем задолженности» (less indebted country).**

По таким важным параметрам, как соотношение краткосрочной задолженности к объемам валютных резервов, доле льготных кредитов в общем объеме задолженности, объемов внешнего долга к ВВП, выплат по внешнему долгу к новым займам, позиции И. существенно улучшались, и она переместилась с третьего на десятое место в списке крупнейших стран-должников мира.

Правительство страны в последние годы успешно проводило политику снижения доли краткосрочной задолженности в общем объеме внешнего долга. На март этого года краткосрочная задолженность составила 3,5 млрд. долл., а ее доля в объеме внешнего долга понизилась с 10,2% в 1991г. до 3,4%. При этом в И. увеличился объем валютных резервов (46,25 млрд. долл.), и отношение к нему краткосрочной задолженности составляет лишь 7,6%, что указывает на высокую степень гарантированности погашения долга.

Существенно улучшилось соотношение внешнего долга к ВВП страны. Если в 1991-92 гг. оно составляло 38,7%, то в марте 2001г. — 21,5%. Показатель отношения выплат по внешнему долгу к новым займам, говорящий о степени доверия кредиторов к стране, также претерпел позитивные изменения — с 35,3% в 1990/91 ф.г. до 16,3% в 2000/01 ф.г.

На долю льготных кредитов в общем объеме задолженности приходится 35,9%. Основными кредиторами И. являются межд. фин. организации: ВБ, АзБР и Межд. ассоциация развития, на долю которых приходится 31% от общего объема внешней задолженности, а на двусторонние кредиты — 16,6%.

Коммерческие заимствования, включая торг. кредиты и инвестиции иностр. институциональных инвесторов, составляют 47,7%. На валютные депо-

зиты индийцев-нерезидентов, которые по классификации РБИ относятся к внешней задолженности, приходится 15,432 млрд. долл., или 15,37%. В 1999/2000 и 2000/01 ф.г. выплаты И. по обслуживанию внешнего долга составили соответственно 12 млрд. и 12,9 млрд. долл.

## Налоги

В соответствии с конституцией И. и налоговым законодательством страны, налоги делятся на фед. (взимаются центр. правительством) и местные (взимаются правительствами штатов). К первым относятся подоходный налог, налоги на богатство и расходы, тамож. пошлины и сборы, ко вторым — земельный налог, налог на с/х доходы, налоги на владение с/х собственностью и ее наследование, на распределение и потребление электроэнергии, на услуги, оказываемые в сфере развлечений, и ряд других. Подоходный налог на все виды доходов физ. и юр. лиц (за исключением доходов от занятия с/х деятельностью) взимается центр. правительством и распределяется в определенной пропорции между центром и всеми штатами.

В И. налоговые ставки подлежат ежегодному пересмотру и публикуются в бюджетных документах. За соблюдение налогового законодательства и сбор налогов отвечает Департамент налогообложения. Каждый налогоплательщик раз в год обязан заполнить налоговую декларацию, дата заполнения которой варьируется в зависимости от статуса налогоплательщика и источника дохода. Налоги уплачиваются с конечной суммы доходов или авансом на основе оценки их ожидаемой величины, которая делается самим налогоплательщиком. В последнем случае законодательством предусмотрена выплата доп. суммы, если такая необходимость возникнет после окончательного расчета размера налогооблагаемого дохода.

К основным видам налогов в И. относятся: 1) налоги на прибыль, которые в свою очередь можно подразделить на подоходный налог и налог на проценты (взимается с банков и финучреждений); 2) налоги на операции, в частности: акцизный налог; тамож. пошлины; фед. налог с оборота; местные налоги с оборота; гербовый сбор; налог на подарки; налог на расходы; налоги на собственность, среди которых следует отметить налог на богатство.

С точки зрения поступлений в госказну наиболее важными являются подоходный налог, акцизы, тамож. пошлины и налог с оборота. Налоги можно разделить также на прямые и косвенные.

**Прямые налоги.** Подоходный налог. Порядок взимания подоходного налога и ставки налогообложения физ. и юр. лиц определяются с учетом их статуса, а также места и времени получения дохода. В соответствии с инд. налоговым законодательством физ. лицо может иметь статус резидента, непостоянного резидента и нерезидента.

Указанный статус в различных инд. законах трактуется по-разному. Однако, что касается вопросов налогообложения, определяющей является трактовка, изложенная в Законе о подоходном налоге от 1961г., на положения которого не влияют иные определения, имеющиеся в других законод. актах.

В соответствии с указанным Законом резидентом считается физ. лицо, которое: а) находилось в

И. не менее 182 дней в отчетный период; б) находилось в И. не менее 60 дней в отчетный период и не менее 265 дней в последние четыре года, предшествующие отчетному периоду.

Непостоянным резидентом считается резидент, который не относился к этой категории в течение девяти из последних десяти лет или находился в И. менее 730 дней в последние семь лет.

Все остальные физ. лица являются нерезидентами. Юр. лицо может иметь статус резидента или нерезидента. Все инд. компании автоматически относятся к компаниям-резидентам. Инокомпания может также считаться резидентом, если в течение ф.г. контроль и управление ее делами осуществляется исключительно с территории И.

Инд. налоговым законодательством для юр. лиц установлены единые ставки подоходного налога, причем для инокомпаний они выше, чем для компаний-резидентов. Физ. лица платят указанный налог по прогрессивной шкале.

Резидент обязан уплачивать подоходный налог с любых своих доходов, которые получены или могут быть получены на территории И. и за ее пределами. Нерезидент уплачивает подоходный налог только с доходов, которые получены или могут быть получены (им самим или от его лица), на территории И. Это положение относится как к физ., так и юр. лицам. Нерезидент не должен уплачивать подоходный налог с дохода, получаемого за пределами И., если только доход не является следствием его коммерческих операций в И. К таковому относятся, например: роялти и иные платежи, получаемые по соглашениям, заключенным с инд. компаниями; дивиденды, выплачиваемые инд. компаниями нерезиденту; проценты по кредитам, предоставленным инд. компаниям нерезидентом.

В соответствии с инд. налоговым законодательством доходы физ. лица в зависимости от их источника подразделяются на: зарплату; доходы от домовладения; доходы от предпринимательской деятельности; доходы от прироста капитала в результате операций с ценными бумагами; доходы из прочих источников (дивиденды, проценты, лотерейные выигрыши и т.п.).

Совокупный доход из всех перечисленных источников считается валовым доходом физ. лица. Размер дохода, подлежащего налогообложению, рассчитывается по соответствующей методике отдельно по каждому его виду, а затем итоги суммируются.

Доход от зарплаты включает различные пособия и доп. выплаты. При расчете величины дохода от предпринимательской деятельности из нее вычитываются все расходы на производственные (но не личные) цели, например, проценты, выплачиваемые по полученным кредитам, и амортизацию основных фондов, ставки которой составляют от 5-10% для производственных зданий до 100% для энергосберегающего оборудования.

Налог на доход от прироста капитала. Любая прибыль, получаемая в результате операций с ценными бумагами, облагается налогом как доход от прироста капитала. В зависимости от характера ценных бумаг прирост капитала может быть краткосрочным и долгосрочным. Последний до недавнего времени облагался налогом по ставке в 20% для резидентов и 10% для нерезидентов. Краткосрочный прирост капитала рассчитывается по особой методике, суммируется с доходами из

иных источников и облагается налогом по единой для каждого определенного налогоплательщика ставке.

**В целях стимулирования капвложений правительство И. в конце 90гг. приняло решение не взимать налог на доход от прироста капитала (в течение 3-7 лет), если он направляется в виде инвестиций в определенные приоритетные сферы инд. экономики.**

Размер налога, уплачиваемого инд. правительством или инд. компаний от имени инокорпорации, на доходы последней, не включается в совокупную прибыль инокорпорации при условии, что указанный доход получен в соответствии с соглашением, заключенным инд. правительством с правительством другой страны или с межд. организацией.

Не облагается налогом доход инокомпании, полученный в рамках соглашения, заключенного ею с инд. правительством, на предоставление в И. или за ее пределами техуслуг, связанных с безопасностью страны.

**Косвенные налоги.** Акцизы. Для центр. правительства это наиболее важный вид косвенных налогов, которые не только являются источником поступления средств в бюджет страны, но и активно используются в качестве инструмента эконом. политики. Для поощрения малого предпринимательства его представители полностью или частично освобождены от уплаты акцизов. Аналогичные льготы предоставлены экспортерам.

Акцизы применяются в отношении достаточно широкого круга товаров, их ставки ежегодно публикуются. Как правило, они уплачиваются с цены товара (*ad valorem*), но в некоторых случаях устанавливаются спец. ставки. На отдельные виды продукции (спиртные напитки, табачные изделия, некоторые медикаменты, содержащие наркотические вещества) акцизы взимаются правительствами штатов, если только это не является прерогативой центр. правительства.

**НДС.** В целях совершенствования и упрощения системы косвенных налогов правительство постепенно переориентирует ее на систему, в основе которой лежит налог на добавленную стоимость. В 1986г. центр. правительство представило новую схему модифицированного НДС. В соответствии с этой схемой, которая первоначально была применена в отношении ряда отраслей предприниматель имеет право получать кредит для уплаты акциза на материалы и компоненты, используемые в процессе изготовления готовой продукции. Кредит также можно получить для оплаты доп. импортных пошлин (в частности, компенсационных). До недавнего времени размер кредита, который можно было получить по этой схеме, составлял до 95% от ставки или компенсационной импортной пошлины. В соответствии с бюджетом на текущий ф.г. этот показатель увеличен до 100%. Большинство инд. специалистов сходится во мнении, что рано или поздно существующая система косвенных налогов трансформируется в систему, в основе которой будет лежать НДС.

Налог с оборота. Данный вид налога является важнейшим источником поступления средств в бюджета штатов. В И. существуют общий (единый) и избирательный (дифференцированный) налог с оборота. Первый взимается со всех товаров (за исключением освобожденных от него), а второй — только с определенных видов продукции. В

большинстве штатов действует единый Закон о налоге с оборота, в некоторых (наряду с основным) принят ряд спец. законопроектов, в частности о дифференцированном налоге с оборота.

С импортных товаров, как правило, указанный налог не взимается. Напротив, предметы роскоши облагаются по более высоким ставкам. Налог с оборота в штатах составляет обычно от 3 до 15%. Центр. правительство взимает налог в размере 4% на все продажи, которые предусматривают перемещение товаров между штатами.

**Тамож. пошлины.** Являются одним из основных инструментов внешторг. регулирования, а также важным источником поступлений в бюджет государства. Ставки тамож. пошлин ежегодно публикуются в правит. издании «Тамож. тариф Индии», основанном на единой гармонизированной товарной номенклатуре. Базовая тамож. пошлина, как правило, уплачивается с цены СИФ данного товара. В целях защиты местного рынка нередко применяются компенсационные пошлины, равные по величине акцизу на аналогичный товар инд. производства. До недавнего времени существовали и вспомогательные пошлины, размер которых, как правило, составлял от 5 до 45%. Тамож. пошлины взимаются с большинства импортируемых и некоторых экспортируемых товаров.

В целях стимулирования промпредприятия, увеличения экспорта правительство страны предоставляет различные тамож. льготы. В рамках спец. схем фирмам-экспортерам разрешен беспошлинный ввоз сырья, материалов, машин и оборудования, используемых в процессе производства экспортной продукции. Предусмотрен частичный или полный возврат пошлин, уплаченных при импорте материалов, использованных в процессе производства экспортных товаров. Ставки пошлин регулярно пересматриваются и изменяются при общей тенденции к их снижению, что объясняется требованиями ВТО. Необходимость защиты местного производителя, а также стремление уменьшить потери казны от снижения уровня тамож. налогообложения ведет к тому, что инд. правительство время от времени идет на увеличение ставок тамож. пошлин в отношении отдельных видов продукции.

**Гербовый сбор.** Уплачивается при оформлении фин. документов, таких как векселя, закладные, гарантийные и страховые полисы, а также при покупке или продаже недвижимости.

**Налог на расходы.** Закон о налоге на расходы от 1987г. касается расчетов с гостиницами, ресторанами и т.д. В счет, выдаваемый клиенту, включается спец. налог. От него освобождены новые гостиницы, вступившие в строй в сельских, горных и других отдаленных местах после 1 апр. 1998г.

Налог на развлечения (киносеансы и театральные спектакли, спортсоревнования, музыкальные представления и т.д.). Мероприятия, проводимые в благотворительных, религиозных и тому подобных целях, от указанного налога освобождаются.

**Налог на богатство.** Применяется как налог на непроизводственные фонды. Взимается с владельцев земельных участков, загородных домов, драгоценностей и золота в слитках, личных автомобилей и т.п., чье личное состояние превышает 1,5 млн. рупий. Ставка налога составляет 1% от стоимости имущества, превышающей указанный показатель. Ценные бумаги, как правило, этим налогом не об-



лагаются. Не взимается он также с имущества нерезидентов, которое находится за пределами И.

Налог на подарки. Взимается по единой ставке в 30% от стоимости подарков, сделанных физ. лицам в течение года. Если совокупная стоимость подарков, преподнесенных в течение налогового года, не превышает 30 тыс. рупий, этот налог не взимается. Не взимается он и в отношении подарков, которые делают нерезиденты за пределами И.

Прочие налоги. Во многих штатах налогом на предметы роскоши облагаются отели и рестораны. В некоторых из них взимается налог на въезд на территорию штата. Правительства штатов имеют право облагать спец. налогом продажу или потребление электроэнергии.

Налоговые льготы. В целях стимулирования промоста, расширения экспорта инд. налог. законодательство предусматривает для инвесторов льготы. Освобождаются от налогообложения на срок до 5 лет капвложения в объекты инфраструктуры, энергетики, телекоммуникаций, в предприятия, создающиеся в остальных с точки зрения промышленности штатах и р-нах, а также в экспортно-производственных зонах. **Не взимаются налоги с экспортных прибылей.**

При определенных условиях не облагаются налогом дивиденды по акциям и доходы, получаемые в результате долгосрочного прироста капитала компаний, занятых в сферах инфраструктуры, производства и доставки электроэнергии, оказания телекоммунислуг.

Инд. налоговое законодательство предусматривает освобождение от налогов на доходы для некоторых групп иностранцев. В частности, это относится к сотрудникам посольств, консульств, торгпредств, членам судовых экипажей (если срок пребывания последних в И. менее 90 дней), профессорам, учителям и научным работникам, работающим в инд. организациях по приглашению, консультантам инноблаготворит. фондов и т.п.

Иностранцы, работающие в И. и являющиеся подданными других государств, с которыми у И. заключены какие-либо договоры о налогообложении, имеют право уплачивать налоги в соответствии с указанными договорами. Большинство из подобных соглашений предусматривает, что доход иностр. физ. лица не подлежит обложению налогами в И., если: оно нанято для работы в И. инокомпанией на срок менее 182 дней в течение одного ф.г.; размер вознаграждения не вычитается инокомпанией-нанимателем из суммы налога, подлежащей уплате в И.

И. имеет соглашения об избежании двойного налогообложения со многими странами, в т.ч. и с РФ (1997г.). Эти соглашения предусматривают более низкие ставки налогов на прибыли, дивиденды, роялти, платежи за техуслуги на взаимной основе, а также взимание налогов только в одной из стран-участниц договора.

В 90гг. в процессе либерализации эконом. политики налоговая система И. претерпела существенные изменения в сторону упрощения и рационализации. Возросла роль прямых налогов в плане наполнения гос. казны. **Объем собираемых налогов составляет более 10% от ВВП И.**

Ряд новых важных положений содержит бюджет И. на 1999/2000 ф.г. В нем предусмотрено введение 10% доп. налога на все физ. и юр. лица, за исключением физ. лиц с годовым доходом менее

60 тыс. рупий, а также индийцев-нерезидентов и инокомпаний.

Упразднены спец. импортные пошлины. Вместо них введен доп. сбор в 10% на все ввозимые товары, за исключением нефтепродуктов, золота, серебра и товаров, которые подпадают под действие соглашений ВТО.

Рационализирована система косвенных налогов путем уменьшения числа базовых ставок акцизов и тамож. пошлин.

Налог на доход от прироста капитала снижен с 20 до 10% (ранее эта ставка применялась только в отношении индийцев-нерезидентов).

*Привлечение инвестиций индийцев-нерезидентов.*  
**Во многих странах мира** (в частности, в США, Англии, в ЮВА) **проживает большое количество выходцев из И., обладающих значительными фин. средствами.** Правительство И. с давних пор пытается привлечь часть этих средств на нужды эконом. развития страны. Активно эта политика проводится с начала 90гг. в рамках общей либерализации эконом. курса. Для индийцев-нерезидентов, предусматриваются новые льготы, упрощаются формальные процедуры осуществления инвестиций.

Для мобилизации фин. ресурсов индийцев, проживающих за границей, правительство И. ввело понятие зарубежная корпоративная организация (Overseas corporate body), которое подразумевает юр. лицо, по меньшей мере на 60% прямо или косвенно контролируемое индийцами-нерезидентами. Указанные организации могут представлять собой акционерные компании, товарищества, общества, фонды и т.п. Они пользуются практически всеми льготами, предоставляемыми отдельным индийцам-нерезидентам.

Индийцы-нерезиденты имеют право свободно открывать различные счета в инд. банках. Наиболее широкое распространение получили три вида:

а) рупийный счет нерезидента Non-resident (External) Rupee Account; б) валютный счет нерезидента Foreign Currency (Non-resident) Account; в) обычный счет нерезидента Non-resident (Ordinary) Account.

Рупийные счета ведутся в инд. рупиях, конвертируемых из инвалюты, поступающей из внешних источников. Валютные счета ведутся в инвалюте. Средства, хранящиеся на этих двух видах счетов, могут репатрироваться.

Обычные счета нерезидента ведутся в инд. рупиях, а средства, находящиеся на них, не могут быть переведены за пределы И. На эти счета может зачисляться выручка от продажи недвижимости в И., ценных бумаг, приобретенных без права репатриации капитала/прибылей, выплаты по страховым полисам и т.д.

С окт. 1991г. индийцы-нерезиденты получили право на автоматическое одобрение своих инвест. проектов с правом репатриации капитала/прибылей при создании компаний или предприятий в ряде приоритетных отраслей инд. экономики. Разрешение дается при условии, что капвложения осуществляются из внешних источников, а размер их покрывает стоимость импортируемых средств производства. Другим условием является то, что сумма дивидендов, переводимых за границу, должна компенсироваться суммой экспортных поступлений в течение семи лет с начала коммерческой деятельности указанной компании или предприятия.

Подобная схема распространяется как на создание новых компаний и предприятий, так и на расширение/модернизацию уже действующих. Заявка на осуществление таких проектов подается в РБИ. Проекты, не подпадающие под действие данной схемы, должны быть одобрены Советом по содействию иноинвестициям или минторговли и промышленности.

Индийцы-нерезиденты имеют право:

- инвестировать практически во все отрасли за исключением тех, что зарезервированы за госсектором. В предприятия, действующие в отраслях, зарезервированных за малым бизнесом, индийцы-нерезиденты могут инвестировать до 24% капитала при условии, что указанное предприятие выполняет определенные требования в отношении экспорта своей продукции;

- инвестировать до 100% капитала в акции торг. компаний, зарегистрированных в качестве экспортных/торг. домов в соответствии с определенными условиями. Автоматическое одобрение выдается РБИ после того, как компания зарегистрирована Гендиректоратом внешней торговли Индии;

- инвестировать до 100% капитала в экспортно-ориентированные предприятия и предприятия, расположенные в экспортно-производственных зонах. Заявка подается в соответствующее отделение РБИ после ее одобрения Секретариатом содействия пром. развитию;

- приобретать до 100% акций убыточных компаний/предприятий с целью их санирования путем выкупа у прежних владельцев или подписки на новые акции. Репатриация инвестированного в такие предприятия капитала разрешается не менее, чем через пять лет с учетом будущих обязательств инвестирующей компании;

- инвестировать до 100% капитала в больницы, диагностические центры, судоходные компании, разработку ПО, разведку на нефть, с правом полной репатриации инвест. капитала и прибылей;

- инвестировать до 100% капитала в новые акции/облигации инд. компаний, связанных со строительством и недвижимостью: развитие земельных участков и строительство жилых зданий, офисов, бизнес-центров и т.д.; развитие инфраструктуры населенных пунктов; строительство объектов пром. инфраструктуры; производство стройматериалов; финансирование строительных проектов.

После уплаты налогов дивиденды по указанным ценным бумагам могут свободно переводиться за границу. Эквивалент первоначально инвестированного капитала в инвалюте может быть репатрирован не менее, чем через три года и с разрешения РБИ;

- приобретать путем покупки или наследования, передавать и предоставлять в дар недвижимую собственность, включая жилые дома, производственные, коммерческие и офисные помещения при условии их оплаты в инвалюте. Сумма, эквивалентная затраченной на приобретение недвижимости, в случае ее продажи может быть репатрирована с разрешения РБИ. Нерезидент не обязан получать разрешение на сдачу в аренду, перевод или предоставление в дар своей недвижимости, если это не влечет за собой репатриации полученных вследствие этого средств;

- инвестировать до 100% капитала в услуги, связанные с пассажирскими авиаперевозками, с правом репатриации инвестированного капитала и прибылей после получения разрешения от Совета по содействию иноинвестициям;

- осуществлять портфельные инвестиции путем приобретения акций (как простых, так и преференциальных) и облигаций, которые котируются на фондовых биржах И., включая акции госпредприятий и организаций, с правом репатриации первоначально затраченного капитала и прибылей при условии, что:

- оплата за приобретаемые ценные бумаги произведена из внешних источников или с валютных счетов инвестора-нерезидента в инд. банках;

- акции/облигации приобретены через официальные биржевые каналы по реальной биржевой цене, а их стоимость не превышает 1% оплаченного акционерного капитала или 1% оплаченной стоимости каждой из серий облигаций, выпущенных определенной компанией. Для любого инд. АО установлен лимит возможной продажи своих ценных бумаг нерезидентам, который не должен превышать 5% всего оплаченного акционерного капитала и 5% оплаченной стоимости каждой из выпущенных серий облигаций. В фев. 1997г. правительство И. разрешило увеличивать указанный лимит до 30%, если решение об этом принято общим собранием инд. компании, зарегистрированной на инд. фондовых биржах и если при этом соблюдается требование относительно доли иноинвесторов в оплаченном капитале компании, которая в подобном случае не должна превышать 30%. Приобретать ценные бумаги на фондовых биржах И. инвестор-нерезидент обязан через уполномоченные инд. банки и с разрешения РБИ.

Все перечисленные выше требования относятся и к портфельным инвестициям, осуществляемым индийцем-нерезидентом без права репатриировать инвестированный капитал или прибыли. В этом случае причитающиеся дивиденды и прочие доходы зачисляются на его рупийные счета, открытые в инд. банках.

Если индиец-нерезидент решает продать ценные бумаги, приобретенные с правом репатриации капитала, они должны быть реализованы по реальной биржевой цене и тем же банком, через который были куплены. Выручка от продажи поступает на валютный счет нерезидента в указанном банке.

В случае продажи акций/облигаций, приобретенных без права последующей репатриации капитала, выручка от их продажи поступает на рупийный счет нерезидента в инд. банке.

Инд. налоговое законодательство предусматривает для индийцев-нерезидентов ряд налоговых льгот, в частности освобождение от уплаты налога на проценты с рупийных и валютных счетов в инд. банках, а также на доходы, получаемые в рамках некоторых спец. фин. схем, льготные ставки налога на доход с ценных бумаг, если они оплачены в СКВ.

Индиец-нерезидент не обязан заполнять налоговую декларацию, если он получает доход только из заранее указанных источников, причем в этом случае он выплачивает налоги по льготными ставкам. Если впоследствии нерезидент по каким-либо причинам решает заявить о своем доходе и уплатить налог в соответствии с общими положени-

ями инд. законодательства, он вправе сделать это, заполнив налоговую декларацию. Нерезидент имеет право каждый год на свое усмотрение выбирать, каким образом уплачивать налоги.

Не облагаются налогом подарки нерезидентов своим родственникам в виде заверенных облигаций, переводов с рупийных и валютных счетов в инд. банках, движимого имущества, находившегося за пределами И. Последнее изъятие не относится к нерезидентам, являющимся гражданами И. или обычно проживающим на территории И.

Если нерезидент прибывает в И. с целью постоянного проживания, он освобождается от уплаты налога на богатство в отношении имущества, привезенного с собою или приобретенного в течение года после возвращения.

Правительство И. учредило спец. орган, куда нерезиденты могут обращаться за консультацией относительно своих налоговых обязательств, в случае проведения каких-либо операций в И.

В целях привлечения инвестиций индийцев-нерезидентов в сент. 1991г. РБИ издал циркуляр, в котором излагалась **схема перевода инвалюты в И. без разглашения характера и источника таких переводов. При этом гарантировалось, что никаких расследований или преследований заявителей не будет.** Указанная схема была ориентирована в первую очередь на индийцев-нерезидентов и их валютные счета, открытые в инд. банках.

Одновременно практически в тех же целях «Стэйт Банк оф Индия» (СБИ) представил схему, «Облигаций на развитие Индии» (India Development Bonds). В рамках этой схемы СБИ выпустил ценные бумаги, деноминированные в ам. долларах, которые могли покупать только индийцы-нерезиденты, зарубежные корпоративные организации и уполномоченные инд. банки, причем при покупке этих облигаций также не требовалось разглашать источник получения средств на их покупку. Облигации были выпущены сроком на три года под 0,5% годовых. Выплата основной суммы и процентов гарантировалась в долларах, причем вся сумма могла быть свободно репатрирована. Налог на богатство и налог на подарки (если владелец облигации решал подарить ее индийцу-резиденту) не взимался. Доход от облигаций не облагался подоходным налогом.

*Новое валютное регулирование.* В дек. 1999г. был принят парламентом и в янв. 2000г. подписан президентом И. новый Закон о валютном регулировании Foreign Exchange Management Act, FEMA, призванный заменить, с рядом поправок, прежний закон FERA – главный нормативный документ инд. валютного законодательства с 1974г.

За Правительством предусмотрено право устанавливать сроки вступления в силу FEMA или его отдельных положений. Уведомления об этом должны быть опубликованы в Official Gazette. Для полного и окончательного введения Закона предусмотрен двухгодичный переходный период, в течение которого должны быть рассмотрены ранее обнаруженные нарушения. За это время будут внесены изменения в Руководство по валютному регулированию (Exchange Control Manual), а также выпущены РБИ необходимые циркуляры и уведомления.

FEMA (п.5) содержит указание о том, что правительство имеет право вводить ограничения на сделки по текущим счетам, исходя из обществен-

ных интересов и по согласованию с РБИ. Сохранены многие полномочия РБИ по валютному контролю, в т.ч. оставлен прежним контроль над экспортерами. Хотя в преамбуле Закона провозглашается в качестве целей содействие развитию внешней торговли, а также развитию и надлежащему обслуживанию валютного рынка страны, в Законе отсутствуют спец. положения, направленные на достижение указанных целей.

Другой важной особенностью нового закона является значит. **смягчение весьма жестких, «драконовских» санкций FERA** за нарушения валютного законодательства. Прежним законом, например, предусматривались такие санкции как арест нарушителей, обыск помещений, изъятие документов, более уместные в уголовном праве. Характерно, что из 81 параграфа FERA, 49 относились к описанию нарушений, санкций, полномочий карательных органов. Новый закон в качестве санкций предусматривает лишь штрафы, причем макс. размер их снижен, и лишь отказ от уплаты штрафа может привести к аресту.

Конвертируемость рупии. Обратимость инд. валюты по текущим счетам была введена циркулярами РБИ еще в авг. 1994г. Теперь она закреплена законом.

В сделках по капитальным счетам рупия является конвертируемой лишь частично, и на совершение большинства из них потребуются разрешения РБИ или минфина.

В п.6 (3) FEMA перечислены основные типы сделок по капитальным счетам: операции инд. резидентов с ценными бумагами в стране или за ее пределами, заимствования и кредитование в инвалюте, то же в рупиях между резидентами в стране и за рубежом, экспорт и импорт инвалюты и т.д. (всего 10 видов сделок).

Разграничение сделок по текущим или капитальным счетам в новом Законе приведено в соответствии с определением, принятым МВФ для целей отчета перед этой организацией по платежному балансу страны, но отличается от трактовки местным налоговым законодательством. Например, согласно последнему, любая покупка оборудования, включая его импорт, считается сделкой по капитальным счетам, а по FEMA импорт оборудования будет рассматриваться сделкой по текущему счету (если только она не совершается в кредит, ведущий к возникновению фин. обязательств).

Предполагается, что некоторые процедурные вопросы валютных сделок будут в дальнейшем упрощены внесением изменений в Руководство по валютному контролю.

В некоторых случаях реальной практики можно говорить о почти полной конвертируемости инд. валюты, имея в виду, что **курс рупии на валютных биржах определяется рынком**, а не предписывается РБИ, а также заметную либерализацию сделок по иноинвестициям в стране и инд. инвестициям за рубежом.

В начале фев. 2000г. РБИ внес несколько поправок в Руководство по валютному регулированию, разрешающих частным лицам-резидентам (а не только корпорациям, как раньше) хеджировать через уполномоченных лиц валютные суммы при операциях с валютой на срок. Тем самым сделан очередной шаг в направлении полной конвертируемости рупии.

Окончательное введение полной обратимости рупии отложено на неопределенный срок. Как заявил министр финансов И. Я. Синха, представляя проект FEMA в парламенте в дек. 1999г., правительство не может взять на себя риск, делая рупию конвертируемой по счетам движения капиталов.

Определение и статус резидентов. «Резидент» и «нерезидент» являются важными понятиями валютного законодательства. Определение этих понятий в FEMA (п.2.«v») в целом приведено в большем соответствии с действующим Законом о подоходном налоге.

Вместе с тем, остались неясности в применении этих понятий в отношении физ. и юр. лиц, а также незарегистрированных товариществ и групп людей. Требуется доп. разъяснение ряда вопросов по операциям с недвижимостью лиц, изменяющих свой резидентский статус, а также уточнение таких неоднозначных понятий, как «ф.г.», «намеренная стать резидентом или нерезидентом» и т.д.

Согласно FEMA, зарубежный офис, отделение или филиал, принадлежащий инд. резиденту, считаются инд. и подлежат соответствующему регулированию в соответствии с новым валютным законодательством, что серьезно усложняет управление ими.

«Хавала» сделки. Одной из главных задач валютного законодательства является недопущение валютного оборота на «черном» рынке, или т.н. сделок «хавала».

Этой цели служат ограничения на осуществление сделок с валютой, которые в FERA и FEMA практически одинаковы, отличаясь лишь формулировками.

Несмотря на строгие законодат. меры, «хавала» сделки по-прежнему принадлежат к самым распространенным валютным операциям. Ими широко пользуются не только представители теневого бизнеса, но и просто богатые индийцы, которые в стремлении избежать обесценения своего капитала в условиях падающего курса рупии, переводят его за границу, а также инд. нерезиденты за рубежом, осуществляющие переводы валюты в И., минуя банковские каналы, в целях получения доп. прибыли. Для них рупия является практически конвертируемой. Причем по отдельности элементы многих операций зачастую являются вполне легальными. Их делает незаконными компенсационная цель платежей, осуществляемых параллельно в стране и за рубежом.

Эксперты в области права и экономики сходятся во мнении, что для устранения «хавала» рынка более эффективными были бы эконом. меры — укрепление курса инд. валюты, либерализация импорта золота.

FEMA и Закон о предотвращении «отмывания» денег разрабатывались и рассматривались парламентом одновременно. Многие полагали, что они должны быть приняты в одном пакете. Однако, этого не случилось. «Антиотмывочный» закон, принятый нижней палатой парламента, был затем отправлен верхней на доработку.

Перечни нарушений, указанные в обоих законах, не перекрываются, и оба этих закона, дополняя в некотором отношении друг друга, являются независимыми.

В FEMA регулируется экспорт не только товаров, но и услуг. Это вполне закономерно, учитывая значимость данного сектора в экономике (**на**

**услуги приходится большая часть ВВП И.**). Требуется лишь доп. и более расширенное толкование термина «услуги» и установление нижнего предела объема декларируемого экспорта услуг.

Новым законом устранен валютный контроль некоторых сфер деятельности, ранее подвергавшихся такому контролю со стороны FERA. В частности, госполитику в отношении иностранцев, работающих в И., осуществляет МВД. Вопросы трансфертного ценообразования и контроля над инокомпаниями теперь полностью в ведении налоговых служб.

## НДС

**П**орядок возмещения акцизных платежей экспортерам. В И. до настоящего времени не существует единого НДС. Введение НДС и определение его ставки было решено передать в компетенцию правительств штатов и союзных территорий. Централизованный переход к НДС на всей территории страны планировался на апр. 2001г., что было отражено в проекте бюджета на 2001/02 ф.г., однако, как выяснилось впоследствии, налоговая система не была к этому готова. Учитывая имеющиеся проблемы, в особенности неблагоприятную ситуацию со сбором налогов и формированием доходной части бюджета в целом, а также отсутствие полит. воли к упорядочению налоговой системы у некоторых региональных правительств, было принято решение пока воздержаться от императивного введения НДС, перенеся его на апр. 2002г. Данный срок, впрочем, не является окончательным — реально к переходу к НДС весной будущего года готовы лишь наиболее передовые центр. и южные штаты И. — Гуджарат, Махараштра, Андхра-Прадеш и Карнатака, а также столичная территория Дели. Остальные субъекты федерации, как ожидается, будут всячески затягивать или даже пытаться сорвать налоговую реформу в угоду сио-минутным полит. интересам, несмотря на наличие у деловых кругов консенсуса относительно необходимости введения НДС.

Вместо общего НДС в И. существует двойная система косвенного налогообложения продолжает действовать 16% центр. НДС — «Ценват», наряду с которым в 2001/02 ф.г. вводится упорядоченная ставка акцизных платежей также на уровне 16% взамен существовавших ранее ставок в 8%, 16% и 24%.

В отношении индийских экспортеров действует система возврата акцизных и тамож. платежей (Duty Drawback Scheme), предусмотренная статьей 75 Тамож. закона 1962г., согласно которой на банковские счета экспортеров перечисляются суммы предположительно уплаченных ими ввозных тамож. пошлин и центр. акцизов на сырье и исходные материалы, использованные в процессе производства экспортного товара. Данная схема осуществляется минфином И. (центр. совет по акцизам и тамож. пошлинам) на основе ст.37 Закона о центр. акцизах 1944г. и распространяется лишь на платежи, взимаемые центр. правительством, не затрагивая местных акцизов и иных сборов, поступающих в бюджета штатов и союзных территорий. Схема не распространяется на товары, изначально освобожденные от акцизных сборов на тех или иных основаниях (размещение производства в СЭЗ, предполагающее освобождение от уплаты различных налогов, изготовление на экспортно-

ориентированном предприятии, экспорт через специализированные тамож. склады и т.д.).

Основным нормативным документом, регламентирующим возмещение платежей, являются Правила возмещения тамож. и центр. акцизных платежей 1995г., утвержденные правительством И. в развитие указанных выше статей законов и имеющие статус подзаконного акта фед. значения. Согласно этому документу, ставки возмещения подразделяются на две категории: общепром. ставки (all-industry rates) и ставки, действующие в отношении конкретных товарных наименований (brand rates). Первые подлежат ежегодной корректировке на основе средневзвешенных ставок акцизов и тамож. пошлин в отношении данной товарной группы согласно изменениям налогообложения, предусмотренным в годовом бюджете, а также данным, представляемым минторговли и промышленности и советами по содействию экспорту. При этом применяется принцип «вмененных платежей», то есть возмещение перечисляется экспортеру из расчета единой ставки, действующей для той или иной категории экспортных товаров, независимо от фактически понесенных им затрат. Вторая категория ставок определяется в каждом конкретном случае в отношении индивидуальной партии товара на основании заявления экспортера с приложением документов, подтверждающих факт уплаты пошлин и акцизов. Этот порядок применяется, если на данный товар не установлена общепром. ставка, или же она существенно ниже фактически понесенных экспортером затрат.

В целом схема возврата платежей экспортеру рассматривается в качестве одного из способов косвенного субсидирования экспорта. В последнее время отчетливо прослеживается тенденция к сокращению товарных групп, в отношении которых эта система применяется. Возмещение платежей в отношении конкретных товарных наименований в принципе не противоречит обязательствам И. в рамках ВТО, поскольку производится на основе расчета фактических затрат, однако «общепром. ставки могут быть признаны прямым нарушением положений ВТО, если в процессе урегулирования торг. споров будет доказано, что полученное на оплату соответствующих пошлин средства, а это зачастую экспортером возмещение значительно превышает реально затраченные им соотвествует действительности. Учитывая вышеизложенное, не исключается возможность пересмотра в ближайшее время положений нормативных актов, регламентирующих возврат акцизных платежей экспортерам, с целью приведения их в соответствие с межд. обязательствами И.

## Экспорт-2000

Особенно впечатляющими являются результаты экспорта, темпы прироста которого в отдельные месяцы, особенно в первой половине года, достигали 30%. За 11 мес. 2000г. экспорт увеличился на 18,8% и составил 40 млрд. долл.

В фев. 2001г. темпы спали, но, учитывая, что до конца ф.г. оставался всего 1 мес., целевой показатель годового прироста экспорта в 18%, установленный минпромом, будет, по-видимому, превзойден.

Импорт отставал по темпам, вследствие чего отрицат. сальдо торгового баланса понизилось с 8,7 млрд. до 5,8 млрд. долл.

## Показатели внешней торговли Индии

	11 мес. 1999/00 ф.г.		11 мес. 2000/01 ф.г.	
	млн.долл.	прирост,%	млн.долл.	прирост,%
Оборот.....	75430	10,8	85057	12,8
Экспорт.....	33366	11,3	39637	18,8
Импорт.....	42064	10,4	45420	8,0
Торговый баланс.....	-8698		-5783	

Своим расширением инд. экспорт обязан менее крупным, но более динамичным товарным позициям, таким как машины и оборудование (в особенности, электронное), кожа и изделия из нее, а также отдельных видов нефтепродуктов (в связи с перепроизводством в стране их экспорт возрос с 30 млн. до 1,3 млрд. долл.), руды и минералы, черные металлы.

Отдельно следует остановиться на экспорте страной услуг, которые не учитываются тамож. статистикой, но составляют важную статью платежного баланса. И. вошла в число мировых лидеров по такому показателю, как удельный вес услуг в общем экспорте страны, составившему у нее 26,7% (по данным за 1999г.). Эта доля выше только у США и Великобритании. Инд. экспорт услуг начал бурно развиваться с 1997г., и с тех пор ежегодно растет более чем на 20%. В результате доля И. в мировом экспорте услуг, ранее не превышавшая 0,6%, поднялась до 1% в 1999г. Другая положительн. черта инд. экспорта услуг — улучшение его структуры, а именно снижение удельного веса тур. и транспортных услуг, обычно самых крупных статей невидимого экспорта, за счет повышения доли остальных видов услуг (фин., консультационных, научно-исследовательских), на которые у И. приходится более 57%. Более лучшие структурные показатели среди развивающихся стран имеют лишь Малайзия, Турция и Бразилия.

Главным покупателем инд. товаров по-прежнему остаются США. Однако, доля этой страны в 2000г. несколько понизилась — с 23% до 22%. За ней со значит. отставанием (с долей от 4,5% до 6%) следуют Гонконг, Великобритания, ОАЭ, Германия и Япония. Значение всех указанных крупных покупателей инд. продукции (за исключением ОАЭ) относительно понизилось. Это относится и к большинству европейских стран. В то же время возросла значимость для инд. экспорта ряда стран Лат. Америки (Бразилии, Мексики), Азии (Китай, Р.Кореи, Малайзии, Вьетнама) и Бл. Востока (Ирана, Кувейта).

**Россия** в списке ведущих импортеров товаров из И. (с долей 2% по данным за апр.-дек. 2000г.) опустилась с 9 на 10 место.

Главной товарной группой инд. импорта является нефть и нефтепродукты. Нефтяной импорт страны, по данным за 11 мес. 2000г., увеличился на 66%, в то время как ввоз прочих товаров упал на 7,4%.

## Основные показатели инд. импорта

	млн.долл.		прирост,%	
	млн.долл.	прирост,%	млн.долл.	прирост,%
Всего .....	42064	10,4	45420	8,0
Нефть и нефтепродукты .....	8783	52,6	14596	66,2
Прочие товары .....	33281	2,8	30824	-7,4

Для поставок целого ряда товаров ситуация на инд. рынке в обзорном году была неблагоприятной. Сократились закупки за рубежом обработанных удобрений, химикатов, пластмасс, черных металлов, продтоваров. Ввоз машинотех. изделий, которые остались главной (после нефти) товарной группой инд. импорта, а также хлопка, угля, дре-

весины, медикаментов, газетной бумаги расширился.

Определенные изменения произошли в географии инд. импорта. Сократился импорт из США, которые с первого места в списке главных поставщиков товаров в И. отодвинулись на четвертое, пропустив вперед Великобританию, Бельгию и Швейцарию.

В течение последних лет значительные изменения, нашедшие отражение в ежегодно обновляемой экспортно-импортной политике И., помогли создать экспортоориентированную производственную базу, устранить процедурные ограничения, упростить доступ к импортным комплектующим и сырью, одновременно повысить технологический уровень производства и качество выпускаемой продукции. Были предприняты меры для содействия продвижению отечественных товаров на мировые рынки через систему двусторонних и многосторонних соглашений. В 2000/01 ф.г. во внешне-торг. политике И. имели место изменения:

– Количество тарифных ставок было сокращено с 5 до 4, а самая высокая ставка была снижена с 40% до 35%. Тамож. тариф И. включает в себя 4 ставки: 35%, 25%, 15%, 5%.

Некоторые товары (в основном потребит. и с/х), на которые были устранены количественные ограничения, стали облагаться по самому высокому тарифу – 35% для адекватной защиты нац. производителя от иностр. конкуренции.

– Для наиболее чувствительных с/х товаров, таких как пшеница, сахар, пищевые масла, были установлены в соответствии с нормами ВТО более высокие ставки таможенного тарифа.

– Правительство приступило к постепенному взиманию налога на прибыль, полученную при экспорте товаров. Программа рассчитана на 5 лет. В первый год будет облагаться 20% экспортной выручки, и каждый последующий год объем экспортной выручки подпадающей под налогообложение, будет увеличиваться на 20%.

– Для создания благоприятной конкурентной среды на внешних рынках для таких ключевых отраслей, как информ. технологии, телекоммуникации, индустрия развлечений (в рамках программы Convergence revolution), правительство пошло на ряд уступок, таких как установление низких тамож. пошлин на специфическое оборудование и сырье.

– Налоговое освобождение продлено на 2г. для Экспортоориентированных предприятий (ЭОП) в отдаленных районах.

– Правительство сняло количественные ограничения на оставшиеся 714 товарных позиций с 1 апр. 2001г.

– С 1 апр. 2000г. правительство объявило о создании СЭЗ для ускоренного развития экспортного сектора. Предприятиям, оперирующим в СЭЗ, было разрешено беспошлинно ввозить продукцию, необходимую для производства экспортных товаров из-за границы, а также закупать ее часть на тамож. территории И. без уплаты акцизного налога.

– Дальнейшее развитие получила схема предоставления фин. помощи штатам для развития необходимой инфраструктуры в зависимости от их экспортной ориентированности.

– Рационализация существующих схем содействия экспорту, включая отмену специального импортного лицензирования с 1 марта 2001г., осво-

бождение владельцев Авансовых лицензий от уплаты всех видов пошлин, расширение действия Схемы содействия экспорту основных средств производства на все сектора экономики и импорт всех видов основных средств производства, без всяких ограничений после уплаты 5% пошлины.

– Правительство ввело новый вид лицензий (Duty replenishment license), согласно которой экспортер имеет право оплатить пошлину за импортное сырье/полуфабрикаты после продажи экспортного товара при соблюдении установленных производственных норм и уровне добавленной стоимости не менее 33%.

– Было объявлено о принятии ряда мер для содействия росту экспорта в ключевых отраслях экономики, таких как производство драгоценных камней и ювелирных изделий, агрохимия, биотехнологии, фармацевтика, производство одежды и изделий из кожи, сувениров, шелка, а также изделий из гранита. Была введена схема Бриллиантовых долларовых счетов для поощрения экспорта драгоценной и ювелирных изделий.

– Разрешено импортировать основные средства производства, бывшие в эксплуатации не более 10 лет без получения соответствующей лицензии.

– Рационализована Схема косвенного экспорта (Deemed Exports). Под понятие основных средств производства в рамках этой Схемы стали подпадать компоненты/запчасти/станки и т.п., т.е. все товары, участвующие в процессе создания основных средств производства. Действие Схемы косвенного экспорта распространено на ключевые инфраструктурные отрасли промышленности (при объеме инвестиций от 1 млрд. руп. и более), такие как угольная, добыча углеводородов, энергетический сектор, включая модернизацию и ремонт электростанций, а также проекты, финансируемые межд. фин. организациями.

– Доп. преимущества были предоставлены ЭОП, а именно: разрешение использовать в качестве субподрядчиков предприятия, находящиеся на тамож. территории И.

– Компании, осуществляющие проекты за рубежом, строительные компании, отечественные компании, занимающиеся предоставлением услуг, с оборотом от 1 млрд. руп. получили статус Межд. дома услуг после подписания меморандума о взаимопонимании относительно экспортных поставок с Ген. директором внешней торговли.

– Устранены процедурные проволочки. Введены электронные заявки на получение лицензии, предоставлен «зеленый коридор» всем производителям-экспортерам, имеющим green card, региональным структурам, занимающимся выдачей лицензий, делегированы полномочия выдавать Сертификат Торгового дома.

– Рационализована схема возвратной пошлины в соответствии с изменениями ставок тамож. пошлин и акцизного налога, отраженным в Бюджете на 2000/01 ф.г. Ставки возвратной пошлины по 141 товарной позиции были увеличены, 406 ставок остались неизменными, а ставки пошлины на 270 товарных позиций были пересмотрены в сторону понижения.

– Правительство внесло изменения в Закон о внешней торговле (Foreign Trade Act, 1992) для получения соответствующих полномочий вводить количественные ограничения в качестве защитной меры.

– Согласно новой Денежно-кредитной политике (Monetary & Credit Policy 2000) был увеличен лимит доп. экспортного финансирования путем включения векселей, переучтенных такими фин. и институтами, как EXIM Bank.

*Новая редакция Экспортно-импортной политики И. на 2001/02 ф.г.* 1 апр. 2001г. в выступлении на пресс конференции по поводу презентации новой редакции ЭИП министр торговли и промышленности И. Мурасоли Маран отметил, что благодаря мерам правительства, и благоприятным внешним факторам (5% рост мировой экономики и восстановление после фин. кризиса экономики стран ЮВА) темпы роста инд. экспорта за 11 мес. 2000/01 ф.г. вдвое превысили среднемировой показатель и составили 20%, достигнув 43 млрд. долл.

Министр заявил, что в ближайшие 4-5 лет правительство предполагает принять комплекс мер, направленных на удержание 18% темпов роста инд. экспорта и достижение его объема в 75 млрд. долл. Кроме того, руководство страны ставит задачу увеличить к 2004/05 ф.г. долю И. в мировой торговле до 1% и достичь двукратного увеличения доходов на душу населения в последующие 10 лет.

Ключевые моменты новой редакции ЭИП – активное содействие продвижению инд. товаров на внешние рынки, полная отмена количественных ограничений в соответствии с требованиями ВТО, усиление контроля за импортом товаров в целях защиты местных производителей и дальнейшее развитие сети СЭЗ.

Отмечается, что впервые правительство страны предоставило штатам возможность играть ключевую роль в реализации мероприятий по развитию экспорта. На эти цели в бюджете страны предусмотрены ассигнования в 1 млрд. рупий (215 млн. долл.). Принято решение о создании Центра по развитию бизнеса и торговли и Торгового портала на территории выставочного комплекса на Прагати Майдан в г. Нью Дели, принадлежащего Инд. организации содействия экспорту, с целью организации доступной информ. базы по торговле И.

В своей речи министр отметил, что среди инициатив по развитию экспорта страны, предусмотренных правительством в редакции ЭИП на 2001/02 ф.г., один из основных приоритетов видится в развитии экспорта с/х товаров, поскольку И. является третьим в мире производителем продовольствия и производит его в избыточном для собственного потребления количестве. В этих целях правительство намерено привлечь в отрасль более 600 млрд. рупий (13 млрд. долл.) и разработать комплексную Программу развития АПК страны.

– Создание с/х экспортных зон (СХЭЗ) (Agricultural export zones).

Функционирование СХЭЗ предполагает создание благоприятных условий для экспорта с/х товаров и продуктов питания. Правительства штатов получают право создавать СХЭЗ и определять перечень экспортных товаров.

Предприятия, предоставляющие услуги по сортировке, очистке, упаковке, заморозке, транспортному обеспечению, термообработке, рентгеновскому сканированию, будут подпадать под действие Схемы содействия экспорту основных средств производства.

Для получения статуса экспортного дома, торгового дома, звездного и суперзвездного торгового

дома, экспортерам с/х продукции в 3 раза сокращен пороговый лимит объема экспортируемой продукции, по сравнению с обычными экспортными предприятиями.

Правительством определен ряд регионов, которые станут первыми СХЭЗ: шт. Химачал Прадеш и Джамму и Кашмир – производство и экспорт яблок; р-н Конкан в шт. Махараштре – манго.

– Программа содействия экспорту инд. товаров на внешние рынки (Market Access Initiative).

В рамках данной Программы, к разработке которой уже приступило правительство, оно будет содействовать научно-исследовательским работам, проведению маркетинговых исследований, изучению специфических рынков и товаров, созданию складской и оптовой инфраструктуры в некоторых странах, рекламе, проведению встреч покупателей и продавцов.

– Изменения в отношении функционирования СЭЗ.

Правительство внесло ряд изменений в порядок функционирования СЭЗ: разрешен беспошлинный ввоз с тамож. территории И. продукции для развития интегрированной инфраструктуры экспорта и создания производственных мощностей; при создании малых предприятий в СЭЗ не требуется получения лицензии; срок возврата экспортной выручки для предприятий в СЭЗ увеличен до 365 дней против 180 дней для обычных экспортеров. Им также разрешено держать на валютных счетах (EEFC) 100% экспортной выручки; торг. компании, зарегистрированные в СЭЗ, могут продавать производимую ими продукцию на тамож. территорию И. в соответствии с действующей ЭИП; допускается привлечение к производству субподрядчиков из числа зарубежных предприятий; для поощрения создания капиталоемких производств в СЭЗ, срок амортизации для основных средств производства, завезенных из-за рубежа, увеличен с 5 до 8 лет; разрешены прямые иноинвестиции в режиме автоматического одобрения для предприятий всех отраслей, за некоторым исключением; предприятия, участвующие в создании СЭЗ, получают особый статус и пользуются налоговыми льготами в соответствии с Законом о подоходном налоге.

В целях упрощения экспортных процедур Ген. директорат внешней торговли сократил число своих комитетов с 9 до 4, а Департамент доходов минфина предусматривает сокращение сроков тамож. очистки грузов и упрощения процедуры получения лицензий.

– Количественные ограничения, сертификация, импортный контроль.

Процесс снятия количественных ограничений, начавшийся в 1991г., происходил постепенно и был полностью завершен к 31 марта 2001г. Количественные ограничения на оставшиеся 715 товарных позиций сняты, из них 342 товара относятся текстильной продукции, 147 – к с/х товарам и 226 – к промтоварам, включая автомобили.

Импорт нефтепродуктов, включая бензин, дизтопливо, авиационного топлива, пшеницы, риса, маиса, кофры, кокосового масла и мочевины будет осуществляться уполномоченными компаниями штатов.

В целях обеспечения местным производителям равных условий с импортерами и с учетом принципа ГАТТ «наиболее благоприятствуемой нации»

импорт должен подпадать под условия местного регулирования в отношении пищевых продуктов, мяса КРС, птицы, чая и текстиля.

Для обеспечения надлежащего качества импортируемых товаров и предотвращения завоза экзотических заболеваний и насекомых правительство приняло решение, что все товары животного и растит. происхождения должны иметь соответствующий Сертификат биологической, санитарной и фитосанитарной безопасности. Данный Сертификат будет выдаваться в соответствии с Соглашением ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер.

Осуществление импортного контроля правительство поручило постоянно действующей межведомственной Комиссии. Ежемесячно в прессе будет публиковаться стат. сборник с данными по импорту 300 «чувствительных» товарных позиций.

– Рационализация схем содействия экспорту. Внесены изменения в Схему содействия экспорту основных средств производства (Export Promotion Capital Goods Scheme) (СЭОСП): импорт определенного тех. оборудования на условиях СИФ разрешен на полную сумму стоимости по контракту, вместо ранее установленного ограничения до 20%; предоставление доп. 180 дней для решения заявителем всех процедур с Комитетом СЭОСП; увеличение периода действия экспортных обязательств до 31.3.2002 для лицензий, выданных в 1990-96гг.; невзимание штрафа за неполное исполнение стоимостных обязательств, если только речь не идет об уплате тамож. пошлины вместе с процентами; импорт бывших в употреблении основных средств производства, срок эксплуатации которых не превышает 10 лет, может осуществляться без лицензии.

– Изменения коснулись также отдельных положений Схемы освобождения от пошлины (Duty Exemption Scheme) (СОП), которая дает возможность импортировать сырье и комплектующие для производства экспортной продукции. Согласно СОП, экспортеру после продажи экспортного товара возвращается пошлина, уплаченная им при ввозе сырья и/или комплектующих. В рамках СОП экспортеру могут быть выданы авансовые лицензии 3 типов: авансовая лицензия на физ. экспорт; авансовая лицензия на поставку промежуточных материалов; авансовая лицензия на поставку товаров на местный рынок.

Владельцы первых двух типов авансовых лицензий освобождены от уплаты всех видов пошлин, таких как базовая, доп., антидемпинговая и защитная, в то время как владельцы авансовой лицензии на поставку товаров на местный рынок освобождаются только от уплаты базовой и доп. тамож. пошлин.

В рамках СОП торговцу-экспортеру или производителю-экспортеру может выдаваться также Сертификат на беспошлинное пополнение запасов (Duty Free Replenishment Certificate), владелец которого освобождается от уплаты базовой тамож. пошлины и спец. доп. пошлины, однако должен заплатить доп. тамож. пошлину равную действующей ставке акцизного налога.

В качестве альтернативы получению лицензии экспортер может использовать Duty Entitlement Passbook Scheme (DEPB), в рамках которой он получает кредит на уплату пошлины в размере процента от цены FOB товаров, поставленных на экс-

порт, с обязат. условием оплаты этих товаров в СКВ.

– Годовая авансовая лицензия (Annual Advance License): предусматривается выдача ГАЛ при косвенном экспорте (Deemed Exports) и промежуточных поставках товаров; объем импортируемых по ГАЛ товаров увеличен со 125% до 200% FOB стоимости экспортированной за предыдущий год продукции; предусматривается выдача ГАЛ при экспорте товаров, произведенных при нестандартных нормах производственных затрат; возможность объединения нескольких предприятий для получения ГАЛ; освобождение от необходимости в тех. характеристиках при импорте товаров по ГАЛ, за исключением особо «чувствительных» товаров.

– Авансовая лицензия: разрешен беспошлинный импорт топлива, при стандартных нормах производственных затрат, для тех секторов экономики, где стоимость топлива превышает 10% себестоимости продукции; выдача АЛ производится в тех случаях, когда полуфабрикаты поставляются бесплатно покупателем экспортной продукции; для экспортных домов, торг. домов, звездных торг. домов и Суперзвездных торг. домов, там, где отсутствуют стандартные нормы производственных затрат, объем импортируемых по АЛ товаров увеличен со 100% до 200% FOB стоимости экспортированной продукции за предыдущий год; допускается возобновление АЛ с истекшими сроками действия до 6 мес. при выполнении экспортных обязательств; в течение 2000/01 ф.г. введено 506 новых стандартных норм производственных затрат; не взимание штрафа за неполное исполнение стоимостных обязательств, если только речь не идет об уплате тамож. пошлины вместе с процентами; упрощение процедуры получения АЛ по стандартным нормам производственных затрат.

– Схема использования Сертификата беспошлинного пополнения запасов (Duty Free Replenishment Certificate): срок действия СБПЗ увеличен до 18 мес.; освобождение от необходимости в тех. характеристиках при импорте товаров, кроме особо «чувствительных» товаров; автоматический расчет стоимости товара на условиях СИФ при использовании СБПЗ без учета мировых цен на отдельные виды продукции; предусматривается возможность предоставления СБПЗ против авансового платежа; предоставление временных расщелок для операционной гибкости для держателей СБПЗ.

– Duty Entitlement Passbook Scheme (DEPB): предусматривается возможность использования DEPB против авансового платежа; срок действия DEPB увеличен до последнего числа того месяца, в течение которого истекает данный срок; пересмотр ставок по DEPB с учетом изменений ставок тамож. пошлины в соответствии с бюджетом страны.

– Экспортоориентированные предприятия (ЭОП) (Export Oriented Units), Экспортно-производственные зоны (ЭПЗ) (Export Processing Zones), Парки электронно-технологического оборудования (ПЭТО) (Electronics Hardware Technology Parks), Парки по производству ПО (ПППО) (Software Technology Parks): произведена рационализация нормы чистой прибыли, получаемой в инвалюте как процент от стоимости экспортированного товара (ЧПИВ) (Net Foreign Exchange earning as a Percentage of exports), и нормы эффе-



тивности экспорта (ЭЭ) (Export Performance). ЭОП/ЭПЗ разрешен минимальный уровень ЭЭ при котором на протяжении 5 лет стоимость экспорта превышает в 3 раза стоимость завезенных основных средств производства (ранее превышение должно было быть в 5 раз). Норма ЧПИВ повышена до 10%; товары, поставленные с ЭОП/ЭПЗ на тамож. склады на территории И., рассматриваются как экспортные товары для последующей продажи на тамож. территории Индии; разрешается привлечение иностр. субподрядчиков. До наст. вр. разрешалось привлекать к субподрядным работам только местные компании; продажи товаров на тамож. территорию страны, осуществляемые за инвалюту и учитываемые при подсчете ЧПИВ и ЭЭ, должны оплачиваться только с валютных счетов инд. покупателя; с 1 марта 2001г. при создании ЭОП/ЭПЗ необходимо иметь в обязат. порядке электронный почтовый адрес; уполномоченному по развитию (Development Commissioner) предоставлены большие полномочия при утверждении проектов ЭОП/ЭПЗ. До наст. вр. Уполномоченный по развитию не имел права утверждать проекты стоимостью свыше 20 млн. долл.; предусмотрена упрощенная процедура по переводу предприятий на тамож. территории страны, имеющих невыполненные экспортные обязательства по схеме авансового лицензирования в разряд ЭОП/ЭПЗ; допускается совместный мониторинг деятельности ЭОП/ЭПЗ со стороны Уполномоченного по развитию и представителей тамож. органов.

– Косвенный экспорт (Deemed Export): поставщики получили право оформлять заявку либо на каждый отдельный проект либо на совокупный объем поставок по всем проектам в течение месяца/квартала/полугода при требовании возмещения (Terminal Excise Duty). Предоставлено право требовать возмещения совокупного объема Terminal Excise Duty по всем поставкам по какому-либо отдельному проекту.

Либерализация по секторам экономики.

– Драг. камни и ювелирные изделия: предусматривается расширение действия схемы Бриллиантовых долларовых счетов (Diamond Dollar Account Scheme, БДА) на экспортеров, выпускающих ювелирные изделия с бриллиантами, и имеющих годовой оборот, превышавший 50 млн. рупий (1,1 млн. долл.) в течение предыдущих 3 лет; держатели БДА имеют право открывать до 5 счетов в различных банках (вместо 2, как это было принято ранее) и закупать необработанные алмазы у производителей, не обладающих БДА. С целью облегчения прохождения сертификации в межд. лабораториях обработанных алмазов весом от 0,5 карат и выше, разрешено экспортировать и ввозить обратно в страну подобные алмазы для целей сертификации. Предоставлена большая гибкость экспортерам, участвующим в Схеме золотого займа. Экспортерам дана возможность устанавливать цену, при условии, что цена подтверждена конечным покупателем и уполномоченным агентством, поставляющим золото. Экспортерам разрешено персонально перевозить драг. камни и ювелирные изделия на сумму до 2 млн. долл., для участия в работе межд. выставок. Схема с участием иностр. партнера (покупателя), когда драг. металлы беспошлинно поставляются инд. производителям для обработки, была предоставлена экспортерам, име-

ющим годовой оборот, превышающий 50 млн. рупий (1,1 млн. долл.) в течение предыдущих 3 лет.

– Автопром. Импорт подержанных автомобилей разрешен только при соблюдении следующих условий: запрещен импорт автомобилей старше 3 лет; импортируемые автомобили должны соответствовать правилам в отношении моторных средств передвижения (Central Motor Vehicle Rules); запрещен импорт автомобилей с левосторонним рулем; вводится обязат. предотгрузочная и постотгрузочная сертификация продукции; импортируемые автомобили должны иметь остаточный срок службы не менее 5 лет, и в течение этого периода импортер обязан поставлять запчасти и обеспечивать сервисное обслуживание; **весь импорт автомобилей должен осуществляться через порт в г.Мумбаи.**

Что касается импорта новых автомобилей, то он также должен соответствовать ряду условий: разрешается импорт только из страны-производителя; **запрещен импорт автомобилей с левосторонним рулем;** при ввозе автомобилей должны соблюдаться положения Акта по моторным средствам передвижения (Motor Vehicle Act, 1988г).

– Нефтепереработка. Исключение всех типов нефтепродуктов из списка товаров, подлежащих различным ограничениям (Restricted list). Импорт ряда основных нефтепродуктов, таких как бензин, дизельное топливо и авиатурбинное топливо, разрешен только через уполномоченные гос. компании.

– Текстильпром. Повышение объемов кредитования в рамках DEPB. Распространение действия Схемы освобождения от пошлины (Duty Exemption Scheme) на поставки для нужд местного рынка (deemed exports), а также промежуточных поставщиков.

– Импорт бывших в эксплуатации судов: разрешен импорт бывших в эксплуатации судов без получения соотв. лицензии. Данное разрешение выдается в каждом отдельном случае с учетом сроков и условий эксплуатации. Данное правило действует на суда не старше 10 лет. В противном случае импортер должен будет получить разрешение в Ген. директорате внешней торговли. Импортная пошлина на ввоз судов установлена в 5%.

Положения ЭИП, касающиеся торговли с Россией в рамках погашения гос. задолженности (ст.4.17), остались без изменений и предполагают, что Ген. директорат внешней торговли, в случае необходимости, может выпускать соответствующие инструкции, превалярующие над положениями ЭИП.

В новой редакции ЭИП на 2001/02 ф.г. по прежнему остаются ограничения в торговле за рупии, а именно:

– Ст.6. Схема содействия экспорту средств производства (EPCG) предусматривает снижение затрат экспортера на осуществление экспортного производства. В соответствии с ней экспортерам разрешается импорт средств производства, включая тех. оборудование, по сниженным тамож. ставкам в зависимости от принятых экспортных обязательств, при условии, что экспорт будет осуществлен в СКВ (6.5.(III));

– Ст.7.3. В соответствии со Схемami освобождения от пошлин инд. экспортерам, осуществляющим экспорт за СКВ, разрешен беспошлинный (включая антидемпинговые и защитные пошли-

ны) импорт в рамках Авансовой лицензии, Авансовой посреднической лицензии и Специальной авансовой лицензии;

– Ст.7.14. Предусматривается право на получение кредита (в размере определенного процента от FOB стоимости экспорта) в рамках DEPB только для экспортеров, осуществляющих экспорт за СКВ;

– Ст.12.7. Предусматривается, что для получения статуса экспортного дома, торгового дома, звездного и суперзвездного торгового дома в расчет принимается экспорт осуществляемый как в СКВ, так и в инд. рупиях. Однако при оценке суммарных объемов экспорта, только объем экспорта, осуществляемый в СКВ, увеличивается в порядке, установленном ЭИП, что позволяет повысить статус экспортера.

И. в течение 2 лет полностью выполнила взятые на себя обязательства перед ВТО по отказу от количественного квотирования импорта, отменив соответствующие ограничения на 1430 видов продукции. Вместе с тем, в соответствии с правилами ВТО количественные квоты сохраняются на 600 наименований товаров, связанных с обеспечением нац. безопасности страны.

Снятие количественных ограничений, как предполагается, приведет к резкому наплыву конкурентоспособных импортных товаров на внутренний рынок. Для парирования возможных перекосов в импорте и защиты внутреннего рынка правительство предпримет ряд мер тарифного и нетарифного характера. Планируется повышение тамож. пошлин и тарифов на основные с/х товары, производящиеся в И. (домашнюю птицу, пшеницу, сухое молоко, рис, сахар, чай, кофе, кокосовое и растительные масла). За государством остается монополия внешней торговли на пшеницу, рис, маис, кокосовое масло, некоторые виды топлива и удобрений. Кроме того, упраздняется система спец. импортных лицензий, и вводится жесткий санитарный и фитосанитарный контроль за импортируемой аграрной продукцией.

## Таможня

Взимание экспортно-импортных пошлин в И. регулируется Тамож. тарифными актами от 1962 и 1975 гг., а также последующими поправками к ним, принятыми преимущественно в I пол. 90гг. в ходе либерализации экономики страны. На практике тамож. контроль осуществляет Департамент по сбору тамож. пошлин, входящий в структуру минфина.

Суть как основных законов о тамож. контроле, так и последующих изменений в них сводится к целенаправленному проведению экспортно-ориентированной политики (постепенное снижение тамож. пошлин на вывозимую из И. продукцию и предоставление таким путем все больших возможностей для расширения внешнеэконом. связей страны) при одновременном гибком протекционизме в отношении импортных пошлин с достаточно твердым акцентом на защите интересов нац. производителей от конкуренции извне.

Интерес представляет тамож. режим делейского межд. аэропорта. Одним из показателей стремления правительства упорядочить и стимулировать работу тамож. службы в целом и в межд. аэропорту в частности явилось учреждение спец. фондов мат. поощрения сотрудников таможни. Сред-

ства фондов расходуются на выплату вознаграждений за обнаружение партий контрабандных товаров при попытке их провоза через границу, а также используются в целях повышения общего благосостояния и улучшения жилищных условий тамож. служащих.

Стала регулярной практика тамож. досмотра ручной клади прилетевших пассажиров. Обозначились попытки тамож. властей подвергнуть досмотру личные вещи дипломатов.

Законодательство разрешает **ввоз иностр. национальной валюты без ограничений**. Существует лишь одно обязательное требование – декларация наличных средств, дорожных чеков и чеков на предъявителя, если их размер эквивалентен или превышает 1000 ам.долл. При отлете из страны тамож. власти могут проверить наличие справок об обмене ввезенной валюты на инд. рупии в офиц. пунктах обмена и банках. Отсутствие таковых может вызвать серьезные проблемы у пересекающего границу, так как **обмен валюты на «черном» рынке запрещен**.

К вывозу из страны запрещены шкуры диких животных и рептилий, бивни слонов, коллекции бабочек, экзотические виды животных и птиц, а также антиквариат старше 100 лет. Для вывоза золота требуется разрешение РБИ.

Тамож. чиновники требуют обязательного декларирования при провозе через границу таких предметов, как видеокамеры, персональные компьютеры, системы сотовой связи, телевизоры, аудиотехника, кондиционеры, холодильники и т.п. Лица, прибывающие в командировку, освобождаются при ввозе в И. указанных видов товаров от уплаты тамож. пошлин, однако в этих случаях в их т.н. реэкспортной декларации делается отметка о факте ввоза конкретного товара с тем, чтобы он был вывезен при вылете из страны.

В случае, если предмет, подлежащий тамож. обложению, не декларируется на таможне, но обнаруживается при досмотре багажа, с пассажира взимается штраф, а также тамож. пошлина, иногда в 100% стоимости. Четкая регламентация размеров такого рода пошлины до сих пор отсутствует, и в каждом конкретном случае решение об ее взимании в стоимостном исчислении принимает тамож. чиновник.

В случае, если отдельно от пассажира следует несопровождаемый багаж, у тамож. службы выписывается сертификат о прибытии данного лица в И., который служит основанием для получения груза со склада.

Процедура тамож. контроля в зале отлета из делейского межд. аэропорта неизмеримо проще. Дело сводится к проверке последней страницы заграничного паспорта, где могут быть отметки инд. тамож. властей о ввозе товаров, предназначенных при выезде иностр. гражданина к их вывозу.

В проводимой правительством политике по увеличению объемов и номенклатуры экспорта, защите интересов местных производителей, важное место занимают фискальные, орг.-адм. и торг.-полит. меры.

К группе фискальных мер относится совершенствование таможенного законодательства таким образом, чтобы, не вступая в противоречие с нормами ВТО, оно в первую очередь соответствовало нац. интересам.

Основу тамож. законодательства И. составляют «Закон о таможне» от 1962г., «Закон о тамож. та-

рифе» и утверждаемая на каждые пять лет «Экспортно-импортная политика Индии», в которую, в соответствии с принимаемым парламентом страны госбюджетом, вносятся ежегодные поправки. Помимо тамож. законодательства, перемещение товаров через границу регулируется рядом других инд. законов (более 60).

Ставки экспортно-импортных тамож. пошлин устанавливаются «Законом о тамож. тарифе» и являются одним из важнейших источников поступлений в госбюджет — до 30% от общих налоговых поступлений.

С учетом проводимой политики содействия экспорту, ставки экспортных тамож. пошлин невелики и число товаров, с которых взимается тамож. пошлина, имеет тенденцию к сокращению.

В русле проводимой политики либерализации экономики и внешней торговли, а также в соответствии с рекомендациями ВТО, осуществляется постепенное снижение уровня базовых импортных тамож. пошлин. За период с 1995/96 ф.г. по 2000/01 ф.г. максим. уровень базовой импортной тамож. пошлины был снижен с 65% до 35%. В то же время за счет широкого применения других видов пошлин (спец., спец. доп., компенсационная и др.) совокупная импортная пошлина по большинству видов товаров значительно превышает базовую.

Уровень базовых и совокупных ставок импортных тамож. пошлин по основным товарным группам рос. экспорта в И., в %

	Базовая ставка	Совокупная ставка
Черные металлы и ферросплавы .....	25	53,818
Прокат и изделия из черных металлов.....	35	67,086
Цветные металлы и изделия. Медь .....	35	67,086
Никель .....	15	44,546
Алюминий.....	25	53,818
Газетная бумага .....	15	16,5
Минеральные удобрения .....	35	44,546
Машины и оборудование .....	25-35	53,818-67,086
Транспортное оборудование .....	35	67,086-78,616

Действующее тамож. законодательство предусматривает применение преференциальных базовых ставок (10-30% от базовой ставки) при поставке товаров из развивающихся стран. Сниженные тамож. ставки применяются также в рамках Договора о льготной торговле в Южной Азии (от 1995г.) между странами членами СААРК.

В рамках Бангкокского соглашения подписанного между странами Эконом. и Соц. комиссии стран АТР (ЭСКАП), предусматривается применение сниженных тамож. ставок в торговле между И., Бангладеш, Ю.Кореей и Шри-Ланкой.

На товары, импортируемые Россией из И., как из развивающейся страны, установлена льготная тамож. ставка, составляющая 75% от базовой тамож. ставки. В то же время **к товарам, поставляемым в И. из России не применяется льготный режим** в связи с отсутствием для его применения какой-либо правовой базы. Следовало бы продолжить обсуждение вопроса о создании зоны преференциальной торговли (торг. союза), в который помимо России и И. могли бы войти соседние страны, в первую очередь из СНГ.

Результатом либерализации внешней торговли и ослабления протекционистских мер защиты местного рынка стало повышение конкуренции в ряде отраслей инд. экономики, в первую очередь в металлургии и химпроме, со стороны более дешевого и качественного импорта. В последние годы

правительством активно используется введение антидемпинговых пошлин на импорт товаров, составляющих конкуренцию товарам внутренних производителей.

Применение антидемпинговых пошлин регулируется «Актом о тамож. тарифе», в который ежегодно вносятся поправки. Антидемпинговые расследования проводятся в И. с 1994г. Гендирекцией по антидемпинговым расследованиям при минторге, которая рассмотрела за этот период более 70 петиций представителей местной промышленности о возбуждении антидемпингового расследования. Среди более чем 30 стран, в отношении которых проводились антидемпинговые расследования — Китай, Россия, Ю.Корея, Япония, США, Германия, Таиланд, Тайвань, Украина.

По итогам 2000/01 ф.г. Гендирекцией по антидемпинговым расследованиям к производству было принято 29 дел. Среди них 16 расследований было проведено в отношении китайских производителей (3 — на начало 2001г.) в основном хим. продукции, 7 — в отношении товаров, произведенных в странах ЕС. В отношении товаров рос. производства продолжалось расследование в отношении трех товаров: стальные заготовки, феррокремний и гексамин.

В 2000г. минфин И. на основании расследований Гендиректората по антидемпинговым расследованиям принял антидемпинговые пошлины против поставок продукции рос. происхождения:

- 21 июня на стальные бесшовные трубы в размере разницы между суммой, указанной в Уведомлении минфина И. т.е. 39141 рупий за тонну, и ценой товара, выгруженного на берег (Landed value);
- 18 авг. на оксоспирты: бутанол — 67 долл., 2 — этилгексинол и изобутанол — 97 долл. за тонну;
- 15 сент. на витамин-С в размере разницы между суммой, указанной в Уведомлении минфина И., т.е. 12,67 долл. за кг., и ценой товара, выгруженного на берег;
- 5 дек. на феррокремний в размере разницы между суммой, указанной в Уведомлении минфина И. т.е. 33120 рупий/т., и ценой товара, выгруженного на берег;
- 26 дек. на стальные заготовки в 148,5 долл./т. (для Оскольского электрометкомбината — 16,03 долл./т.).

В целях снятия проблемных вопросов при возникновении торг. споров и принятии правительством протекционистских мер (введение антидемпинговых пошлин, установление «пороговых» цен, защитные пошлины) регулярно обсуждаются с инд. организациями меры по задействованию механизма консультаций по урегулированию торг. споров в виде постоянно действующей структуры (подгруппы, комиссии) в рамках Рабочей группы по торг.-эконом. сотрудничеству МПК.

## Иноинвестиции-2002

**П**роблема привлечения свободных оборотных средств на развитие дельных отраслей экономики стоит перед правительством И. на протяжении многих десятков лет. Начатые в 1991г. эконом. реформы, направленные на либерализацию торг.-эконом. отношений внутри страны и постепенную интеграцию И. в систему межд. разделения труда, существенно улучшили инвест. климат, однако не обеспечили необходимого притока ПИИ. По данным Комитета по привлечению иноинвестиций

(The Foreign Investment Promotion Board), главного органа, ответственного за нац. инвест. политику и выдачу лицензий на реализацию инвест. проектов, приток ПИИ в страну остается на чрезвычайно низком уровне, несмотря на наличие огромного потребит. внутр. рынка, необходимого количества квалифицированной рабочей силы и устойчивую работу фин. системы (2000/01 ф.г. — 3 млрд. долл., 2001/02 ф.г. — 5 млрд. долл.). Всего за годы реформ было привлечено порядка 27 млрд. долл. ПИИ. Основными сдерживающими факторами являются высокая степень бюрократизации общества, существующие ограничения в привлечении иностр. капитала, коррупция.

#### Иноинвестиции в Индии

	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	1999-00	2000-01	2001-02
прямые	520	1300	2100	2800	3520	2450	2100	2250	2950
портф.	3600	3520	2600	3250	1800	100	3000	2750	950

На сегодняшний день наиболее закрытым, с точки зрения допуска иностр. капитала, является сельское хозяйство, где участие иностр. капитала разрешается только в производстве сертифицированных семян, высокоурожайных гибридных и генетически модифицированных растений, а также в области тканевых культур плантационных растений с допустимым уровнем привлечения в 51%.

Традиционной консервативностью отличается фин. сектор. В страховании доля участия ПИИ на протяжении многих лет остается неизменной на уровне 26%. В области банковских услуг допустимый порог был поднят в 2001г. с 20 до 49%. Наряду с этим отсутствуют какие-либо ограничения на привлечение иностр. капитала в сферу кредитно-рейтинговых агентств, инвест. фондов, ипотеки, факторинга и т.п.

В секторе ИТ разрешается создание индийских компаний со 100% участием иностр. капитала с целью производства электронных товаров и программного обеспечения невоенного и неаэрокосмического назначения. Для повышения привлекательности инвест. проектов в информ. секторе правительством было создано несколько так называемых «тех. парков» с высокой концентрацией производства и капитала, где инвесторам предоставляется доп. налоговые льготы для организации собственного бизнеса. Аналогичные фискальные послабления распространяются также на экспортно-ориентированные предприятия и производства, расположенные в зонах свободной торговли.

В нефтегазовой отрасли деятельность иноинвесторов с 1998г. регулируется Новой лицензионной политикой в области нефтегазовых геологоразведочных работ (NELP), благодаря которой стало возможно межд. сотрудничество в освоении индийских углеводородных месторождений. Согласно этой политике, допускается 100% иностр. участие в разработке новых месторождений и уже существующих малых месторождений на тендерной основе. При разработке существующих углеводородных запасов среднего размера уровень участия иностр. капитала не должен превышать 60% для некорпоративных совместных компаний и 51% для корпоративных СП.

В нефтегазоперерабатывающем гос. секторе ограничение для иностр. капитала составляет 26%, однако если совместная компания создается с частной индийской фирмой, то процент участия иностр. капитала увеличивается до 49%. В случае

получения компанией статуса экспортно-ориентированного предприятия ПИИ могут привлекаться в полном объеме. Кроме того, в отрасли также сохраняются ограничения для межд. инвесторов, работающих в сфере трубопроводочных работ (51%) и развития внутр. инфраструктуры, т.е. строительство складов, хранилищ, заправочных станций и т.п. (74%).

В угольной отрасли межд. инвест. сотрудничество в гос. секторе ограничено 49%, в частном — 50%.

Наиболее либеральный режим по привлечению ПИИ существует с 1991г. в энергетическом секторе, где частные компании могут участвовать в строительстве ТЭС, ГЭС и электростанций, работающих на нетрадиционных источниках электроэнергии. Межд. инвест. участие в этих энергетических проектах не ограничивается, и все инвестиции автоматически получают одобрение офиц. органов за исключением проектов в атомной энергетике. С 1998г. 100% привлечение ПИИ было разрешено в развитие передающих сетей энергетической системы И., которые в ближайшие годы планируется полностью денационализировать.

В 2001г. с 49 до 74% была поднята граница участия иностр. капитала в телеком. секторе. Это, в первую очередь, коснулось операторов сотовой и проводной связи, провайдеров интернет-услуг и пейджинга, а также компаний, занимающихся разработкой информ. сетей и соединений. В то же время сохраняется жесткая система лицензирования и выдачи разрешений на осуществление инвест. проектов, все виды основных телеком. услуг по-прежнему предоставляются гос. компаниями. На сегодняшний день 100% участие ПИИ допускается лишь в совместном производстве телеком. оборудования.

В гражд. авиации сохраняется ограничение на межд. инвест. сотрудничество в области внутр. перевозок, однако в отношении индийских авиакомпаний, осуществляющих межд. рейсы, иностр. партнерам предоставляется право на приобретение пакета акций до 40%. В связи с тем, что крупнейшие гос. авиакомпании готовятся к приватизации и обновлению парка пассажирских самолетов, планируется поднять уровень участия иноинвесторов с 40 до 49% в 2002г. Аналогичное решение уже было принято правительством в 2001г. в отношении развития инфраструктуры аэропортов, когда долю участия иностр. капитала увеличили с 74 до 100%.

Относительно либеральная инвест. политика проводится в отношении строительства портовых коммуникаций и автодорожной сети. В обоих случаях разрешается 100% участие иностр. капитала, одобрение инвест. проектов со стороны офиц. органов происходит по автоматической процедуре.

За прошедший год до 100% были увеличены допустимые уровни привлечения ПИИ в фармацевтику, городское строительство, туристические услуги, гостиничный бизнес, курьерские услуги, а также в строительство городских скоростных пассажирских транспортных систем — метро. Впервые было разрешено участие иноинвесторов в таких ранее закрытых секторах, как курьерские услуги, городское строительство и прокладка метрополитена. ПИИ, направляемые в фармацевтику, туризм и строительство метрополитена, получили статус автоматического одобрения.

Наиболее радикальным шагом индийской политики привлечения ПИИ в 2001г. стало открытие для иноинвесторов военно-пром. сектора. Крупные индийские компании получили право посредством системы лицензирования производить военное оборудование нестратегического характера и привлекать под эти цели до 26% иностр. капитала.

Таким образом, последние инициативы правительства свидетельствуют о растущей обеспокоенности здесь в отношении недостаточного притока ПИИ в целом и заметном смещении акцента на развитие инфраструктурных объектов. Принимая меры по улучшению привлекательности инвест. климата, индийское руководство не спешит полностью открыть свою экономику для иноинвесторов, в особенности сельское хозяйство, фин. сектор, а предоставляет им только те сектора, которые требуют скорейшего тех. обновления и развития.

### Приватизация

В целях адаптации промышленности страны к новым эконом. условиям правительство с окт. 1999г. приступило к реформированию гос. сектора путем фин. реструктуризации госпредприятий и укрепления конкурентоспособных госпредприятий.

В результате реформирования планируется упрочить позиции предприятий, являющихся естественными монополистами в таких отраслях, как энергетика, телекоммуникации и связь, нефте-газодобыча и переработка, горнодобыча, с целью достижения ими уровня, позволяющего конкурировать на мировом рынке.

Предусматривается разгосударствление в отраслях промышленности с преобладанием предприятий частного сектора в связи с неэффективностью продолжения поддержки убыточных госпредприятий путем снижения гос. доли в акционерном капитале таких предприятий до 26% и ниже.

Начиная с 1991г. принимались плановые задания по разгосударствлению, согласно которым выручка государства от продажи своей доли за 1992-2000гг. должна была составить 443 млрд. рупий. Однако фактически за этот период выручка составила 199 млрд. рупий или 45% от планируемой.

С целью ускорения реформирования госсектора в конце 1999г. был образован «Департамент по разгосударствлению» с правами министерства, и Комиссия по разгосударствлению при правительстве, возглавляемая премьер-министром.

Правительством скорректированы принципы реформирования госсектора: приоритетным способом разгосударствления определена продажа крупного пакета акций стратегическому партнеру с передачей ему прав управления предприятием; доля государства в акционерном капитале всех госпредприятий должна быть снижена не менее чем до 26%, кроме предприятий, имеющих стратегическое значение; определен перечень из 33 предприятий, подлежащих разгосударствлению в 2001/02 и следующем ф.г.;

В 2000/01 ф.г. правительство планировало получить от разгосударствления 100 млрд. рупий (2,2 млрд. долл.), для чего в список 17 предприятий, подлежащих разгосударствлению, были включены

такие крупные госпредприятия, как авиакомпания Air India и India Airlines, транспортные компании Shipping Corporation of India и Container Corporation of India, торг. корпорации STC и MMTC, хим. и минералодобывающие компании Hindustan Zink, Hindustan Copper, Bharat Aluminum, Indian Petro-Chemical, National Fertilizer, Mineral Exploration.

Однако в 2000/01 ф.г. были завершены только две сделки: 72% акций госкомпании по производству пищевой продукции Modem Food были проданы фирме Hindustan Lever за 2,2 млрд. рупий (47,5 млн. долл.) и в конце фев. 2001г. 51% акций алюминиевой компании Bharat Aluminum были проданы компании Sterite Industries за 5,51 млрд. рупий (119 млн. долл.). В 2000/01 ф.г. доходы от приватизации составили 7,71 млрд. рупий (166,5 млн. долл.) вместо планировавшихся правительством 100 млрд. рупий (2,2 млрд. долл.).

Правительство заявляет о намерении реализовать принятую программу разгосударствления, несмотря на ее критику со стороны полит. оппозиции и сопротивление со стороны профсоюзов, местных властей и работников предприятий. Примером такого противостояния является сделка по продаже алюминиевой компании Bharat Aluminum, где новые хозяева за два месяца так и не смогли приступить к управлению компанией из-за забастовки, организованной профсоюзами и поддерживаемой правительством штата.

Крупные иностр. и мультинац. компании проявляют интерес к участию в программе разгосударствления, однако примеров их успешного участия в торгах до наст. вр. не было. В частности австралийская компания ВНР и ам. Amoco вышли из торгов на приобретение акций компаний Bharat Aluminum и Hindustan Zink после ознакомления с фин. и производственным состоянием предприятий.

### Торговля

**Гос. регулирование потребит. рынка и внутр. торговли.** Ассоциация ТПП на состоявшемся в сент. 2000г. семинаре, посвященном созданию общего инд. рынка, призвала к разработке нац. политики страны в области внутренней торговли. Этой политикой должно быть предусмотрено обновление архаичного, ограничительного, сложного законодательства в этой области, формирование адм. органов содействия внутренней торговле как центр., так и на уровне штатов, создание фин. института для кредитования отрасли.

В этой сфере продолжает действовать ряд законодат. документов, основными из которых являются законы: «О товарах первой необходимости от 1955г.»; «О защите прав потребителей от 1986г.»; «О предотвращении черного рынка и поддержке поставок товаров первой необходимости от 1980г.»; «О регулировании фьючерсной торговли биржевыми товарами от 1952г.»; «О контроле за торговлей между штатами от 1955г.»; «О стандартах мер и весов от 1976г.»; «О Бюро инд. стандартов от 1986г.»; «Правила распоряжения фондом соц. обеспечения потребителей от 1992г.».

Основополагающий среди них — «Закон о товарах первой необходимости от 1955г.». Он устанавливает правила производства, распределения, торговли и ценообразования для товаров первой необходимости. Под его действие подпадает 31 груп-

па товаров, включая пищевые продукты, лекарства, ткани, топливо и нефтепродукты. В 1998г. действие Закона продлено парламентом на 5 лет.

Вторым важнейшим документом является Закон о защите прав потребителей от 1986г. Последняя поправка к нему была принята в 1993г.

В 2000г. парламент рассматривал новые редакции вышеуказанных двух документов, однако они не были приняты. Поправками к Закону о защите потребителей правительство, в частности, предусматривалось отнести в сферу действия Закона такие услуги, как ж/д, почтовые и др., а также ввести ограничения по компенсациям, выплачиваемым крупными фирмами по искам о защите потребителей.

Главным гос. органом контроля и регулирования внутреннего рынка является Министерство по делам потребителей и общественного распределения, ранее (до 15 нояб. 1999 года) называвшееся Министерством по делам продовольствия и потребителей. Смена названия министерства при этом не привела к каким либо особым изменениям его структуры и функций.

Первоочередной задачей министерства остается увеличение производства жизненно важных товаров и организация бесперебойного обеспечения ими населения по доступным ценам. Эта задача особенно актуальна для И., которая среди стран Юж. и Юго-Вост. Азии занимает первое место по численности населения, живущего ниже черты бедности. Решается она через действующую в стране гос. систему распределения.

В соответствии с этой системой центр. правительство осуществляет закупку и распределение между правительствами штатов товаров первой необходимости: зерно, рис, сахар, импортное растительное масло, керосин. Правительства штатов отвечают за распределение предоставленных товаров через спец. сеть магазинов по фиксированным ценам, установленным центр. правительством, уровень которых ниже закупочных цен. Разница между закупочными и фиксированными ценами покрывается государством. Система обеспечивает гарантированное снабжение населения продовольствием по доступным ценам и является регулятором рыночных цен на товары первой необходимости. Цены в данной системе практически не подвержены инфляционным процессам.

Политику распределения продуктов министерство осуществляет через две гос. компании: Прод. корпорацию И. и Центр. складскую корпорацию, имеющие региональные отделения по всей стране.

За годы развития гос. система распределения превратилась в широкую сеть, охватывающую всю территорию страны, включая сельскую местность и труднодоступные районы. Она насчитывает 461 тыс. торг. точек и обслуживает до 20% населения И.

В связи со значит. расширением складских запасов пшеницы и риса министерство расширило списки адресной поддержки беднейших слоев населения, обслуживаемых гос. системой распределения, и увеличило минимальное количество продовольствия, предоставляемого по фиксированным ценам.

В целях расширения действия системы общественного распределения, была введена схема «Аннапурна», на осуществление которой в 27 штатах было выделено 870 млн. руп. (19 млн. долл.). Сред-

ства другим штатам намечено выделить после начала осуществления ими схемы.

Остальная часть потребит. товаров поступает на свободный рынок, который в основном и определяет складывающиеся оптовые и розничные цены на них. При этом, государство располагает механизмами прямого и косвенного влияния на уровень потребительских цен. Они включают в себя поставку на рынок товаров первой необходимости по сниженным гос. ценам (интервенции) с целью снижения рыночных цен, изменение уровня экспортно-импортных пошлин или их отмену, временный запрет на экспорт или импорт того или иного вида товара.

Департамент по делам потребителей министерства осуществляет еженедельный мониторинг оптовых цен по 27 наименованиям товаров повседневного спроса, составляющих 22,3% товарной корзины из 441 наименований, включенных в сводный индекс оптовых цен. Проводится ежедневный мониторинг розничных цен по 12 наименованиям товаров первой необходимости. В случае резкого повышения цен вопрос выносится на рассмотрение Комитета по ценам при правительстве страны для принятия оперативных решений.

Важную роль в функционировании внутреннего рынка играет потребит. кооперация. Ее учреждения действуют на общенац., местном региональном или отраслевом уровне и объединяются Нац. федерацией потребительских кооперативов Обеспечивая своих членов товарами массового спроса по доступным ценам, потребит. кооперативы существенно дополняют гос. систему распределения, а также гарантируют бесперебойное снабжение товарами в случае ухудшения рыночных условий, тем самым оказывают стабилизирующее влияние на рынок. Государство оказывает им всяческую поддержку.

В стране насчитывается 26,5 тыс. первичных магазинов потребкооперации, обслуживающих 9 млн. своих членов. Кроме того, существуют еще 5,4 тыс. более крупных кооперативных (центральных и оптовых) магазинов с 2,5 млн. членов.

Важную соц.-эконом. роль в стране играет защита прав потребителей. В И. функционирует Объединенный Совет по защите прав потребителя с постоянно действующими рабочими группами, которые действуют в соответствии с принимаемой программой. Имеются специализированные суды, которые рассматривают случаи нарушения прав потребителей.

Департамент по делам потребителей Министерства предложил создать Центры потребительской информации, которые занимались бы не только информ. работой, но и проводили испытания товаров.

2001/02 ф.г. станет завершающим годом IX 5-летнего плана развития страны и Плановая комиссия И. работает над проектом X 5-летнего плана. По оценкам Эконом. консультативного Совета при правительстве достижение 8-9% эконом. роста в ближайшей перспективе вполне реально при условии успешного проведения реформ в ключевых отраслях промышленности.

По прогнозу Центра мониторинга инд. экономики независимой организации, располагающей, возможно, самой мощной в стране информ. и аналитической базой, в 2001/02 ф.г. наиболее реально достигнуть прироста ВВП в 6,5-7%.

Близки к прогнозу Центра мониторинга и оценки межд. организаций. Так, согласно подготовленному экспертами ООН «Экономическому и социальному исследованию стран АТР 2001» (ESCAP), для И. в 2002г. прогнозируется эконом. рост в 6,9% и 7,2% — в 2003г.

## ВТО

**О**позиции И. в переговорном процессе в рамках ВТО. И. в течении ряда лет последовательно занимала жесткую позицию, состоящую в категорическом неприятии идеи начала нового раунда межд. торг. переговоров и включения в их повестку дня вопросов, не имеющих, по мнению индийцев, непосредственного отношения к торговле и, следовательно, к тематике ВТО. Среди этих «неторг.» проблем в первую очередь выделяются следующие:

— инвест. политика, в частности, предложение о заключении многостороннего инвест. соглашения в рамках ВТО (индийцы настаивают на том, что регламентирование данной проблематики ВТО должно ограничиваться Соглашением о связанных с торговлей инвест. мерах -ТРИМС);

— экологические стандарты, увязка которых с торговлей крайне нежелательна для И. по причине неблагоприятной ситуации в данной сфере, при этом главный контраргумент индийцев состоит в том, что, прежде чем создавать для развивающихся стран новые нетарифные барьеры в виде экологических стандартов, следовало бы передать им современные зап. технологии снижения вредных выбросов;

— трудовые стандарты — также чувствительная тема для И., поскольку при изготовлении экспортной продукции здесь широко используется детский труд (обоснование позиции такое же, как и в случае с экологическими стандартами — сначала следует помочь развивающимся странам преодолеть нищету и безграмотность, а ограничение доступа товаров, в производстве которых использовался детский труд, на рынки стран Запада, приведет лишь к ухудшению соц. ситуации);

— антимонопольная политика и правовое регулирование внутр. конкуренции (здесь индийское правительство испытывает давление со стороны крупных нац. монополий в таких отраслях, как автомобилестроение, хим. промышленность и др.).

Основным аргументом, выдвигаемым индийцами против начала нового раунда переговоров, является незавершенность процесса реализации решений Уругвайского раунда переговоров, в особенности в части защиты интересов развивающихся государств, предоставления им «особого преференциального режима» в межд. торговле. И. исходит из того, что до тех пор, пока эти договоренности не будут полностью претворены в жизнь, ВТО будет оставаться «клубом богатых стран», а любое расширение ее повестки дня лишь сделает еще более глубоким и без того огромный разрыв между «развитым Севером» и «развивающимся Югом».

Отдельной животрепещущей темой для индийцев являются права ИС. Принципиально важным в этой сфере, по словам премьер-министра А.Б.Ваджаи, является недопущение узурпации Западом «биологических и генетических ресурсов, составляющих традиционное достояние развивающихся стран», и необходимость признать «приемлемый доступ к лекарственным препаратам против болезней, представляющих угрозу жизни людей, в

качестве одного из универсальных прав человека». Для достижения этой цели индийское руководство призывает вернуться к обсуждению темы ИС и патентов в рамках ВТО и частично пересмотреть ранее достигнутые договоренности. Аналогичной позиции придерживается И. и по вопросу либерализации торговли с/х продукцией, полагая, что на базе действующих соглашений не удалось создать адекватных механизмов контроля над использованием развитыми государствами субсидий в отношении своих производителей.

В последнее время, после того, как индийское правительство ощутило реальную перспективу изоляции страны в переговорном процессе в рамках ВТО по причине негибкости занимаемой ей позиции относительно проведения нового раунда торг. переговоров, который большинство экспертов склонны считать неизбежным, наметились определенные сдвиги в сторону более мягкого подхода. В частности, в одном из последних публичных выступлений А.Б.Ваджаи заявил, что И. «готова конструктивно и открыто взаимодействовать» с развитыми странами по всем вопросам, касающимся мировой торговли. Это было автоматически расценено как смягчение позиции в отношении идеи проведения нового раунда как таковой, что подтвердилось и в ходе консультаций, проведенных министром торговли и промышленности М.Мараном в рамках «неформальной» встречи министров ВТО в Мехико 31 авг. — 1 сент.. Как отмечают аналитики, согласившись с неизбежностью нового раунда, решение о начале которого, при условии достижения компромисса стран-членов ВТО, может быть принято уже в нояб. с.г. в Дохе, индийцы рассчитывают добиться от Запада максим. уступок по жизненно важным для них вопросам (либерализации торговли с/х продукцией и услугами, патентное регулирование, упрощенный порядок перемещения людских ресурсов, антидемпинговые процедуры).

И. пытается выступать в качестве «рупора» позиции развивающихся стран по ключевым аспектам межд. торговли. Ее стратегическая задача — создать определенную коалицию государств, готовых выступить единым фронтом с позиций, близких или совпадающих с индийской, что особенно важно на фоне отмечаемого всеми сближения подходов к вопросам мировой торговли двух ключевых полюсов промышленно развитого мира -США и ЕС. Первый шаг на этом пути был сделан в конце авг. в Дели, где прошло совещание министров торговли стран-членов СААРК, посвященное выработке согласованной позиции по основным вопросам повестки дня ВТО. Ими было проявлено полное единодушие по центр. проблемам межд. торг. режима. В частности, выражено глубокое сожаление в связи с отсутствием осязательного прогресса в реализации решений Уругвайского раунда и отмечено, что ее «дальнейшее промедление может подорвать доверие к многосторонней торг. системе в целом». Заявлено также о неприемлемости начала в Катаре нового раунда торг. переговоров (хотя эта позиция, скорее всего, станет лишь промежуточной) и включения «новых вопросов» в повестку дня ВТО.

Достигнутые в формате СААРК договоренности расцениваются в Дели как серьезный успех индийской эконом. дипломатии. Дальнейшее продвижение вперед будет зависеть от гибкости пози-

ции И. в переговорном процессе и от того, насколько эффективно правительству удастся сформировать общенац. консенсус относительно необходимости продолжения либерализации внешней торговли, невзирая на противодействие ярых сторонников протекционистской политики, в т.ч. в стане правящей коалиции.

*Об инд. опыте членства в ВТО в сфере сельского хозяйства.* Правительство И. официально присоединилось к ВТО/ГАТТ с 1995г. Подписывая в 1994г. заключительный акт уругвайских переговоров, оно надеялось, что как равноправному члену этой межд. организации перед И. широко откроют двери для выхода на мировой рынок торговли всеми потребователями, прежде всего с/х, включая текстиль, а также в сфере услуг. Однако большинство ожиданий не оправдалось, так как И. до сих пор приходится вести упорную борьбу за свою долю на мировом рынке, одновременно отстаивая свои нац. интересы. В И. нет консенсуса по данному вопросу. Многие члены парламента, видные ученые и специалисты, зная, что альтернативы ВТО нет, считают необходимым хотя бы пересмотреть условия участия в ВТО, прежде всего, по вопросам сельского хозяйства, которое обеспечивает работой 64% населения страны, создает 28% ВВП, обеспечивает прод. безопасность государства.

Сферу сельхоза в рамках ВТО/ГАТТ затрагивают в основном Соглашение по сельскому хозяйству и Соглашение по правам на ИС, связанную с торговлей (TRIPS). Хотя в целом на экономику страны могут существенно повлиять и Общее соглашение в сфере услуг (GATS) и Соглашение о снятии ограничений для инвестирования, связанного с торговлей (TRIMS).

Последние два соглашения требуют от стран-членов ВТО выполнения следующих обязательств: снижение субсидий сельскому хозяйству и на с/х экспорт; снятие нетарифных барьеров и открытие рынка для импорта; регулирование (согласование с ВТО) госфондов зерна для продбезопасности и его распределения; принятие фито-сан. законодательства в соответствии с межд. стандартами; защиту ИС, включая охрану авторских прав в сельском хозяйстве.

Для приведения экономики страны в соответствие с «новым торг. порядком» И. выделено 10 лет, в течение которых она должна, в частности, коренным образом реформировать сельское хозяйство страны.

1. В соответствии с требованиями ВТО количество с/х субсидий не должно превысить 10%, а на с/х экспорт в развитых странах — 5%, развивающихся — 10% от уровня ВВП в 1986–88 гг. **Субсидии зап. стран только на экспорт с/х продукции составляют более 21 млрд.долл., а развивающихся — только 1,7 млрд.долл.** Правительство особенно надеялось увеличить экспорт текстиля, доля которого составляет около 30% от общего, а также других с/х товаров: риса, сахара, креветок, пищевых продуктов и других.

Однако очень скоро ВБ, МВФ и ВТО стали предъявлять претензии И., требуя снять в течение 3 лет все с/х субсидии, прежде всего на закупку минудобрений. По данным аппарата ВТО, доля субсидий в И. составляет 14% от ВВП. В результате подсчета субсидирования производства каждого товара И. оказалась «на скамье нарушителей» правил ВТО.

Получить «зеленую улицу» для экспорта с/х продукции и рыбопродуктов не получилось, тем не менее он вырос с 4,1 млрд.долл. в 1993/94 ф.г. до 6,6 млрд.долл. в 1996/97г. Однако последние два года он остается на прежнем уровне. Хотя экспорт продтоваров сдерживается ростом собственных потребностей и не всегда хорошим их качеством, слабой инфраструктурой и ценовой неконкурентоспособностью, инд. специалисты убеждены, что главным виновником его стагнации являются ТНК, выразителем интересов которых, по их мнению, является ВТО.

Мировой агрорынок монополизирован. 6 ТНК, «Каргил», «Континентл Грейн», «Люис Дрейфус», «Бандж энд Борн», «Мисту энд Кук» и «Андрью-Гарне» контролируют 85% мировой торговли зерном, включая пшеницу, кукурузу, овес и сорго, 8 ТНК контролируют 60% мировой торговли кофе, 5 ТНК — 90% чая, 3 ТНК — 75% бананов, 6 ТНК — 90% листового табака и 15 ТНК — 90% хлопка. Поэтому пробиться на этот рынок И. весьма непросто. Меры инд. правительства по увеличению экспорта, такие как спец. схема содействия экспорту, включающая освобождение от налога на прибыль, кредитные субсидии и страхование, а также практика выдачи временных спец. лицензий на импорт, расширение в стране сети госторгорганизаций ВТО считает противоречащими ее правилам. ВТО считает, что И. контролирует импорт-экспорт, используя гос. монополию, имея в виду деятельность Инд. госторгкорпорации и Прод. госкорпорации.

2. В соответствии с правилами ВТО И. должна открыть свой рынок для импорта с/х продукции, доля которого должна составлять не менее 8% от потреб. рынка в 1986–88 гг. и ежегодно увеличиваться на 0,8% в переходный период до 2005г. Одновременно надо уменьшить до 15% тарифы, которые составляют сейчас около 35%, а также взять на себя обязательство в случае положительного баланса импортировать до 4% потребователей.

Это правило вызывает у инд. правительства сильную головную боль, т.к. в список товаров, запрещенных к ввозу, входит более 2,5 тыс. наименований, 70% из которых относятся к сельскому хозяйству. Тем не менее, постоянно уступая давлению со стороны ВБ и ВТО, И. идет на сокращение этого списка. Только в 1998г. правительство разрешило импорт по открытой лицензии 340 наименований потребователей, в т.ч. и с/х. По оценке экспертов, И. теряет от этих мер около 35 млрд.руп. Однако правительство пошло на это с целью поднятия конкурентности инд. товаров, а также подготовки базы для наступления на ВТО по вопросам снятия барьеров на пути инд. экспорта, прежде всего текстиля.

По просьбе ЕС, И. приняла решение о снижении импортных тарифов в течение 6 лет, а не 5 лет, как просили США. Тем не менее многие члены ВТО, включая Ю. Корею, убеждены, что И. недостаточно эффективно работает в этом направлении и нарушает правила ВТО, хотя, по данным аппарата ВТО, инд. тарифы уже снижены с 75% в 1994г. до 35%.

ВТО приняла решение о постепенном снятии ограничений на экспорт инд. текстиля: 16% квот до 1995г., 17% — в 1998г., 18% — в 2002г., но оставшая часть — 49% будет снята только после окончательного вхождения И. в ВТО в 2005г. Однако ЕС ввел антидемпинговые меры против инд. текстиля,



увеличив налог до 15-30%, что вызвало снижение экспорта с 50 до 48 тыс.т. Квота ЕС на рис и сахар из И. смехотворно мала. США запретили импорт инд. креветок из-за несоответствия технологии их отлова межд. стандартам. И таких ограничений много.

На этом фоне вышеуказанные меры правительства приняты в стране далеко не однозначно. Многие специалисты убеждены, что в результате полного открытия рынка сельское хозяйство И. не сможет конкурировать с зап. и потерпит крах, а страна потеряет прод. независимость. Кроме того, мелкое фермерство разорится, уйдет в город, где из-за безработицы и др. факторов и так много проблем.

Требования времени заставляют правительство принимать далеко не популярные меры, решая при этом двуединую задачу – расширяя базу для экспорта и защищая свой рынок от импорта с/х продукции. Например, **в США налог на импорт сахара составляет 244%, арахиса 174%.**

3. Вопрос о фонде зерна для продбезопасности играет важное значение. Субсидии на продовольствие составляли в 1992/93г. 28 млрд.руп. и выросли с 1996/97г. до 58 млрд.руп. ВТО разрешает закупки зерна в госфонд, но только по ценам на уровне мировых. В И. они значительно ниже. Кроме того, соглашением о сельском хозяйстве оговорено, что критерии определения лиц, имеющих право на получение продовольствия, должны согласовываться с ВТО.

Это правило не только раздражает, но и беспокоит индийцев, где **СГР охвачено 60% населения.** Они помнят, что из-за поставок И. риса на Кубу США отказались продать ей 3 млн.т. зерна пшеницы.

4. Соглашение ВТО/ГАТТ о т.н. гармонизации стандартов предусматривает разработку единых требований к с/х продукции и направлено на защиту здоровья человека, растений и животных.

По этому соглашению инд. специалисты также имеют особое мнение, считая, что оно противоречит нац. интересам страны. Они отмечают, что ряд требований межд. стандартов, согласованных с ВТО, занижен. Во многих странах нет хорошей научной базы для определения качества товаров, и поэтому данное соглашение не обеспечивает как безопасность продуктов (отсутствие в них содержания вредных веществ), так и завоз с с/х продукцией карантинных семян, вредителей и болезней растений и животных. Индийцы предлагают решать этот вопрос на основе двусторонних соглашений между страной-поставщиком и страной-покупателем.

**И. твердо отказывается от поставок ам. пшеницы,** хотя время от времени она закупает пшеницу в Австралии и Канаде. При этом **главной причиной отказа считается заражение ам. пшеницы опасными (кстати и для России) карантинными заболеваниями,** в т.ч. инд. головней.

Импорт в И. семян, животных, другой «живой» продукции возможен только по разрешению министра сельского хозяйства страны и находится под жестким надзором карантинных и ветслужб.

5. Охрана ИС (соглашение TRIPS) – это одна их острых проблем с ВТО, которая требует патентования/лицензирования товаров в странах-участниках ВТО по единой системе, в т.ч. даже микроорганизмов. Индийцы рассматривают проблему патен-

тования очень широко. Они уверены, что патентовать надо не конечный продукт, а интеллектуальный процесс создания этого продукта. Патентовать же созданные природой вещества (в т.ч. микроорганизмы) вообще не логично.

Индийцы считают, что соглашение TRIPS противоречит закону о патентах (1970г.), т.к. не соответствует закону об охране авторских прав селекционеров, принятому УРОВ в 1978г. Как известно, в 1991г. зап. страны приняли более жесткое решение об охране прав селекционеров (точнее, частных селекционных фирм), в соответствии с которым фермерам не разрешается, например, продажа выращенных на своем земельном участке семян без разрешения владельца патента. Считая это грубейшим нарушением прав фермеров, индийцы выступают против и этого соглашения.

При этом особое возмущение вызывают в стране факты патентования в США нац. биоресурсов И. Так, в США было запатентовано лекарственное использование растения турмерика, лечебные свойства которого известны в И. более тысячи лет. Осенью 1997г. в США запатентован длиннозерный рис басмати. Если первый патент И. удалось отменить, то по вопросу патентования риса идет жесткая полемика между сторонами. И. намерена апеллировать к арбитражному органу ВТО и полна решимости добиться отмены и этого патента, считая название «басмати» географическим термином, связанным с регионом возделывания этого типа риса в И. и Пакистане.

Индийцы выступают против монопольного использования патента в течение 20 лет, считая что многие товары окупаются в течение 1-2 лет после начала их производства. Более того, они предлагают передать право на распоряжение патентами государству.

Как известно, **в И. налажено широкое производство аналогов зап. товаров, в т.ч. агрохим. и лекарственных препаратов.** По стоимости они в 5-30 раз ниже, чем, например, в соседнем Пакистане. Дав «зеленую улицу» этому соглашению, И. потерпит громадные убытки. Население же И. не будет иметь доступ к ним. Это является нарушением конституции страны, гарантирующей, в частности, право на охрану здоровья, как считают инд. специалисты.

В И. хорошо знают печальный опыт Италии и Канады, где ТНК разорили фармпром, в результате чего стоимость лекарств на местном рынке очень выросла. Полностью это можно отнести и к производству пестицидов.

Секретариат ВТО раз в четыре года готовит доклад о торг. политике страны-члена ВТО. В докладе, рассмотренном в апр. 1998г., говорится, что в целом в И. процесс реформ идет, но недостаточно быстро и широко. Так, если он глубоко проник в легпром и сферу телекоммуникаций, то сельское хозяйство и рынок потребительских товаров, включая сферу банковских услуг и страхования, он почти не затронул.

Индийцы намерены отстаивать свои интересы в рамках ВТО еще более агрессивно. Так, КИП создает в Женеве представительство, которое будет заниматься только вопросами, связанными с ВТО. Для защиты с/х интересов создается комитет, в который войдет широкий круг специалистов. В перспективе **планируется создать по делам ВТО отдельное министерство.**

Минторговли И., выступая 18 мая 1998г. в Женеве на сессии, посвященной 50-летию ВТО, заявил, что ВТО не обеспечила равноправные условия для всех членов своей организации. Он призвал к существенному изменению принципов межд. торговли. С тем, что корректировка правил «игры» необходима, согласился и президент США. Учитывая, что в соглашении о сельском хозяйстве предусмотрен механизм изменения правил ВТО, т.н. «зеленый ящик» (green box), представляется вполне возможным «выторговать» особые условия (спец. статус) членства в ВТО с учетом нац. с/х интересов.

## ИРАН

### Экономика-2000

**Основные направления развития экономики Ирана в 2001г.** В 2001-02гг. правительство Ирана намерено продолжать проведение соц.-эконом. политики, направленной на реализацию задач третьей пятилетки. Выступая в парламенте с традиционной «бюджетной речью», президент С.М. Хатами заявил, что бюджет на 2001/02 иранский год полностью соответствуют замыслам и приоритетам пятилетки.

Бюджет правительства определен по доходной части в 136,6 трлн. риалов (рост 25%) и по расходной — 136,6 трлн. риалов.

Из общей суммы доходной части, 50,6% приходится на доходы от нефти (снижение доли по сравнению с намеченными показателями бюджета 2000г. на 2,9%), на доходы от налогов — 32,5% (рост на 1%) и на прочие доходы — 16,9% (рост на 2%). При этом, однако, запланированная абсолютная сумма риаловых доходов от экспорта нефти на 18,9% превышает аналогичный показатель, утвержденный на 2000г. Сохранение сильной зависимости доходной части бюджета от экспортной выручки нефтяного сектора делает высокой степень неопределенности его исполнения.

Главной особенностью расходной части является увеличение доли расходов на цели эконом. развития с 23,7%, предусмотренных в бюджете 2000г., до 24,9% в проекте на будущий год. Более чем на четверть возрастают расходы на проведение НИОКР.

Бюджетом правительства предусмотрено существенное сокращение его дефицита. Если в бюджете 2000г. соотношение величины запланированного дефицита к расходной части составляет 3,3%, то в проекте на 2001г. этот показатель снижается до 0,9%, а заимствование средств в банковской системе не предусматривается. Более того, намечено произвести дальнейшие выплаты в счет погашения гос. долга банковской системе страны.

Темпы эконом. роста на 2001г. прогнозируются на уровне не менее 5%. Расчетная цена на нефть при подготовке бюджета была определена в 16 долл. за бар., а валютные поступления от экспорта нефти запланированы в 12,86 млрд. долл. При этом, правительством поставлена задача стабилизировать обменный курс нац. валюты на уровне 7900 риалов за один долл., а уровень инфляции снизить до 12% в год.

В 2001/02 иранском году сохранится практика субсидирования товаров первой необходимости, как для всего населения страны (бензин, дизельное топливо, керосин, хлеб), так и дополнительно

для рабочих и служащих гос. сектора путем продажи им ряда продтоваров (рис, растительное масло) через сеть кооперативов по дотированным ценам. На эти цели выделяется 10,2 трлн. риалов, что на 2 трлн. больше чем в 2000г. Параметры бюджета учитывают повышение до 980 тыс. риалов в месяц (125 долл. по текущему курсу свободного рынка) необлагаемой налогами зарплаты рабочих и служащих, которое планируется провести с наступлением нового фин. года.

На мероприятия по стимулированию нефтяного экспорта в бюджете запланировано 1,8 трлн. риалов, которые будут предоставляться экспортерам в виде премиальных.

Кредитно-денежная политика в 2001г. будет направлена на создание в стране стабильных эконом. условий, необходимых для нормального функционирования всех секторов экономики, включая внешнеэконом. сферу. С этой целью правительство и банковская система сосредоточат усилия на обеспечении адекватного и стабильного обменного курса риала по отношению к инвалюте, снижении уровня инфляции, сдерживании роста денежной массы.

Рос.-иранские внешнеэконом. связи в 2001г. развивались по основным направлениям.

— Атомная энергетика: осуществление проекта АЭС «Бушер-1», переговоры по проекту АЭС «Бушер-2», разработка долгосрочной программы сотрудничества в области мирного использования атомной энергии.

— Теплоэнергетика: сотрудничество по проектам 10-летней программы развития энергетике Ирана, в т.ч. сооружение ТЭС «Табас» и обустройство угольного месторождения.

— Нефтегазовая отрасль: участие ОАО «Газпром» в обустройстве 2 и 3 фаз месторождения «Юж. Парс», а также возможное участие рос. нефтегазовых компаний в проектах «Хешт», «Пейдар» и «Зап. Пейдар», «Хенгам», «Муган-1» и «Муган-2» и других.

— ВТС: подписание новых соглашений на поставку рос. техники.

— Авиастроение и космос: продолжение переговоров по совместному производству самолетов ТУ-334 и ТУ-204, а также проектирование и производство спутников связи для Ирана.

— Банковское дело: подписание соглашения между Банком Мелли и Внешторгбанком, открытие отделения банка Мелли в Москве.

— Транспорт: сотрудничество по развитию транспортного коридора «Север-Юг».

— Межрегиональное сотрудничество: развитие связей различных регионов двух стран и обмен делегациями.

### Финансы

**Валютно-фин. положение.** Вследствие сложившейся в 2000г. в пользу экспортеров конъюнктуры мирового нефтяного рынка, валютно-фин. положение Ирана существенно стабилизировалось. Рекордно высокий уровень мировых цен на нефть — основной источник валютных поступлений в страну — позволил Ирану не только успешно выполнять заложенные в доходной части бюджета показатели, но и получить значит. объем доп. доходов от экспорта нефти. Для аккумуляции сверхплановой выручки от экспорта нефти был создан спец. «стабилизационный фонд», средства

из которого направлялись на финансирование проектов развития, доп. финансирование пенсионных фондов и Организации соц. страхования, погашение задолженности государства перед банковской системой, увеличение капитала Банка развития экспорта, погашение части внешнего долга.

По прогнозу Центр. Банка Ирана, до конца текущего иранского года (до 20 марта 2001г.) сверхплановые поступления от экспорта нефти скорее всего достигнут 8,5 млрд.долл. сверх 11,5 млрд.долл., заложенных в бюджете на 2000/01 иранский год.

По данным Центр. Банка Ирана, за 9 мес. 2000/01 иранского ф.г. (21.03.2000г.-20.12.2000г.) доходы бюджета правительства на 21,4% превысили поступления за соответствующий период пред.г. При этом, доходы от экспорта нефти, нефтепродуктов и газа составили 18,6 млрд.долл. или на 62,8% больше прошлогоднего уровня.

Рост доходов от экспорта нефти и активное сальдо во внешней торговле оказали позитивное воздействие на состояние платежного баланса Ирана. По данным ЦБИ, на 22 сент. 2000г. платежный баланс был сведен с положит. сальдо в 3,3 млрд.долл. против +1,8 млрд.долл. на 20 марта 2000г. и -1,6 млрд.долл. на 20 марта 1999г., а величина положит. сальдо по текущим операциям по состоянию на 20 дек. 2000г. составила 10 млрд.долл. Величина положит. сальдо до конца 2000/01 иранского года будет возрастать.

Платежный баланс ИРИ на конец ф.г. (20 марта), в млн. долл.

Статьи баланса	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01
Торг. баланс .....	+4258	-1168	+6215	+6715
Экспорт (ФОб) .....	18381	13118	19726	13911
- в т.ч.: нефть и газ .....	15471	9933	16270	12101
- прочие товары .....	2910	3185	3456	1810
Импорт (ФОб) .....	-14123	-14286	-13511	-7196
Баланс услуг .....	-2438	-1469	-1833	-726
Трансферты (нетто) .....	+393	+497	+344	+249
4. Баланс тек. операций (1+2+3) .....	+2213	-2140	+4726	+6238
5. Баланс движения капитала .....	-4822	+2270	-3074	-1727
- краткосрочного .....	-1268	+2271	-677	-112
- долгосрочного .....	-3554	1	-2397	-1615
6. Корректировка ошибки .....	-1096	-1702	+193	-1202
7. Сальдо плат. баланса (4+5+6) .....	-3705	-1572	+1845	+3309

Источник: ЦБИ (данные за 2000/01 - на 22.09)

Снизилась величина внешнего долга Ирана. По состоянию на 20 дек. 2000г. ЦБИ оценивал внешний долг страны в 8,07 млрд.долл., что на четверть меньше чем в начале года. Одновременно наметилась устойчивая тенденция к росту нетто валютных активов ЦБИ. К концу сент. 2000г. их величина возросла в несколько раз и достигла 6 млрд.долл.

Согласно данным Банка межд. расчетов, вклады Ирана в иностр. банках увеличились в течение первых девяти месяцев 2000г. на 5 млрд.долл. и составили на 1 окт. 13 млрд.долл. На 78 млн. долл. снизилась задолженность Ирана этим банкам по ранее предоставленным кредитам, которая по итогам за 9 мес. 2000г. составила 7,2 млрд.долл. Данные показатели, характеризующие валютно-фин. положение Ирана, являются наилучшими для страны за последние два десятилетия. Это позволило одной из авторитетных рейтинговых компаний США Moody's Investors Service в своем недавнем отчете отметить возросшую кредитоспособность Ирана и впервые с 1979г. присвоить стране

по этому показателю более высокую, чем прежде, категорию В2.

В 2000г. стабилизировались биржевой и «рыночный» курсы иранского риала по отношению к доллару и др. СКВ.

Уровень инфляции по оценке ЦБИ снизился с 23,1% в 1999г. до 15,9% в 2000г.

Впервые за последние 20 лет правительству удалось погасить часть гос. долга банковской системе страны. Выплаченная сумма составила 2,3 трлн. риалов.

В тоже время, несмотря на улучшение валютно-фин. положения страны, в целом ситуация остается сложной и неустойчивой, поскольку фин. база эконом. роста и состояния внешней платежеспособности Ирана в ближайшей перспективе по-прежнему будет определяться объемом доходов, получаемых от экспорта нефти. По оценке ряда иранских и зарубежных экспертов, падение мировых цен на нефть до уровня ниже 17-18 долл. за бар. может существенно дестабилизировать эконом. ситуацию в стране.

Динамика внешнего долга ИРИ на конец фин. года (20 марта)

	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01
Внешний долг, млн. долл. ....	12117	13999	10357	8075
Отношение долг/экспорт, в % .....	65,9	106,7	52,5	30

Источник: ЦБИ (данные за 2000/01 - на 20.11)

В платежном балансе Ирана уже в течение нескольких лет отмечается тенденция к превышению вывоза капитала над его притоком в страну. В 1999/2000г. баланс движения капитала был отрицат. в 3,1 млрд.долл. По состоянию на 22.09.2000г. эта величина составляла - 1,6 млрд.долл., а за 1994-99гг. этот показатель находился в среднем на уровне - 2,22 млрд.долл. При этом усилия иранского руководства, направленные на реализацию планов по развитию и модернизации важнейших отраслей экономики, созданию в рамках мер по борьбе с безработицей сотен тысяч новых рабочих мест, требует значит. объема капвложений как из внутр., так и из внешних источников. Для достижения стабильного эконом. роста и ощутимого снижения уровня безработицы экономика Ирана ежегодно нуждается в инвестициях на уровне 14-16 млрд.долл., до 50% из которых необходимы в инвальные. В связи с этим Иран в последние годы заметно активизировал деятельность по привлечением в экономику как предпринимательского, так и ссудного капитала.

Динамика нетто валютных активов ЦБ ИРИ на конец ф.г. (20 марта)

	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01
Валютн. активы нетто, в млрд.долл. ..	4,68	-0,36	1,90	6,00
Изменение к пред.г., в % .....	-55	-107,8	рост в 5 раз	+315,8

Источник: ЦБИ (данные за 2000/01 - на 22.09).

Приоритетными отраслями для гос. инвестиций являются: нефтегазовый комплекс, нефтехимия, черная и цветная металлургия, энергетика (включая атомную), электронпром.

Необходимо отметить, что правительство, связанное законом о ведении банковских операций на основе исламских норм, которые запрещают взимание процента, не имеет возможности проводить эффективную кредитно-денежную политику, используя такие средства, как изменение нормы обязат. банковских резервов и учетной ставки ЦБ. Банковская система страны работает в условиях отрицат. процента, когда темп инфляции превышает установленную государством «плату за банковские услуги» по выдаваемым кредитам.

Денежный рынок в Иране по-прежнему регулируется в основном адм. методами через установление лимита для нетто-кредитов, выдаваемых банковской системой, а также путем установления обязат. структуры распределения кредитов по отраслям экономики (в 2000г. законом о бюджете предусмотрено распределение кредитов: сельское хозяйство – 25%; промышленность – 33,5%, строительство – 29%, торговля и услуги – 12,5%).

В последнее время все более отчетливо стали появляться признаки, свидетельствующие о возможности реформирования фин. системы страны уже в ближайшей перспективе. Понимая, что всеохватывающая монополия государства, отсутствие конкуренции, недооценка объективных эконом. законов и, как следствие, низкая эффективность работы не отвечают интересам государства, руководство Ирана предпринимает шаги, направленные на либерализацию эконом. жизни в стране, включая банковскую сферу. Основой нормативно-правовой базы осуществляемых изменений является закон о третьем пятилетнем плане соц.-эконом. и культурного развития Ирана на 2000/01–04/2005гг., которым, в частности, предусмотрено ослабление монополии государства в банковской сфере. При этом, однако, итоги работы нынешнего правительства за 3,5г. нахождения у власти и за первый год третьей пятилетки показывают, что из-за сильного сопротивления консерваторов, сохраняющих свое влияние практически во всех ветвях власти, реализация правит. планов реформ продвигается очень медленно, а предпринимаемые на практике шаги явно недостаточны.

К наиболее заметным мерам, предпринятым иранским руководством в 2000г. в банковской и фин. сферах следует отнести:

– парламент, Наблюдательный совет и Совет по кредитно-денежной политике одобрили правила организации и функционирования негос. банков. Согласно принятому закону разрешения на банковскую деятельность в негос. секторе могут выдаваться физ. и юр. лицам, которые имеют для такой деятельности необходимый уровень знаний и опыт. Разрешения на банковскую деятельность будут выдаваться ЦБ. Минимальный размер первоначального капитала, требуемого для открытия частного банка, составляет 200 млрд. риалов. ЦБИ объявил о начале с 6 янв. 2001г. приема заявок от желающих организовать частные банки. Ожидается, что первым негос. банком в Иране станет «Кооперативный банк», создание которого получило одобрение парламента страны и Наблюдательного совета. Банк планирует начать свою деятельность в ближайшие месяцы;

– ЦБ принял и ввел в действие исполнит. инструкцию к закону о банковской деятельности в свободных торг.-эконом. зонах, без которой этот закон, не имеющий прямого действия, не мог вступить в силу. Новый нормативный акт разрешает иностр. банкам открывать свои отделения в зонах и осуществлять операции в инвалюте. Ожидается, что новые правила будут способствовать притоку иностранных инвестиций в развитие экономики этих территориальных образований Ирана;

– ликвидирован офиц. фиксированный курс приобретения экспортной выручки («экспортный курс») – 3000 риалов за 1 долл. При этом, офиц. обменный курс ЦБИ, равный 1750 риалов за 1 долл., будет использоваться лишь при импорте до-

тируемых товаров первой необходимости (пшеница, рис, сахар, растительное масло, медикаменты). Во всех остальных случаях предусмотрено применять курс сертификата «валютного депозита», котированный на бирже (этот курс практически сравнялся с обменным курсом «свободного рынка» и находится на уровне от 7900 до 8000 риалов за 1 долл.);

– ЦБ разрешил банкам страны покупать у населения инвалюту как зарубежного, так и внутр. происхождения в до 5 тыс. долл. по договорным ценам. Таким образом, сделан первый шаг к созданию условий для развития валютного рынка. Рассматривается возможность возобновление деятельности запрещенных пять лет назад обменных пунктов валюты. Действующее законодательство Ирана разрешает деятельность обменных пунктов только в СЭЗ. По информации из источника в ЦБ, разрешение на открытие обменных пунктов может последовать уже в следующем иранском году. Достигнута договоренность между ЦБ и Организацией туризма Ирана об открытии обменных пунктов в гостиницах, обслуживающих интуристов;

– ЦБ намерен в ближайшей перспективе разрешить иноинвесторам работать на фондовом рынке страны. Разрабатываются соответствующие правила. Предполагается, что иностр. участники смогут работать на Тегеранской фондовой бирже.

В будущем 2001/02 иранском году правительство Ирана намерено продолжать выполнение задач, сформулированных в законе о третьей пятилетке. Выступая в парламенте с традиционной «бюджетной речью», президент С.М. Хатами заявил, что главный фин. документ страны на 2001/02 иранский год полностью соответствует замыслам и приоритетам третьей пятилетки и должен способствовать достижению эконом. роста на уровне не ниже 5%.

В фев. 2001г. бюджет был принят парламентом и одобрен Наблюдательным советом. Общая сумма бюджета правительства определена в 136,6 трлн. риалов (17 млрд.долл. по текущему биржевому курсу), что на четверть превышает прошлогоднюю сумму. Главными отличиями нового бюджета являются его бездефицитность и рост с 23,7% до 24,9% в расходной части доли расходов на цели эконом. развития. Сохраняется сильная зависимость доходной части бюджета от экспортной выручки нефтяного сектора, что делает высокой степень неопределенности ее исполнения. Более 50% всех доходов правительства формируется за счет выручки от продажи нефти. Закон о бюджете не предусматривает заимствований в банковской системе. Более того, намечено произвести дальнейшее погашение гос. долга.

Предусмотрены мероприятия по стимулированию ненефтяного экспорта в виде, главным образом, премиальных, которые будут предоставляться экспортерам.

Кредитно-денежная политика в 2001г. будет направлена на создание в стране стабильных эконом. условий, необходимых для нормального функционирования всех секторов экономики, включая внешнеэконом. сферу. С этой целью правительство и банковская система сосредоточат усилия на обеспечении адекватного и стабильного обменного курса риала по отношению к инвалюте, снижении уровня инфляции, сдерживании роста денежной массы.

В проведении валютной политики ЦБИ намерен руководствоваться положениями: ведущую роль в формировании валютных поступлений в страну играет производство и экспорт сырой нефти, которая является достоянием не только нынешнего, но и будущих поколений иранцев; для достижения стабильного эконом. роста и увеличения занятости необходимы инвестиции как в нац., так и в инвалюту; повышение конкурентоспособности иранской промышленности и развитие ненефтяного экспорта является единственным путем снизить зависимость страны от экспорта нефти; одним из главных условий для развития ненефтяного экспорта является стабильный обменный курс нац. валюты; в стране в рамках банковской системы должен быть восстановлен и действовать в соответствии с общепринятыми правилами валютный рынок. При этом роль «черного» валютного рынка должна свестись к нулю.

## Инвестиции

Реализация задач структурной перестройки иранской экономики, поставленных в III пятилетнем плане соц.-эконом. и культурного развития Исламской Республики Иран (2000-04/5гг.) требует привлечения в экономику страны значит. объема инвестиций, которые должны составить 14,5 млрд.долл. Особые надежды возлагаются на привлечение иноинвестиций и в этом направлении проводится большая работа, включая повышение активности Ирана во внешнеэконом. сфере и усиления, направленные на совершенствование правовой базы инвест. рынка страны.

Основу нормативно-правовой базы Ирана в области регулирования деятельности иностр. капитала составляет прежнее законодательство, действующее на базе закона о привлечении и защите иноинвестиций от 1955г. с последующими дополнениями, а также Правила от 1956г., касающиеся выполнения этого закона. В нояб. 1999г. было принято дополнение к Положению о привлечении иноинвестиций, которое ставит иноинвесторов под защиту закона об инвестициях 1955г. Обмен валюты для иноинвесторов и перевод валютной части инвестиций в риалы, согласно Положению, производится по курсу валютного сертификата на день, предшествующий операции. При вывозе капитала и прибыли с него, полученной в риалах, риаловые суммы должны переводиться в валюту также по курсу валютного сертификата на день, предшествующий обмену.

Однако устаревшее законодательство по ряду параметров отстало от современных норм и сохраняет ряд старых ограничений на сферы деятельности иностр. капитала и на организационные формы реализации инвест. проектов. Законодательство запрещает передачу в собственность иностранцам природных ресурсов страны. По этой причине широко распространенные в мировой практике сделки на условиях раздела продукции и концессии пока не могут быть использованы в Иране. Запрещена деятельность иностр. капитала в банковской сфере (за исключением свободных торг.-эконом. зон), не разрешается регистрация и самостоят. производств. деятельность филиалов иностр. компании на территории Ирана, что делает практически невозможным создание СП с обладанием иностр. доли в уставном капитале.

Существующие ограничения и высокие ставки налогообложения сдерживают ПИИ в экономику Ирана. Большую проблему для представительств иностр. компании в Тегеране составляют высокие налоги, которыми облагаются даже представительства, еще не получающие доходов от своей деятельности в Иране. Эти представительства все равно подпадают под действие налогового законодательства. Поэтому некоторые представительства иностр. компаний вынуждены перемещаться в Дубаи, где налоговое законодательство значительно мягче, чем в Иране. Такие условия, да еще на фоне определенной полит. нестабильности в стране, отпугивают многих иноинвесторов от иранского рынка и не способствуют удовлетворительному росту объемов иноинвестиций в иранскую экономику.

По словам бывшего замминистра экономики и финансов г-на М.Навваба, с 1994г. на 110 инвест. проектов ненефтяных отраслей было привлечено иноинвестиций в 2698 млн.долл., в т.ч. 415 млн.долл. относятся к 1999/2000 гг. и 470 млн.долл. — к 2000/01 гг. Это довольно низкий уровень инвестиций для такого емкого рынка, как Иран. Преобладающая часть иностр. капитала привлекается и используется на условиях «файнэс» и «бай-бэк».

В последние годы, в целях расширения притока иностр. капитала в форме прямых инвестиций, иранское правительство создает особые условия в свободных торг.-эконом. зонах.

Правительство Ирана продолжает линию на совершенствование нормативно-правовой базы для расширения потока иноинвестиций в страну. Подготовлен и передан в меджлис проект нового закона об иноинвестициях, который, как полагают, станет крупным шагом в сторону либерализации действующего режима для иностр. капвложений. Проектом предусматривается расширение перечня льгот (тамож., налоговых, визовых и др.) для иноинвесторов. Ряд статей законопроекта (например о способах разрешения споров, схема ввоза и вывоза капитала и прибыли) трактуется в соответствии с принципами, принятыми в межд. практике. Общие положения законопроекта были приняты меджлисом в первом чтении в авг., а подробное его обсуждение отложено на неопределенный срок. Тем не менее иранские руководители заявляют о гарантиях того, что иностр. капиталы в Иране не будут подвергаться каким-либо рискам, в т.ч. национализации, реквизиции и т.п. А если такое вдруг произойдет, то правительство обязуется возместить капитал по рыночной стоимости.

Правительство гарантирует, что при заключении инвест. соглашений налоговое законодательство, действующее во время заключения соглашения, будет оставаться для этого соглашения неизменным на весь срок его действия. И если даже на этот период будет принято новое законодательство, то оно обратной силы на заключенное соглашение иметь не будет.

Основными отраслями, в которые предполагается направить иностр. капвложения, являются нефтегазовая и нефтехим. промышленность, черная и цветная металлургия, горнорудная отрасль, теплоэнергетика, перерабатывающая промышленность, а также строительство, транспорт и связь.

Среди наиболее крупных нынешних инвесторов в Иране можно назвать компании, занятые в нефтегазовой отрасли, такие как «Тотальфина

Эльф» (Франция), «Петронас» (Малайзия), ЭНИ-«Аджип» (Италия), «Роял Датч Шелл» (Англия, Голландия).

Основной формой инвест. сотрудничества являются контракты на условиях «бай-бэк», что не полностью соответствует интересам иностр. компаний. Кроме того, целый ряд иноинвесторов высказывают свою озабоченность в связи с недостаточной полит. стабильностью в стране и связанной с этим достаточно высокой степенью риска, а также высокими налоговыми ставками и многочисленными бюрократическими препонами. Поэтому широкий поток инвестиций в Иран пока сдерживается названными факторами и ожиданием иноинвесторами благоприятных изменений в правовой базе иранской инвест. политики.

Несмотря на сложную инвест. ситуацию в Иране, рос.-иранское инвест. сотрудничество в 2001г. было продолжено.

## Экспорт

Регулирование внешнеэконом. деятельности в Иране ведется под контролем государства. Однако в 3 пятилетнем плане соц.-эконом. и культурного развития ИРИ (2000-04гг.) в части задач по развитию внешнеэконом. отношений предусмотрен широкий спектр мер, направленных на значит. либерализацию ВЭД страны. Часть этих мер начала проводиться уже в 2000г.

Основными направлениями проводимых мероприятий в области экспортно-импортного регулирования были дальнейшее стимулирование экспорта нефтепродуктов, переход от нетарифных методов регулирования к введению тарифной системы, упорядочение валютного рынка страны и совершенствование нормативно-правовой базы ВЭД.

В сфере совершенствования нормативно-правовой базы в 2000г. продолжались обсуждения в меджлисе новых законопроектов о регулировании деятельности иранских таможен и о привлечении и защите иноинвестиций. Общие положения проекта закона о привлечении и защите иноинвестиций утверждены иранским меджлисом в авг. 2000г. Полностью законопроект будет принят до конца текущего иранского года (до 21.03.2001г.). Возникла задержка и с прохождением через меджлис законопроекта о деятельности иранских таможен, который первоначально предполагалось принять весной 2000г. При рассмотрении законопроекта у депутатов возникло много вопросов и поправок, и он был возвращен на доработку.

В 2000г. правительство приняло ряд решений, направленных на либерализацию ВЭД. В том числе было принято постановление, объявляющее принципиально свободным экспорт всех товаров из Ирана, за исключением трех категорий: антиквариата, дотационных товаров и животных, представляющих генетическую ценность. В сент. 2000г. меджлис утвердил общие положения законопроекта об освобождении нефтепродуктов от различных сборов. В случае окончат. принятия этого проекта во втором чтении, он примет силу закона, по которому нефтепродукты страны (как товары, так и услуги) будут освобождены от различного вида сборов и ни одно министерство, какие-либо организации, местные советы (городские и сельские), местные власти не будут иметь право взимания сборов с этого вида экспорта.

В отношении стимулирования нефтепродуктового экспорта и самих экспортеров нефтепродуктов и услуг принимались различные постановления, направленные на освобождение экспортеров от многочисленных препятствий, созданных для них в предыдущий период. Решением ЦБИ с 1379 иранского года (с 21.03.2000г.) вместо валютных сертификатов введены «сертификаты валютного депозита». Это сделано с целью более оперативно использовать экспортерами получаемой ими валюты, которая идет непосредственно на депозит экспортера в банке и может быть сразу использована для проведения импортной операции. Таким образом, сертификат валютного депозита может быть использован по желанию экспортера как для открытия аккредитива на закупку импортного товара на свое имя, так и для продажи на бирже. Наконец, в конце 2000г. правительство объявило о своем согласии на то, чтобы срок обязат. сдачи получаемой от экспорта промтоваров и инвестиций валюты в Центробанк ИРИ был увеличен с 5 месяцев до 5 лет.

В связи с принятым постановлением, объявившим принципиально свободным экспорт всех товаров из Ирана (за исключением 3 категорий), в 1379 иранском году отпала необходимость для экспортеров нефтепродуктов и услуг в получении разрешения на экспорт. Экспортерам теперь разрешается использовать все 100% полученной от экспорта валюты для импортных операций или продажи на бирже. Экспортеры иранских промтоваров освобождены от необходимости оформления валютного обязательства. Операции по экспорту нефтепродуктов и услуг и доходы от них освобождаются от всевозможных сборов и налогового обложения. Значительно расширен перечень товаров, импортируемых против экспорта. В помощь экспортерам создан Центр экспортных услуг с целью упрощения формальностей при экспортных операциях.

В связи с поступлением в 2000г. значит. сумм сверхплановых доходов от экспорта нефти, правительство ИРИ приняло решение направить часть этих доходов на стимулирование нефтепродуктового экспорта страны. Из резервного фонда сверхплановых поступлений от экспорта нефти было выделено 800 млрд. риалов Банку развития экспорта. Используя эти суммы, банк будет кредитовать значительно большее число экспортеров. При этом экспорт иранских промтоваров получит приоритет при обращении за кредитами в этот банк.

В окт. 2000г. ЦБИ обнародовал правила предоставления валютных кредитов из резерва от сверхплановых доходов от экспорта нефти. Кредиты будут предоставляться экспортерам нефтепродуктов, а также импортерам остро необходимого оборудования, машин и сырья. Общая сумма кредитов составит 1 млрд.долл. ЦБИ также принял решение о выделении 500 млн. долл. на поддержку нефтепродуктового экспорта и предоставление кредитов покупателям иранских экспортных товаров.

В сфере импортного регулирования в 2000г. в Иране была принята целая серия постановлений, направленных на либерализацию импорта.

В начале года было объявлено о продлении на 1379 иранский год действия ген. лицензии министерства металлургии шахт на импорт металлов. В марте 2000г. вышло решение Штаба поддержки программы президента ИРИ, объявляющее сво-

бодным импорт 15 видов товаров и услуг с использованием валюты, полученной от экспорта. Решением меджлиса объявляется свободным с нового иранского года (с 21.03.2000г.) импорт иностр. автомобилей. В связи с резким противодействием иранских автомобилестроителей, импорт автомобилей в 2000г. фактически не производился. В апр. было объявлено о свободном ввозе до 1000 наименований импортной пром. продукции, предназначенной для нужд иранских производств. предприятий. Однако в разъяснение этого решения ГТУ ИРИ разослало иранским таможенным инструкцию, согласно которой разрешается ввоз в страну сырьевых товаров, запчастей и оборудования, являющихся необходимыми для соответствующих производств. предприятий, которые поставляют свою продукцию на экспорт. К тому же импорт производств. оборудования, запчастей к автомобилям и отдельных узлов разрешается без регистрации заказа, если они ввозятся без перевода валюты. А в июле 2000г. постановлением правительства был утвержден доп. список разрешенных к импорту товаров, состоящий из 36 позиций, в т.ч. мобильные телефоны, сигареты, спортивный инвентарь, красители, бензоколонки, кино- и видеоаппаратура и др. Предполагается, что ограничения на ввоз таких категорий товаров будут осуществляться только тарифными методами.

По заявлению руководителя тамож. службы Ирана М.Карбасяна, с переходом от тамож. политики, опирающейся на нетарифные методы, к большему использованию тарифных методов импорт в страну 25% товарной номенклатуры, на которые ранее требовалось получение различных разрешений, в 1379 иранском году стал свободным.

Внешнеторг. оборот Ирана в 2000г. составил 40,6 млрд.долл. Объем экспорта составил 27,1 млрд.долл., а импорта — 13,5 млрд.долл. Основную долю в иранском экспорте составляет сырая нефть, поступления от которой достигли 22 млрд.долл., а также нефтепродукты на 1,7 млрд.долл.

Нефтяной экспорт Ирана в стоимостном выражении остался на уровне 1999г. и составил 3,4 млрд.долл. Общий импорт ИРИ в 2000г. также остался примерно на уровне 1999г. и составил 13,5 млрд.долл.

Динамика внешней торговли ИРИ, в млрд. долл.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Импорт.....	15	14,5	14,5	13,2	13,5
Экспорт.....	20	19,5	13,2	17,6	27
- нефтяной.....	3,2	3	2,7	3,4	3,4

Структуру основных товаров иранского нефтяного экспорта в 2000г. составляли: ковры ручной работы, хим. товары, фисташки, металлопрокат и сталь. В структуре импорта главные позиции занимали пром. оборудование (в первую очередь для объектов энергетики, нефтегазовой и нефтехим. промышленности), продовольствия (пшеница, сахар, пищевые масла, кукуруза, рис, ячмень), транспортные средства (суда, метропоезда, локомотивы) и металлы.

Экспорт нефти в 2000г., в связи с неоднократными решениями стран-членов ОПЕК о повышении квот производства, имел повышательную тенденцию (от 2040 тыс. б/д в янв. до 2470 тыс. бар. в дек.). В 2000г. Иран поставил на экспорт 113 млн.т. сырой нефти на 22 млрд.долл. Это на 9,2

млрд.долл. больше, чем было получено от сырой нефти в 1999г.

Иран имеет торг. отношения со 170 странами мира, однако основными внешнеторг. партнерами ИРИ в 2000г. оставались Ю.Корея, Япония, Италия, Франция. Россия в этом ряду занимает 10 место. Товарооборот ИРИ со странами СНГ несколько сократился. Продолжало активизироваться сотрудничество со странами Персидского залива, в частности с Саудовской Аравией. Вообще, по сообщению замминистра торговли ИРИ А.Вахаджи, 54% внешнеторг. товарооборота Ирана приходится на страны европейского континента и 30% — на страны Азии.

Товарооборот Ирана в 2000г., в млн. долл.

	Экспорт	Импорт	Товарооборот
Ю.Корея.....	2.390	1.380	3.760
Япония.....	2.552	510	3.062
Италия.....	2.160	720	2.880
Франция.....	1.265	630	1.895
Китай.....	1.124	692	1.816
Германия.....	500	1.090	1.590
Турция.....	747	230	977
Голландия.....	730	200	930
Индия.....	530	160	690
Россия.....	53	627	680*

Источник - материалы иранской прессы; \* - с услугами.

Внешнеэконом. связи Ирана с США официально не развиваются. Однако, несмотря на это, ряд ам. компаний поддерживают деловые отношения со своими иранскими партнерами и поставляют в Иран машинотех. товары, оборудование для нефтяной промышленности, запчасти для самолетов «Боинг», компоненты для производства «Кокка-колы» и «Пепси», отдельные виды мед. оборудования и приборы. Весной 2000г. США открыли свой рынок для иранских ковров, фисташек и икры. По данным иранской тамож. статистики, в 1999/2000 иранском году товарооборот между этими странами составил 67,4 млн. долл. По заявлениям иранских руководителей, никаких препятствий для деятельности ам. компаний, особенно желающих участвовать в инвестировании иранской нефтегазовой промышленности, не существует. С другой стороны, ряд крупных ам. компаний проявляет большой интерес к иранским проектам и пытаются лоббировать отмену санкций США против Ирана по закону Д'Амато.

Географическое распределение экспорта ИРИ, в млн.долл.

Страны-партнеры	1999	2000	Изм., в %
Ю.Корея.....	2.390	1.380	-3,760
Япония.....	3120	2552	-18,2
Ю.Корея.....	1500	2320	+54,6
Италия.....	1497	2160	+44,3
Германия.....	548	500	-8,8
Франция.....	1110	1265	+13,9
Турция.....	636	747	+17,5
Китай.....	685	1124	+64
Россия.....	44,2	53	+19,9

82% иранского экспорта в 2000г. составляли поставки сырой нефти и нефтепродуктов. Основными покупателями иранской нефти были нефтяные компании Японии, Ю.Кореи, Италии, Франции, Китая, Турции.

Объем нефтяного экспорта в стоимостном выражении практически не изменился по сравнению с 1999г. Физический объем иранского нефтяного экспорта вырос по сравнению с 1999г. на 19,5% и составил 15,3 млн.т.

Особых изменений в структуре основных групп товаров иранского ненефтяного экспорта в 2000г. не произошло. Однако следует отметить складывающийся паритет в долевом отношении между группами: пром. и традиционных товаров ненефтяного экспорта. Общая доля промтоваров, достигнув 53%, впервые превысила долю традиционных товаров, и на первое место вышла группа нефтехим. товаров (467 млн. долл.), потеснив ковры ручной работы (457 млн. долл.) на вторую позицию.

Тем не менее контрольной цифры 3 пятилетнего плана на первый год пятилетки по стоимостному объему ненефтяного экспорта в 4851 млн. долл. иранской внешней торговле достичь не удастся. Выполнение этого показателя за 9 мес. иранского 1379г. составляет всего лишь 77,5% по отношению к плановому уровню за этот период.

Представляется, что основной причиной невыполнения поставленной задачи по увеличению ненефтяного экспорта явилась благоприятно сложившаяся конъюнктура на мировом рынке нефти и возникший в связи с этим значит. рост доходов от экспорта иранской сырой нефти. Сумма доходов Ирана от экспорта нефти в 2000г. составила 22 млрд.долл. и значительно превысила сумму, предусмотренную в бюджете на 2000/01г. (11,5 млрд. долл.).

В связи с открывшимся потоком нефтедолларов в страну возникла определенная эйфория, внимание к проблемам развития ненефтяного экспорта было ослаблено, прекратился рост, а затем пошел на понижение курс доллара, что привело к значит. падению объемов ненефтяного экспорта в I пол. 2000г. Весь этот период соответствующие показатели оставались ниже показателей за аналогичный период 1999г. И только в июле 2000г. произошел перелом тенденции, т.е. показатели ненефтяного экспорта начали улучшаться, в первую очередь, за счет роста доли нефтехим. и других промтоваров, а также за счет значит. диверсификации экспорта. Экспортеры промтоваров были освобождены от необходимости оформления валютного обязательства, от всевозможных сборов и налогового обложения, а также получили возможность импортировать более широкую гамму товаров против своего экспорта. Правительство ИРИ приняло решение (осенью 2000г.) направить часть нефтедолларов на стимулирование ненефтяного экспорта страны и, в первую очередь, товаров отечественного пром. производства.

В отношении импорта заметных изменений в 2000г. также не произошло. Это объясняется осторожным подходом к планированию импорта на 2000г., когда правительство еще не было уверено в высоком уровне доходов от экспорта сырой нефти и заложило в бюджет расчетную цену на экспортную нефть в 15,8 долл. за бар. Стоимостной объем импорта вырос незначит.

Географическое распределение импорта ИРИ, в млн. долл.

Страны	1999г.	2000г.	Изм., в %
Ю.Корея	812	1460	+ 79,8
Германия	1300	1090	- 16,2
Китай	663	692	+ 4,4
Франция	600	630	+ 5
Россия	421	627	+ 48,9
Италия	696	530	- 23,9
Япония	571	510	- 10,7

Источник: Материалы иранской прессы

В товарной структуре иранского импорта доминируют пром. и тех. оборудование и транспортные средства, удельный вес которых составляет более половины всего импорта. Другими важнейшими статьями импорта являются продовольственные товары (зерно, растительные масла, сахар) и медикаменты, металлопродукция, химпродукты, целлюлоза и древесина, пром. сырье, полуфабрикаты и товары промежуточного назначения. Главными поставщиками иранского импорта являются Ю.Корея, Германия, Китай, Франция и Россия. Основными видами оборудования, закупавшегося Ираном в 2000г., являлись транспортные средства и дорожно-строит. техника, оборудование для нефтегазпрома, НПЗ, нефтехим. комплексов, а также энергетическое и металлургическое и другое инвест. оборудование.

В 2000г. Иран продолжал уделять большое внимание закупкам транспортных средств: судов, метровагонов и локомотивов из таких стран, как Ю.Корея, Китай, Германия.

В течение 2000г. в Иран поставлялись новые суда из Ю.Кореи: 2 нефтеналивных танкера от компании «Дэу», 4 контейнеровоза и 3 сухогруза от фирмы «Хюндаи», один контейнеровоз и одно многоцелевое судно (для перевозки контейнеров и ген. грузов), построенные на верфях Китая. Вообще, по сообщениям иранских СМИ, за три года президентского правления С.М.Хатами из Ю.Кореи и Китая в Иран было поставлено 19 новых судов различного назначения. За это же время только с Китаем было подписано несколько контрактов на поставку в Иран 31 судна разного назначения.

В сент. 2000г. в иранских СМИ появилось сообщение о подписании Ираном контракта с Германией на строительство 6 судов-контейнеровозов. Стоимость контракта 188 млн. долл. А в дек. было сообщено, что Высший экономсовет ИРИ утвердил сделку на закупку 20 локомотивов у германской компании «Сименс». Сумма контракта 101 млн. евро. Продолжались поставки в Иран метровагонов из Китая. Было закуплено 5 вертолетов МИ-171 в России.

Товарная структура импорта ИРИ в 2000г.

Группы товаров	млн. долл.	%
Машины, оборуд., транспорт и дор.-строит. техника	3400	25,2
Оборудование для нефтегаз/химпрома	2900	21,5
Энергетическое и металлургическое оборудование	1190	8,8
Металлы	360	2,7
Продовольственные и лекарства	1850	13,7
Хим. товары, бумага, картон	1390	10,3
Сырье непродовольственное	876	6,5
Прочие товары	1534	11,3
Итого	13500	100

Значит. долю в иранском импорте составляет оборудование для энергетической и нефтегазовой отраслей, а также для нефтехим. предприятий, ввозимое из Германии, Франции, Ю.Кореи и Китая.

Другой крупнейшей статьёй импорта является продовольствие. В связи с новой засухой, постигшей Иран в 2000г., уничтожившей в ряде провинций значит. площади посевов с/х культур, правительство, как и в 1999г., вынуждено было значит. средства тратить на закупки продовольствия за рубежом, и в первую очередь, пшеницы, риса, кукурузы, растит. масла.

В 2000г. из основных продовольственных товаров в страну было завезено: 6.400.000 т. пшеницы на 830 млн. долл.; 600.000 т. риса на 180 млн. долл.; 896.000 т.



сахара на 232 млн. долл.; 17.000 т. чая на 46 млн. долл. За тот же период было ввезено 0,8 млн.т. кукурузы и 1,1 млн.т. ячменя на 280 млн. долл., 850 тыс.т. растительных масел на 350 млн. долл. Иран не способен обеспечить себя полностью основными видами продовольствия и вынужден закупать его в значит. количествах в Австралии и Канаде (пшеница, ячмень), Вьетнаме и Таиланде (рис), ЮАР и Бразилии (сахар).

В 2000г. Иран продолжал активность в расширении эконо. отношений со странами Европы и Азии. Эта активизация шла в русле новых полит. шагов правительства Хатами, направленных на расширение полит. и эконо. связей Ирана. Президент совершил важные визиты в Китай и Гонконг (июнь 2000г.), в Германию (июль 2000г.), на юбилейную сессию ООН и Кубу (сент. 2000г.) и в Японию (нояб. 2000г.). Осуществлялись другие межд. контакты на высоком уровне, которые привели к расширению круга стран, заинтересованных в налаживании и развитии деловых отношений с Ираном. Во время визитов были подписаны не только полит., но и эконо. документы, еще более активизировались торг.-эконом. связи с этими странами. Целый ряд европейских стран (Великобритания, Австрия, Швейцария, Голландия, Норвегия и др.) также повысили свой интерес к эконо. сотрудничеству с Ираном.

По итогам 2000г., наиболее благоприятные отношения у Ирана складывались с Ю.Кореей, Японией, Китаем, Италией, Францией.

Одним из крупнейших европейских партнеров ИРИ является Италия. Товарооборот между этими странами в 2000г. составил 2880 млн. долл. при иранском экспорте в Италию 2160 млн. долл. и импорте 720 млн. долл. 88% иранского экспорта в Италию составляла сырая нефть (8 млн.т.). Иран обеспечивает 11,6% потребностей Италии в сырой нефти и занимает третье место (после Ливии и России) среди поставщиков этого сырья в Италию. Оставшиеся 12% иранского экспорта составляли: козсырье и саламбур, текстиль, металлы и продукция сельского хозяйства. В структуру иранского импорта из Италии входили: спец. производств. и энергетическое оборудование, базовые хим. товары и машинное оборудование общего назначения.

В фев. 2000г. в Риме состоялось 4 заседание совместной межправит. постоянной комиссии по эконо. сотрудничеству между Ираном и Италией. В протоколе МПК отмечается, что Италия активизирует свое сотрудничество с Ираном в деле реализации директив 3 пятилетнего плана развития ИРИ. Будут создаваться приоритеты для сотрудничества двух стран в пром. отраслях, в частности в производстве высокотех. продукции. Предусматривается повышение уровня сотрудничества в сфере малого и среднего бизнеса, страхования итал. экспорта в Иран, в металлургической, нефтяной и нефтехим. отраслях. Было принято решение создать 4 совместных рабочих группы по вопросам сотрудничества в сферах перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства, текстильной и кожевенной промышленности, городском и дорожном строительстве, обработке строитель. камня.

Значит. для иранской экономики являются проекты ирано-итал. сотрудничества в металлургии, нефтегазовой и нефтехим. отраслях страны.

Компания «Даниэли», предоставившая Ирану кредит в 60 млн. долл., продолжает работы по расширению мощностей Исфаганского метзавода до 3,2 млн.т. стали в год. Эта же компания ведет строительство сталелитейного завода в пров. Йезд.

Итальянский консорциум в составе компаний «С.М.С.Демад», «Технит» и «Ираско» участвует в расширении производств. мощностей (до 4,2 млн.т. против нынешних 3,4 млн.т.) на сталеплавильном комплексе в Мобараке.

Итальянская компания «Фата» подписала в фев. 2001г. с инвест. компанией провинции Керман соглашение о совместном строительстве алюминиеплавильного завода «Хезар», который будет производить ежегодно 35 тыс. т. различных видов алюминиевого листа, фольги и комбинированных материалов с последующим увеличением объема производства до 60 тыс. т. в год.

Итальянская энергетическая компания «Л' Ансалдо» получила эксклюзивные заказы на строительство 2 энергоблоков в Бендер-Абасе и поставку энергооборудования на иранский рынок на ближайшие 10 лет.

Развивается сотрудничество между Ираном и Италией в нефтегазовой и нефтехим. отраслях. Итальянская компания «ЭНИ» в лице своей дочерней компании «Аджип» участвует вместе с франко-бельгийской компанией «Тотальфина-Эльф» в разработке нефтегазового месторождения «Доруд». Сумма контракта 540 млн. долл., доля «Аджип» — 45%. В июле 2000г. «ЭНИ-Аджип» подписала с иранской компанией «Петропарс» соглашение о совместной разработке 4 и 5 очередей газового месторождения «Юж. Парс». Общий объем инвестиций по этому проекту оценивается в 3,8 млрд.долл., из которых 60% приходится на итал. компанию и 40% — на «Петропарс». В янв. 2001г. «Аджип» выиграла тендер на повышение производительности нефтяного месторождения «Дарховин» за счет закачки газа в нефтеносные слои. Вместе с целым рядом межд. нефтяных компаний «Аджип» будет участвовать в крупнейшем нефтяном проекте Ирана по разработке нефтяного месторождения «Бангестан» в р-не г.Ахваз в пров. Хузестан. В фев. 2001 компания «ЭНИ» присоединилась к межд. консорциуму в составе «Тотальфина-Эльф» и «Боу Вэлли» (Канада), занятому в проекте разработки нефтяного месторождения «Балал». Объем инвестиций составляет 300 млн. долл., доля «ЭНИ» в проекте — 38,25%.

В янв. 2001г. итал. компания «Эдисон Газ» подписала с Иранской нац. нефтяной компанией контракт на проведение исследоват. работ по разведке месторождения «Блок Монир» (провинция Фарс). Сумма контракта — 4 млн. долл. Одновременно другая итал. компания «Текнимонт» подписала соглашение на строительство в спец. энергетической зоне «Парс» (г.Асалуе) трех заводов по производству пропилена, полиэтилена низкого давления и этиленгликоля. Общий объем инвестиций составит 330 млн. долл. 85% инвестиций будет обеспечено итал. стороной.

В фев. 2001г. в Иран приезжала большая делегация (100 чел.) итал. промышленников, бизнесменов, банкиров, страховщиков и экономистов. Возглавлял делегацию министр промышленности, внешней торговли и туризма Э.Летта. Члены делегации вели переговоры в иранских министерствах промышленности, почтовой, телеграфной и

телефонной связи, в министерстве экономики и финансов. Были достигнуты конкретные договоренности о сотрудничестве в областях связи, текстильной и кожевенной промышленности, развития среднего и малого предпринимательства, обсуждались вопросы, касающиеся расширения сотрудничества Ирана со странами ЕС. Иранцы в свою очередь приглашали итал. компании к участию в совместных проектах в третьих странах, имея в виду страны Средней Азии и Закавказья.

Продолжали развиваться в 2000г. фин. отношения между Ираном и Италией. По информации руководителя итал. гос. страховой компании «САЧИ» д-ра Куарте, общая сумма страхового покрытия итал. экспорта в Иран, обеспеченного этой компанией в 2000г., составила 1,7 млрд.долл. Это на 24% выше объема страхования итал. экспорта в Иран в 1999г. Руководители «САЧИ» говорят о возможности дальнейшего увеличения сумм страхового покрытия итал. экспорта в Иран до 5 млрд.долл. Компания страхует конкретные сделки итал. экспортеров и инвесторов, работающих с Ираном, а также кредитные линии, открываемые под поставку итал. товаров в Иран. Кроме того, стараниями компании «САЧИ» Иран в апр. 2000г. был перенесен с шестой строчки на пятую в таблице степеней риска по классификации Организации эконом. сотрудничества и развития (ОЭСД).

В дек. 2000г. было подписано соглашение между итал. кредитной компанией «Текско» и Фондом гарантирования иранского экспорта о предоставлении в перспективе фонду кредита на 100 млн. долл. для фин. обеспечения импорта сырья и полуфабрикатов из Италии, которое будет использоваться в Иране для производства готовой продукции и ее экспорта.

Товарооборот Ирана с Францией в 2000г. составил 1895 млн. долл., в т.ч. иранский экспорт во Францию 1265 млн. долл. и импорт — 630 млн. долл. 90% иранского экспорта во Францию составляет нефть, остальные 10% приходятся на товары традиционного иранского экспорта. Иран занимает 5 место среди поставщиков сырой нефти во Францию.

Иранский импорт из Франции в 2000г. был представлен поставками пром. оборудования, запчастей и узлов к автомобилям, которые производятся в Иране по франц. лицензиям, а также продукцией с/х сектора. Продолжалась работа по соглашениям, подписанным в 1999г. в отношении поставок в Иран аэробусов и магистральных тепловозов. Иран произвел несколько авансовых платежей по выполняющимся заказам.

Продолжало расширяться ирано-франц. сотрудничество в автомобилестроении. В янв. 2000г. в Париже между франц. «Пежо» и иранской компанией «Иран Ходроу» было подписано соглашение об организации в Иране сборочного производства легковых автомобилей «Пежо-206XR» с годовым объемом производства 120 тыс. штук. В фев. того же года иранская автомобилестроит. компания «Сайпа» договорилась с франц. «Рено» о совместном производстве в Иране легковых автомобилей «Аксантия». Стоимость проекта 150 млн. евро. По условиям соглашения Иран будет иметь право экспортировать эти автомобили во Францию, страны Персидского залива и СНГ (в т.ч. в Россию и на Украину). В июне 2000г. франц.

группа PSA («Пежо»-«Ситроен») провела переговоры с иранскими автомобилестроит. компаниями, в ходе которых стороны договорились о расширении сотрудничества в области совместного производства узлов и деталей для легковых автомобилей.

В окт. 2000г. в иранских СМИ появилось сообщение о том, что иранская компания «Шахаб Ходроу» в целях увеличения объема производства и повышения качества своих автобусов приняла решение продать 35% своих акций франц. компании «Рено».

Кроме сферы автомобилестроения развивается сотрудничество между двумя странами в области нефтехимии, развития водного хозяйства, канализационных систем и экологии, расширяется инвест. сотрудничество в нефтегазовой отрасли.

Стороны договорились, что франц. компания «Текнип» будет участвовать в строительстве крупного комплекса по производству этилена в спец. энергетической зоне Асалуе. Стоимость проекта составляет 200 млн. евро. При содействии франц. компаний осенью 2000г. было введено в строй предприятие по производству праксилена в спец. эконом. зоне Бендер-Имам.

В нефтегазовой отрасли продолжается сотрудничество с франц. компанией «Тотальфина-Эльф», которая занята в проектах разработки нефтяных месторождений «Сирри А и Е», «Балал», «Доруд», 2 и 3 фаз на газовом месторождении «Юж. Парс» и подала заявки на участие в тендерах по ряду других перспективных нефтегазовых проектов. Другая компания «Газ-де-Франс» также готова участвовать в реализации иранских проектов.

В нояб. 2000г. в Иране побывала представительная франц. делегация (40 человек) во главе с президентом Объединения частных компаний Франции (МЕДЕФ) Ф.Париго. Стороны договорились об участии, в перспективе, совместными инвестициями в иранских проектах по совершенствованию инфраструктуры, очистке и утилизации отработанных пром. и сточных вод, охраны окружающей среды и устранений загрязнений, развитию транспорта, нефтяной и нефтехим. промышленности.

Еще одним крупным партнером ИРИ из стран ЕС является Германия. Товарооборот с этой страной в 2000г. составил 1590 млн. долл., в т.ч. иранский экспорт в Германию составил 500 млн. долл., а импорт — 1090 млн. долл. Объем торг.-эконом. сотрудничества между Ираном и Германией в 2000г. несколько сократился (258 млн. долл.). Одной из причин снижения товарооборота является полит., связанная с обвинениями в адрес ИРИ о нарушениях прав человека в этой стране. Даже визит президента Ирана С.М.Хатами в Германию (июль 2000г.) не смог снять некоторую напряженность в полит. отношениях между двумя странами и сохранить торг.-эконом. отношения на уровне 1999г.

Тем не менее Германия оставалась в 2000г. для Ирана одним из основных поставщиков инвест. и разрозненного оборудования, металлопродукции, хим. товаров и электроприборов, покупая, в свою очередь, в Иране сырую нефть, текстиль и традиционные иранские товары: ковры ручной работы, фисташки, икру, кишки. На долю сырой нефти в иранском экспорте в Германию в стоимостном выражении приходится 30%.

Торг.-эконом. сотрудничество между Ираном и Германией ведется в области промышленности, развития ж/д транспорта и инфраструктуры.

Германские компании участвуют в реализации проектов нефтехимии, энергетики, газовой отрасли, аграрном секторе и в новых проектах в рамках 3 пятилетнего плана эконом. развития ИРИ.

В марте 2000г. был введен в эксплуатацию завод по производству метанола на о.Харк, построенный при тех. содействии германских компаний, поставивших иранской стороне современное оборудование и технологию. Германская компания «Тиссен Крупп» будет участвовать в строительстве крупнейшего нефтехим. предприятия по производству полиэтилена высокого давления в спец. эконом. зоне Бендер-Имам.

Финансирование проекта стоимостью 500 млн. долл. будет осуществляться с помощью кредитов «Дойче Банка». Германские компании участвуют в межд. германо-японо-южнокорейском консорциуме, занятом в строительстве нефтехим. комплекса в г. Керманшхе.

Германская компания «Линде» совместно с иранской компанией «Нарган» будет участвовать в строительстве завода по сепарации газа в р-не газового месторождения «Юж. Парс». Стоимость проекта 168 млн. долл. Финансирование и поставку оборудования будет обеспечивать компания «Линде». Компания «Линде» также будет участвовать в строительстве крупнейшего в Иране предприятия по производству этилена. Стоимость проекта 333 млн. долл. Германские компании «МАН» и «ДИМАГ» будут участвовать в тендере по проекту строительства в Иране завода по производству турбокомпрессоров для перекачки газа по трубопроводам.

Налаживается сотрудничество между судостроителями двух стран. Выше уже отмечалось о соглашении с Германией на строительство 6 судов контейнеровозов, а также о закупке 20 локомотивов у компании «Сименс». К этому следует добавить еще сообщение о подписании контракта между иранской автомобилестроит. компанией «Мехвар Ходроу» и германо-ам. компанией «Даймлер-Крайслер». По этому контракту в Иран будут поставляться шасси для различного вида автотехники грузоподъемностью от 2 до 13 т.

В окт. 2000г. в Иран приезжал министр экономики Германии В.Мюллер, которого сопровождали более 40 представителей деловых кругов. Члены делегации встречались с руководителями министерств экономики и финансов, нефти, энергетики. В ходе переговоров германские бизнесмены выразили свой интерес к инвестициям в различные проекты в Иране. В свою очередь министр экономики и финансов ИРИ Х.Намази пригласил германские компании к активному участию в проектах 3 пятилетнего плана развития и в программе приватизации ряда отраслей экономики страны.

Одновременно с визитом германской делегации в Иран страховая компания «Гермес», занимающаяся страхованием контрактов германских экспортеров, заявила о своей готовности страховать все контракты с Ираном, заключаемые в сфере энергетики и таким образом способствовать развитию эконом. сотрудничества между Германией и Ираном.

Еще раньше во время визита президента ИРИ С.М.Хатами в Германию (июль 2000г.) канцлер

ФРГ Шредер заявил, что германская страховая компания «Гермес» увеличит потолок страхового покрытия экспорта ФРГ в ИРИ с 200 млн. до 1 млрд. марок. И далее, в случае более широкого участия немцев в иранских программах, этот потолок может быть поднят еще выше.

Крупнейшим торг. партнером Ирана в вост. регионе в 2000г. была Ю.Корея. Товарооборот с этой страной составил 3760 млн. долл., в т.ч. иранский экспорт достиг 2390 млн., а импорт 1380 млн. долл. Рост товарооборота между двумя странами, по сравнению с пред. 1999г. (2318 млн. долл.) составил 162,2%, в т.ч. по иранскому экспорту – 159,3% и по импорту – 168,7%.

Стоимость ненефтяных товаров в иранском экспорте в 2000г, представленном нефтехим. продуктами, металлами, минеральным сырьем, коврами и с/х продуктами, составила 231 млн. долл. (9,7%). Остальные 90,3% иранского экспорта приходятся на поставки сырой нефти. Объем этих поставок составлял, в среднем, 210 тыс. б/д. В то же время Иран импортировал из Ю.Кореи морские суда, пром. и энергетическое оборудование, запчасти, хим. товары и электронную аппаратуру.

Среди внешнеторг. партнеров Ирана в 2000г. Ю.Корея заняла 1 место. Основными сферами внешнеэконом. сотрудничества между двумя странами являются энергетика, нефтехимия, судостроение, автомобилестроение, металлургия и нефтегазовая отрасль.

Южнокорейские фирмы сотрудничают с Ираном в сооружении 10 ТЭС комбинированного цикла, ГЭС «Масджеде Солейман» и «Готванд». Корейская компания «Ханджунг» выполняет заказ Ирана на производство 10 тепловых генераторов.

В нефтехим. отрасли корейские компании участвуют в реализации трех проектов стоимостью соответственно 389 млн., 30 млн. и 32 млн. долл.

В области судостроения: корейские компании «Хюндаи» и «Дэу» выполняют заказы для Ирана по строительству 25 сухогрузных судов и нефтеналивных танкеров. Общая стоимость заказов 1,4 млрд.долл. 15 судов уже построены и сданы Ирану.

В области автомобилестроения: сооружаются производств. линии для сборки легковых автомобилей на иранских заводах «Сайпа» и «Иран ходроу». Стоимость проектов соответственно 32 млн. и 60 млн. долл.

В области металлургии: южнокорейские компании «Самсунг» и «Посеко» сотрудничают с Исфаганским меткомбинатом в сооружении доменной печи и коксовых батарей, ведутся работы по расширению мощностей этого предприятия (с 2,2 до 3,6 млн.т.. стали в год) и комплекс мероприятий по охране окружающей среды.

В нефтегазовой отрасли: компания «Самсунг» участвует в строительстве вспомогательных объектов на 1 фазе газового месторождения «Юж. Парс» (стоимость проекта 200 млн. долл.), компания «Хюндаи» участвует в подрядных работах на 2 фазе «Юж. Парса» (стоимость контракта 1 млрд.долл.), компания «Дайлим» занята в проекте строительства завода по переработке газа (стоимость проекта 287 млн. долл.).

На состоявшемся в окт. 2000г. в Сеуле 8 заседании МПК по эконом. и тех. сотрудничеству между Ираном и Ю.Кореей, а также в ходе последующего обмена высокопоставленными эконом. и пром. делегациями стороны наметили пути дальнейшего

развития и новые перспективы в сотрудничестве между двумя странами. Южнокорейская сторона заявляет о своей готовности активно участвовать в реализации проектов 3 пятилетнего плана развития ИРИ и, в первую очередь, в инвестировании проектов энергетики, нефтехимии, металлургии и производства узлов и деталей для автомобилей.

Другим крупнейшим торг. партнером Ирана в вост. регионе в 2000г. была Япония. Товарооборот с ней составил 3062 млн. долл., в т.ч. иранский экспорт 2552 млн. долл. и импорт — 510 млн. долл.

Основную долю иранских товаров, поставляемых в Японию, составляет сырая нефть (95%). В то же время структуру иранского импорта из Японии составляет, в основном, пром. оборудование, средства связи, аудио- и видеотехника, мед. оборудование, технологии и тех. содействие.

Японские компании участвуют в реализации иранских проектов в сферах энергетики (ГЭС «Карун»), транспорта, нефтехимии (нефтехим. комплексы в портах Бендер-Имам и Асалуе) и других областях народного хозяйства. Кроме того, они проявляют интерес к проектам развития в спец. эконом. зонах Ирана.

Япония согласилась страховать те эконом. проекты Ирана, которые будут осуществляться совместно иранскими и японскими компаниями. В первую очередь, речь идет о проектах сельского хозяйства и защиты окружающей среды.

В фев. 2000г. в иранских СМИ появилось сообщение о том, что минпромышленности и внешней торговли Японии приняло решение возобновить страхование торг. среднесрочных сделок своих компаний с Ираном. Согласно решению, будут страховаться контракты со сроком исполнения более одного года. Первым проектом, подпадающим под это решение, является оборудование системой связи 1200 км. участка железной дороги Тегеран-Бандар Аббас. Стоимость проекта, в котором участвует японская фирма «Марубени», составляет 5 млн. долл.

Визит президента Ирана С.М.Хатами в Японию (нояб. 2000г.) открыл широкие перспективы для развития внешнеэконом. отношений между двумя странами. Если до этого визита торг.-эконом. отношения строились традиционно на купле-продаже сырой нефти, то после состоявшихся переговоров, по мнению сторон, открываются новые горизонты сотрудничества с участием японских компаний в нефтегазовых проектах Ирана. Японцы будут принимать активное участие в освоении нефтегазового рынка ИРИ, включая проекты по разведке, добыче и производству углеводородов. Это подтверждает и решение японской стороны предоставить Ирану кредит на 3 млрд.долл. для обеспечения проектов в нефтегазовой отрасли ИРИ. Японским компаниям будет предоставлен приоритет в проведении переговоров по участию в разработке иранского нефтяного месторождения «Азадеган», а также в других проектах, включая проекты по разработке газового месторождения «Юж. Парс».

Стороны будут развивать сотрудничество и в других сферах. Японская компания «Мазда» намерена участвовать в производств. программах иранских автомобилестроит. компаний «Парс ходроу» и «Нисан» по производству двухкабинных легковых и полугрузовых автомобилей. Это сотрудничество не будет ограничиваться только сборкой ав-

томобилей, но расширится и на совместное производство узлов и деталей к ним. Достигнуты договоренности о дальнейшем расширении сотрудничества между частными и гос. секторами обеих стран.

Япония заявила о своей готовности к расширению страхования торг. операций с Ираном и о возобновлении прерванного ранее кредитования ряда иранских проектов. Было подписано соглашение между ЦБ Ирана и Кооперативным банком Японии о предоставлении Ирану страховых экспортных кредитов на 600 млн. долл. по 4 нефтехим. проектам, а также по проектам строительства сталелитейного комплекса «Ардакан» и систем связи для иранских железных дорог.

Еще одним крупным, заметно прогрессирующим торг. партнером Ирана на Востоке является Китай. Товарооборот с ним в 2000г. вырос на 25,7% и составил 1816 млн. долл. Рост товарооборота произошел, в основном, за счет иранского экспорта в Китай (+64%), который достиг в 2000г. 1124 млн. долл. Импорт вырос на 4,4% и составил 692 млн. долл.

Иранский экспорт в Китай состоял, в основном, из поставок сырой нефти и нефтепродуктов, хим. и нефтехим. продукции, пластмасс, руд цветных металлов (медь, хром и нерудные минералы) и ряда товаров традиционного иранского экспорта.

Иранский импорт из Китая был представлен, в основном, поставками метровагонов и электрооборудования для метро, судов для торг. флота, пром. и электронного оборудования, ткацких станков, красителей, каменного угля и инженерно-тех. услуг.

Китайские фирмы участвуют в реализации многочисленных проектов в Иране, крупнейшими из которых являются: Тегеранское метро, строительство цементных заводов, ГЭС и ТЭС, комбината по производству цинка в г.Бафке, комбината по производству ферросплавов в г.Бандар Аббас. Китайскими и иранскими специалистами ведется строительство медеплавильного завода в Хатунабаде (пров. Керман) и модернизация цинкового завода в Бафке (пров. Йезд).

Китай стоит в первых рядах стран, оказывающих Ирану большую фин. поддержку, вложил уже более 1 млрд.долл. в различные иранские проекты и заявляет о своей готовности предоставить Ирану новые кредиты. В дек. 2000г. экспортно-импортный банк Китая (Эксимбанк) подписал с Китайской корпорацией по экспорту-импорту оборудования соглашение об открытии кредитной линии в 133 млн. долл. для фин. обеспечения строительства в Иране ТЭС «Азербайджан».

В марте 2000г. консорциум в составе Китайской гос. нац. компании (КТНК) и китайской нефтяной компании «Синопек» с участием швейцарской посреднической компании «Витол» подписал с Иранской нац. нефтяной компанией (ИННК) контракт на строительство нефтепровода г.Нека (иранский порт на Каспии) — Тегеран и тех. переоборудование двух НПЗ в Тегеране и Тавризе. Нефтепровод предназначен для транспортировки среднеазиатской сырой нефти для ее переработки на НПЗ. Длина нефтепровода 336 км. Сумма контракта между консорциумом и ИННК составила 150 млн. долл. Работы по реализации проекта уже ведутся и должны завершиться в течение 24 мес. с даты подписания контракта.

Китайская фирма СМІС занята поставками оборудования для доменных печей на метзаводе в г. Мейбаде (пров. Йезд) и на строящемся Зап. метзаводе в г. Асабаде (пров. Хамадан).

В июне 2000г. состоялся визит президента ИРИ С.М. Хатами в Китай, во время которого помимо ирано-китайского полит. заявления был подписан пакет документов о дальнейшем расширении сотрудничества в энергетике и различных отраслях промышленности. Был также подписан меморандум о сотрудничестве в нефтяной и газовой отраслях, в котором стороны предусматривают возможности сотрудничества в организации экспортных поставок в Китай иранского сжиженного природного газа, строительства в Китае для Ирана больших нефтяных танкеров, разведки и разработки иранских нефтяных месторождений. В документе предусматривается модернизация и реконструкция иранских НПЗ и нефтехим. комплексов, а также увеличение объемов экспорта в Китай иранской нефти. Китайская сторона согласилась принять участие в строительстве и оборудовании 4 линий Тегеранского метро, которое должно начаться в 2002г. Китайская сторона выделит на инвестирование этого проекта 500 млн. долл.

Многие компании из других зарубежных стран также проявляют интерес и активно включаются в реализацию различных иранских проектов. В ряде проектов могут участвовать разные компании из различных стран.

По сообщению министра энергетики ИРИ Х. Битарафа, в инвестировании проектов по сооружению плотин «Дастур» и «Муласадр», а также оросительной системы в провинции Керман будут участвовать компании из нескольких европейских стран и Китая. В проекте строительства нефтехим. комплекса в г. Керманшахе заняты компании из Ю. Кореи, Японии и Германии. О своем желании участвовать в этом проекте заявили инвесторы из Италии, Саудовской Аравии, ОАЭ, Сингапура, Филиппин, а также инвесторы иранского происхождения, проживающие за рубежом. В авг. 2000г. министерство рудников и металлургии ИРИ подписало с австро-швейцарским консорциумом в составе швейцарской «АББ» и австрийской «Ивико» контракт на строительство в Иране двух заводов по производству феррохрома. На заводе будет смонтировано полностью автоматическое оборудование фирмы «Манесман-Дамаг». Два неназванных швейцарских инвестора участвуют в проекте разработки залежей хромита на месторождении Абаде в р-не г. Сурмага (пров. Фарс). Объем инвестиций швейцарской стороны — 47 млн. долл.

Ряд стран, заинтересованных в сотрудничестве с Ираном, открывают кредитные линии и повышают страховые суммы для поддержки своих экспортеров и инвесторов, работающих с иранскими партнерами. Помимо уже упоминавшихся страховых компаний «САЧИ» (Италия) и «Гермес» (ФРГ) с Ираном работает также Испанская компания по страхованию экспорта. В конце 2000г. Брит. гос. департамент кредитов заявил о возобновлении страхования торг. операции с Ираном. Одновременно было подписано соглашение между Иранским банком развития экспорта и Лондонским инвест. банком (HSBC) об открытии HSBC спец. кредитной линии в 500 млн. долл. для фин. обеспечения проектов в Иране. Страхование этой кредитной линии будет обеспечиваться из

разных источников, в т.ч. такими страховыми компаниями, как «Гермес», «САЧИ», франц. «Корфас» и Департамент страхования экспортных кредитов Великобритании.

Большинство партнеров ИРИ из группы пром. стран представляют для Ирана большой интерес как потенциальные инвесторы иранских проектов, в первую очередь в нефтегазовой, нефтехим. и энергетической отраслях.

Несмотря на продление действия эконом. санкций против Ирана, многие крупные межд. компании в 2000г. значительно активизировались в налаживании сотрудничества с Ираном, в первую очередь в приоритетных нефтегазовой и нефтехим. отраслях.

К франц. компании «Тотальфина-Эльф», малайзийской «Петронас» и рос. «Газпрому», занятым в разработке 2 и 3 очередей газового месторождения «Юж. Парс», англо-голландской «Роял Датч Шелл», итал. «ЭНИ-Адджип» и другим добавились в 2000г. такие фирмы, как китайские «Синопек» и Китайская гос. нац. компания, норвежские «Норск Гидро АСА» и «Стагойл», британские «Интерпрайз Ойл» и «Бритиш Газ».

В апр. 2000г. между Иранской нац. нефтяной компанией и 9 иностр. компаниями было достигнуто соглашение об участии этих компаний в 25-летней программе по изучению месторождений и объемов запасов газа в Иране. В соглашении принимают участие англ. компании «Лаемо», «Бритиш Петролеум» и «Бритиш Газ», англо-голландская «Шелл», франц. «Газ-де-Франс» и «Тотальфина-Эльф», итал. «ЭНИ-Адджип», малайзийская «Петронас» и австралийская «Би Эйч Пи».

## КИТАЙ

### Х пятилетка

**П**ятилетний план (2001-05гг.) в условиях ВТО. Эта пятилетка отражает качественно новый подход китайского руководства к курсу реформ в условиях глобализации мировой экономики и становления глобальной «экономики знаний» на основе новейших достижений информ.-тех. революции. Акцент делается на переходе от экстенсивных к интенсивным факторам роста.

В новой пятилетке, хотя это и не декларировано непосредственно, закрепляется тенденция последних трех лет, прошедших после азиатского фин. кризиса, который заставил китайское руководство по-иному посмотреть на соотношение внутр. и внешних факторов развития. Традиционная политика «открытости» все отчетливее превращается в курс интеграции китайской экономики в мировое рыночное хозяйство, функционирующее по правилам, задаваемым ведущими экономиками Запада — ам., западноевропейской, японской. Практическим воплощением данного изменения стратегии реформ стало стремление К. к скорейшему вступлению в ВТО. Новая пятилетка предстает, таким образом, первым в истории китайских реформ планом развития К. как члена глобальной торг. организации. Это обстоятельство, со всеми его плюсами и минусами, возможностями и угрозами для китайской экономики, и позволяет говорить о новом этапе эконом. развития, в который вступает К. в новом столетии.

Вступление К. в ВТО будет способствовать улучшению конкурентной среды в китайской эко-

номике путем ее адаптации, подстраивания, приведения ее в соответствие с современными межд. стандартами. Это обстоятельство объективно будет открывать новые возможности для китайских хоз. субъектов повысить эффективность своей работы. С другой стороны, очевидно, будет усиливаться и конкуренция на китайском рынке между нац. и иностр. участниками эконом. жизни. Чтобы подготовить нац. экономику к такой конкурентной борьбе, К. идет на масштабные реформы гос. пром. предприятий и гос. фин. сектора. Структурная перестройка экономики и маневр эконом. ресурсами в целях обеспечения по возможности безболезненного вступления К. в ВТО являются главным содержанием нового 5-летнего плана эконом. развития КНР.

Однако понимая, что одной структурной реформы (в К. не используют термин «приватизация», но суть реформы госсектора от этого не изменяется) не достаточно для обеспечения намеченных пятилеткой темпов роста экономики в 7-8% в год и для повышения эффективности народного хозяйства, К. вводит в действие второй, в дополнение к фактору интеграции в мировой рынок, фактор эконом. роста — активную фин. политику. Посредством выпуска гос. облигаций К. предполагает стимулировать рост инвестиций и совокупного обществ. спроса в экономике.

Третьим компонентом новой китайской стратегии в десятой пятилетке станет использование научно-тех. факторов роста. Ставка делается на создание и внедрение новых технологий в таких отраслях как телекоммуникации, микроэлектроника, биотехнологии и т.д.

Ставка на три фактора эконом. развития — интеграцию в мировую экономику, либерализацию нац. экономики и развитие внутр. конкуренции, во-первых, активную фин. политику, во-вторых, и научно-тех. революцию, в третьих, — обуславливают новый подход К. к соотношению роли государства и рынка в ходе реформ. Государство, с одной стороны, уходит из экономики на микро-уровне, но повышает свою роль на макро-уровне в качестве силы, направляющей развитие и формулирующей новые рыночные, создаваемые по межд. стандартам, правила игры.

Ставка делается на реструктуризацию госпредприятий в целях обеспечения их адаптации к глобальным рынкам, частью которых китайская экономика уже стала. Приоритет в новой пятилетке отдается частному сектору и иностр. фирмам. Крупные гос. предприятия, в принципе готовые к участию в межд. конкуренции, будут преобразованы в конгломераты, по образцу южнокорейских «чэболь». Этот процесс затронет такие отрасли как телекоммуникации, электроника, транспорт, военно-пром. сектор и др. В качестве защитной меры предполагается оставить неконкурентоспособные, но необходимые, с точки зрения задач поддержания макроэконом. стабильности, госпредприятия на балансе государства, но при этом вывести их из «конкурентного поля».

Другой защитной мерой станет осторожный подход к реформе фин. сектора, на сегодня почти полностью контролируемого государством. Здесь предполагается, с одной стороны, постепенно, в соответствии с обязательствами К. перед партнерами по ВТО, либерализовать деятельность китайских банков и других фин. институтов, открыть

фин. рынок К. для иностранцев, поощрять создание частных банков. Важным новым элементом фин. политики станет активное развитие фондовой биржи, включающее вероятное слияние рынков акций типа «А» и типа «Б» (для резидентов и нерезидентов соответственно). Фондовому рынку будет передана и функция по оздоровлению «пускаемых в рыночное плавание» госпредприятий путем более масштабного выпуска последними акций и их размещения на китайском фондовом рынке. Задачи повышения эффективности работы остающихся гос. предприятий будет решать сам фин. рынок, определяя ключевое направление изменения структуры форм собственности в китайской экономике в пользу собственности частной.

Сроки приватизации собственно банковского сектора экономики К. пока еще не определены. Следуя в этом вопросе прежней стратегии постепенности, К. опасается того или иного варианта повторения азиатского фин. кризиса образца 1997-98гг., способного нанести тяжелый удар по еще не окрепшей по межд. параметрам, но уже открытой, случись это быстро, банковской системе страны. Вопрос пропорций между темпами банковской либерализации и поддержания устойчивости нац. банковской системы решен в десятой пятилетке скорее традиционным, чем новаторским способом.

В новой пятилетке предполагается также сократить налоги на крестьянские хозяйства, уменьшить число министерств, поощрять создание мелких и средних предприятий в новой «экономике знаний» и «электронном бизнесе».

Усиление макрорегулирующей роли государства в новой пятилетке проявляется по следующим главным направлениям.

Первое — создание соответствующих мировым стандартам правил хоз. и фин. деятельности. Китайское руководство полагает, что все секторы нац. экономики должны быть готовы к вступлению в ВТО, т.е. к работе по межд. стандартам. К. готов развивать межбанковское сотрудничество с Россией, однако, только на основе современных межд. стандартов и при условии соответствия рос. банков этим стандартам.

Второе — осуществление масштабных инвестиций в приоритетные проекты. Наиболее крупными из них являются программа развития зап. р-нов страны, включающая в числе прочего такие мегапроекты, как создание систем передачи газа и электроэнергии с Запада в приморские р-ны КНР, переброска водных ресурсов с Юга на Север, строительство железной дороги в Тибете. К обязанностям государства в ближайшие пять лет отнесены инвестиции в развитие с/х инфраструктуры КНР, а также в науку и наукоемкие производства.

Третье — государство планирует осуществить реформу системы соц. обеспечения. В новой пятилетке будет продолжен курс на создание общенац. системы соц. страхования, на что, по оценкам, потребуется 80% годового ВВП К., и что перемещает данную задачу в число «долгоиграющих». За государством остаются функции создания рынка жилья, перекалфикации и трудоустройства высвобождающейся рабочей силы. Принципиальным моментом в реформировании соц. системы КНР является ее постепенная коммерциализация. Не случайно, вероятно, в новом пятилетнем плане обойдена такая традиционная для стратегического

мышления китайских лидеров задача, как сокращение соц. разрыва между бедными и богатыми.

Четвертое – особое внимание государство будет уделять подготовке нац. кадров, оснащенных современными информ.-тех. знаниями и навыками.

Новый подход китайского руководства к соотношению роли государства и рынка в экономике нашел симптоматичное проявление в отказе от директивного планирования. В отличие от предыдущего пятилетнего плана, содержавшего около 90 директивных показателей, нынешний таковых не имеет. В этом факте можно усмотреть как возрастание роли частного сектора в развитии китайской экономики сверх той черты, до которой роль государства в экономике была преобладающей.

К. предстоит решить проблемы «плохих» кредитов, размер которых достигает 20-25% ВВП, и не рентабельных гос. банков, обеспечения роста внутр. спроса и освоения новых малонаселенных и не развитых эконом. р-нов и, при этом, (а) сохранить «командные высоты» в руках государства и (б) не превысить той величины дефицита госбюджета, за которой может быть поставлена под вопрос фин. стабильность страны.

Как повысить эффективность работы выводимых за рыночное поле госпредприятий и избежать при этом всплеска безработицы в городах? Насколько будет готово китайское руководство допустить на деле усиление контроля иностр. капитала – после вступления К. в ВТО – над сферой фин. услуг? На сколько оно будет готово поделиться фин. властью с иностранцами и при этом сохранить способность компартии К. и гос. власти определять стратегические направления развития китайской экономики?

К. предстоит определиться со своим отношением к перспективам фин. интеграции АТР. Будет ли Пекин готов на деле признать йену в качестве основы будущей единой азиатской валюты? Или будет противодействовать этому, выдвигая альтернативные варианты азиатского монетарного союза на основе китайского юаня? Как это фин. противоборство повлияет на полит. ситуацию в регионе и на эконом. связи К. с Японией, одним из основных эконом. партнеров и инвесторов в КНР?

Успех китайских реформ во многом будет зависеть от успеха адаптации К. к региональной эконом. интеграции и от правильного учета требований глобализации и регионализации во внутр. стратегии эконом. развития К. Пока в китайской эконом. модели доминирует исключительно нац. интерес.

В К. продолжается увеличение разрыва между богатыми и бедными. Уровень неравенства, по признанию самих китайских экономистов, пересек «черту риска». За годы реформ, решивших проблемы уравниловки, голода и абсолютной бедности, наметилась тенденция роста бедности относит. Усиление соц. неравенства выражается, с одной стороны, в росте преступности и правонарушений, а, с другой, в ужесточении правил внутр. миграции, позволяющих полиции задерживать крестьян и мигрирующих рабочих, штрафовать их и высылать по месту жительства. Продолжение политики урбанизации, и китайские ученые бьют тревогу по этому поводу, приведет, в результате переселения крестьян в города, к снижению стоимости городского труда и увеличению разрыва в

доходах различных слоев китайского общества.

Перед К. возникает стратегический вызов: можно ли дальше идти по пути реформ, исповедуя принципы «социализма с китайской спецификой», т.е. рыночной и интегрирующей в мировое капиталистическое хозяйство экономики при монополии компартии на полит. власть? В краткосрочной плане ответ на этот вопрос определенно выглядит положит. В среднесрочной и долгосрочной перспективе – по мере концентрации частного капитала в К., становления среднего класса и прихода нового поколения китайских политиков с сильными потребностями в плюрализме идей и дем. процедуре выборов властей – ответ уже не представляется столь однозначным. Понимая серьезность угрозы, компартия К., по-прежнему отрицая зап. модель демократии, делает ставку на расширение соц. базы партии за счет привлечения в нее китайских «новых богатых» и образованной молодежи.

Эволюция китайской соц.-эконом. модели, осуществляемая вслед за появлением реальных эконом. проблем и реакцией на них (их решением) китайского государства, приводит к появлению новых реальных или прогнозируемых проблем, требующих в свою очередь новых корректив политики модернизации и китайской модели соц.-эконом. развития. При этом жизнеспособность китайской модели эконом. развития состоит не в том, что она защищена от ошибок и слабостей, а в том, что она базируется на сбалансированной и открытой для изменений стратегии гос. управления становлением и развитием частного бизнеса, постепенно вырастающего не из руин командно-адм. системы хозяйствования, а в процессе ее постепенной трансформации.

Китайский вариант ответа на вопросы, содержащиеся в планах десятой пятилетки, таков:

- сохранять командные высоты в руках государства там, где потребитель не может покрыть издержки производителя, и внедрять рыночные принципы там, где «компромисс», основанный на цене равновесия спроса и предложения, возможен;

- четко определить роль Центра в разработке общегос. эконом. стратегии и при этом предоставить максим. свободу частному бизнесу;

- осуществлять сотрудничество и взаимодействие между Центром и регионами на основе крупных гос. инвест. программ и рыночных механизмов их реализации;

- защищать интересы нац. бизнеса зарубежом и всячески, в т.ч. и полит. средствами, содействовать продвижению китайских товаров на мировые рынки.

*Оценка перспектив эконом. развития.* Основной целью эконом. развития страны в 2001г. и на 10-летку (2001-05гг.) ставится поддержание 7% роста ВВП при низких темпах инфляции и сохранении стабильного курса юаня. По офиц. прогнозам, к 2005г. ВВП страны достигнет 12,5 трлн. юаней (1,5 трлн. долл.), ВВП на душу населения составит 9400 юаней (1140 долл.) при росте населения на уровне не более 9 промилле (к 2005г. не должно превысить 1,33 млрд. чел.).

На 4 сессии ВСНП 9 созыва в Пекине в марте 2001г. в качестве основных задач были поставлены: расширение внутр. потребит. спроса, продолжение реализации активной фин. и стабильной

валютной политики. Активная фин. политика подразумевает под собой не только продолжение эмиссии гособлигаций на строительство ключевых объектов, но и всемерное повышение эффективности использования средств госзаймов, а также совершенствование налоговой политики, упорядочение бюджетных расходов.

На протяжении 90 гг. снижение темпов роста доходов сельского населения, на долю которого приходится 80% населения К., превратилось в основное препятствие для расширения внутр. потребления. В связи с этим ставится задача оптимизации структуры с/х производства, ускорения развития сельских и поселковых предприятий, а также совершенствования системы налогообложения с/х сектора.

Предполагается также стимулировать инвест. активность населения страны. Хотя в последнее время и наблюдается рост инвестиций негос. сектора, однако темпы роста индивидуальных и коллективных инвестиций по-прежнему отстают от темпов роста инвестиций госсектора. В числе главных направлений будет обеспечение занятости населения.

Судя по заявлениям руководства КНР, в 2001 г. валютный курс юаня существенно не изменится. Вместе с тем, по неофиц. прогнозам, возможна умеренная девальвация нац. валюты в пределах 5-10%, а к 2002 г. курс может составить 11 юаней за 1 долл.

*Проекты 10 пятилетки.* Среди основных направлений развития экономики страны на 10 пятилетку (2001-05 гг.) особое значение в К. придадут шести амбициозным и масштабным проектам инфраструктурного строительства в сфере энергетики, водного хозяйства и транспорта.

1. Проект переброски энергоресурсов из зап. части страны в восточную. 90% пригодных для производства электроэнергии водных ресурсов находится в южных, юго-зап. и сев.-зап. районах страны. Еще в 1998 г. Госсоветом КНР было принято решение о начале строительства в Зап. К. каскада ГЭС, энергия которых будет поступать на юго-восток страны по 3 ЛЭП высокого напряжения (500 кв.). Первая ЛЭП пройдет из пров. Гуйчжоу в пров. Гуандун, создав «южный коридор». Вторая свяжет строящуюся ГЭС «Санься» с Вост. К. («центр. коридор»). На севере страны будет проложена ЛЭП, которая соединит ГЭС пров. Шаньси и ТЭЦ в Автономном р-не Внутр. Монголия с Пекин-Тяньцзиньским пром. р-ном. Сооружение магистральных ЛЭП на 500 кв., которые соединят между собой сети Центр., Вост. К., а также сети пров. Сычуань и Юньнань, уже ведется полным ходом. С 2000 г., Гос. электроэнергетическая корпорация К. инвестировала в этот проект 3,6 млрд. долл.

2. Проект ГЭС «Санься» («3 ущелья»). Строительство началось в дек. 1994 г. Планируемая мощность энергоагрегатов ГЭС составляет 18,2 млн. квт., годовая выработка электроэнергии — 84,7 квтч., что позволит надежно обеспечить электричеством центр. и вост. р-ны К. Строительство ГЭС рассчитано на 17 лет и разбито на 3 этапа. I этап (1993-97 гг.) — перекрытие русла реки. II (1998-2003 гг.) — установка энергоагрегатов и завершение строительства судоходного шлюза. III (2004-09 гг.) — монтаж оборудования и пуск 26 генераторов.

3. Строительство магистрального газопровода из Синьцзян-Уйгурского автономного р-на до Шанхая (проект «Тарим-Шанхай»). Основной ресурсной базой проекта являются запасы природного газа в Таримском бассейне. Площадь бассейна — 560 тыс. кв. км., геологические запасы газа оцениваются в 8,39 трлн. куб. м. (22% нац. запасов). Так как основные потребители газа находятся в восточной части К., было принято решение о строительстве газопровода общей протяженностью 4200 км., конечной точкой которого будет Шанхай. Предусматривается, что количество товарного газа, транспортируемого по магистральному газопроводу, должно быть не менее 12 млрд. куб. м. в год.

Проект планируется осуществить в 3 этапа.

— Построить трубопровод от месторождений в провинции Сычуань до г. Ухань, с годовой пропускной способностью 3 млрд. куб. м. природного газа. Затем проложить газопровод от Уханя до г. Синьнян, параллельно осуществляя строительство газопровода от месторождений Ордосского бассейна в Синьян. Вслед за этим завершить прокладку газопровода до Шанхая. К 2002 г. довести количество поставляемого газа до 4 млрд. куб. м. в год.

— Начать строительство газопровода от месторождения в Цайдамском нефтегазовом р-не до г. Ланьчжоу, а затем от Ланьчжоу до г. Сиань. Сформировать структуру доставки природного газа в восточную часть страны, объединив месторождения: в Цайдаме, Ордосском и Сычуаньском бассейнах. К 2005 г. объем поставляемого газа должен составить 8 млрд. куб. м. в год.

— Подключить к проекту ресурсы Таримского месторождения в СУАР. К 2007 г. совокупный объем поставок природного газа по трубопроводу составит 14 млрд. куб. м., к 2010 г. — 19 млрд. куб. м. в год. Гарантированный срок поставки газа составит 30 лет.

4. Проект строительства железной дороги в Тибет. В 1985 г. началось строительство первой очереди зап. участка между г. Синин и Голмуд. Это первая в К. высокогорная железная дорога. Вторую часть проекта на участке Голмуд-Лхаса, по ряду причин завершить не удалось. Изыскания в этой области продолжались, и было предложено четыре проекта для решения данной проблемы: Цинхай-Тибетский проект (Синин-Голмуд-Лхаса, протяженность 1100 км.); Ганьсу-Тибетский проект (Юнцзин-Юшу-Лхаса, 2126 км., срок строительства 12 лет); Сычуань-Тибетский проект (Чэнду-Ганьцзы-Лхаса, 1927 км., срок строительства 12 лет); Юньнань-Тибетский проект (Куньмин-Дали-Лхаса, 1594,4 км.).

Специалисты отдают предпочтение проекту сооружения железной дороги в Тибет из пров. Цинхай. В начале 2001 г., после проведенных проектно-изыскательских работ, проект высокогорной железной дороги Синин-Голмуд-Лхаса был утвержден Госсоветом КНР. Общая протяженность дороги по новому проекту — 1118 км., из них 600 км. дороги будет проходить по вечной мерзлоте, 960 км. — на высоте 4000 м. над уровнем моря. По решению Госплана КНР, к окт. 2001 г. должны быть завершены работы по модернизации уже построенного участка Синин-Голмуд.

5. Проект переброски южных рек К. на север. Север страны испытывает острый недостаток в воде. Водные ресурсы бассейна рек Хуанхэ-Хуайхай



в расчете на душу проживающего здесь населения составляют лишь пятую часть от среднего уровня по стране. Еще в 50-е гг. приступили к разработке планов использования водных ресурсов Юж.К. для нужд сев. областей. Начались работы по осуществлению следующих проектов.

– Вост. маршрут. Из р.Янчжоу (приток Янцзы), используя 13-ступенчатую систему откачивания воды, а также туннели под дном р.Хуанхэ, перебрасывать воду в район г.Тяньцзинь и пров.Хубэй. Протяженность данного канала – 1150 км.

– Центр. маршрут. Из водохранилища Даньцзянкуо в пров.Хубэй по системе каналов перекачивать воду до Пекина и Тяньцзиня. Протяженность каналов – 1240 км.

– Зап. маршрут. Из рек Дадухэ, Ялунцзян и Тунтянь в зап. части страны, перекачать 15 млрд.куб.м. воды в верховье р.Хуанхэ. Цель – обеспечить водой Нинся-Хуэйский авт. р-н, Авт. р-н Внутр. Монголия, пров.Шаньси и Шэньси.

6. Проект строительства скоростной железной дороги Пекин -Шанхай, 1463 км. параллельно существующей старой магистрали Пекин-Шанхай. Скорость на отдельных участках будет достигать 220 км./ч., что позволит сократить время в пути до 6 ч. (сегодня – 12 ч.).

## Предпринимательство

**П**лан действий по развитию в КНР малых и средних предприятий, по итогам 8 Министерской встречи АТЭС по МСП 28-29 авг. 2001г. в Шанхае.

Политика КНР по поддержке малого и среднего предпринимательства строится на учете реального уровня развития экономики страны, в особенности ее частного сектора. Местные эксперты признают, что МСП в КНР сталкиваются с целым рядом проблем, характерных для начального этапа развития этого вида предпринимат. деятельности: финансирование, подбор персонала, освоение новых технологий. Не завершен процесс формирования системы услуг для МСП. Вместе с тем их роль в экономике страны трудно переоценить: это **90% всех предприятий, на них занято 75% трудоспособного населения**, на их долю приходится 60% всего объема пром. производства КНР.

Один из основных аспектов работы в рамках форума АТЭС, активным членом которого является КНР, состоит в индивидуальных и коллективных усилиях участников этого образования по поддержке МСП. Ввиду тех проблем, с которыми сталкиваются эти предприятия, в особенности на начальном этапе своей деятельности, в середине 90-х гг. рабочей группой АТЭС по МСП были выработаны «пять приоритетов», которым должны уделять внимание экономики АТЭС: развитие людских ресурсов, доступ к информации и технологиям и их совместное использование, финансирование, облегчение доступа к межд. рынку. Следующим шагом в рамках АТЭС явилось принятие в 1998г. в Куала-Лумпуре на 5 Министерской встрече АТЭС по МСП пятилетнего «Интегрированного плана действий по развитию МСП» (SPAN), в котором сформулированы руководящие принципы выработки комплекса мер по поддержке данного типа предприятий. Авторы документа исходят из того, что МСП являются «основой экономик АТЭС». На 40 миллионах таких предприятий в странах АТР (95% общего числа) работает до 80% трудоспособного населения, они производят от 30 до 60% ВВП.

Их доля в общем объеме экспорта из региона АТР составляет около 35%. У развитых экономик основным фактором, влияющим на развитие МСП, являются рыночные механизмы. В странах же с развивающейся экономикой в этом процессе активную роль, как правило, играет государство.

С началом реформ участие частного сектора в нац. экономике КНР стало получать законодат. защиту. В марте 1999г. на 2 сессии 9 созыва ВСНП была принята поправка к конституции КНР, которая постулировала, что «негос. экономика, включая частный сектор, в сферах, разрешенных законом, является важной составляющей социалистической рыночной экономики», и что «правительство защищает законные права и интересы частной экономики, а государство осуществляет руководство частной экономикой, ее регулирование и контроль над ней». Данная законодат. мера конституционного уровня оказала значит. позитивное воздействие на развитие частного сектора, который играет все большую роль в эконом. жизни страны.

С целью совершенствования нормативно-правовой базы деятельности МСП были также приняты «Закон КНР о городских и сельских МСП», «Закон КНР о товариществах», «Закон о предприятиях с индивидуальной собственностью», «Положение о предприятиях с коллективной собственностью в городах», «Временное положение о частных предприятиях». В 2000г. Госсовет КНР опубликовал «Руководящие принципы политики по поддержке развития МСП». На повестке дня – принятие «Закона КНР о поддержке развития МСП». Основную работу по подготовке этого документа планировалось завершить к дек. 2001г.

В 2000г. в КНР в системе Госкомитета по экономике и торговле было создано подразделение, отвечающее за разработку и выполнение гос. программ по МСП (National Task Force for SME Development). Данное подразделение сформировано из представителей таких ведомств, как минфин, министерство науки и технологий, гос. налоговое управление. Китайский Народный банк.

В соответствии с линией КНР на вступление в ВТО страна постепенно осуществляет либерализацию доступа на рынки. Те секторы экономики, которые уже открыты для иноинвестиций, в дальнейшем будут расширены за счет местного частного сектора. Принимаются также меры по поддержке выхода МСП на зарубежные рынки. Ведомства, курирующие внешнюю торговлю, основали **фонд поддержки специализирующихся на внешнеторг. деятельности малых предприятий**, цель которого – оказывать им содействие в участии в зарубежных коммерческих выставках.

Предпринимаются меры по созданию посреднических институтов, предоставляющих полный спектр услуг, необходимых для МСП. Госкомитет по экономике и торговле осуществляет экспериментальные пилотные программы по обслуживанию МСП в г.г.Шанхай, Шэньчжэнь, Циндао, Харбин, Чэнду, Ланьчжоу, Чжэньцзян, Фушунь, Вэньчжоу, Чучжоу. Реализуются также совместные проекты с другими участниками АТЭС. Китайско-японские демонстрационные парки по развитию малого предпринимательства созданы в Ханчжоу и Шэньяне. Пилотная программа по финансированию МСП осуществляется КНР совместно с Канадой в 6 городах КНР.

Вспомогательная система обслуживания МСП, предоставляющая услуги по внедрению передовых технологий, создается на базе НИИ и пром. организаций. С 1998г. в более чем 40 городах КНР были основаны центры тех. инноваций в рамках соответствующей пилотной программы.

Активно задействованы силы студентов, получивших образование за границей, в созданных за последние годы по всему К. более 500 центрах повышения производительности, 100 инкубаторах высоких технологий, 30 университетских научно-тех. парках и 20 парках для вновь создающихся МСП.

Для информ. обслуживания МСП Госкомитет по экономике и торговле создал специализированный веб-сайт ([www.chinasm.gov.cn](http://www.chinasm.gov.cn)). на котором содержится необходимая информация по законодательству, подготовке кадров, финансированию, тех. инновациям, выходу на информ. базы данных по различным аспектам, имеющим отношение к деятельности МСП.

Одной из проблем малого предпринимательства в КНР является относительно низкий уровень руководства предприятиями. В частности, признается, что только 20% менеджеров МСП относятся к категории профессиональных руководителей, остальные нанимаются на работу владельцами или учредителями МСП, как правило, по родственному признаку.

В мае 2001г. в Пекине в рамках реализации совместной инициативы председателя КНР и султана Брунея («Пекинская инициатива») была проведена конференция АТЭС, посвященная проблематике людских ресурсов. На ней были обсуждены вопросы, связанные с важностью человеческого фактора в развитии МСП в условиях глобализации и новой экономики, а также меры, предпринимаемые правительствами участников АТЭС в сфере повышения квалификации персонала МСП.

Правительством КНР были разработаны и введены в действие «Руководящие принципы повышения эффективности образоват. программ для менеджеров МСП». При этом был учтен опыт подготовки кадров в предыдущие годы. В 1995-2000гг. в К. соответствующее обучение прошли 266 млн.чел. В преддверии вступления К. в ВТО для руководителей более 100 тысяч предприятий были организованы спец. курсы по изучению правил, действующих в этой организации.

Осуществляются совместные образоват. программы с другими участниками АТЭС. Так, в начале 2001г. 100 менеджеров МСП прошли стажировку в Японии в рамках 5-летней программы двустороннего сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства.

В «Интегрированном плане действий по развитию МСП» отмечается, что такие предприятия «зачастую не обладают информацией о наличии фин. ресурсов и программ поддержки МСП, предоставляемых гос. и частными институтами». В связи с тем, что МСП не всегда способны правильно оценить свою фин. состоятельность, не имеют возможность оплачивать высокую стоимость фин. услуг, банки, как правило, не склонны иметь дело с такими предприятиями. Все это делает необходимым принятие мер по поддержке МСП на уровне соответствующих гос. ведомств.

В 1999г. правительством КНР были сформулированы «Руководящие принципы выработки ме-

ханизмов кредитно-гарантийной системы для МСП». За два года более 200 кредитно-гарантийных учреждений привлекли ресурсы в 730 млн. долл. Предполагается, что в дальнейшем с их помощью будут мобилизованы средства в 3,6 млрд. долл., предназначенные для обеспечения банковских займов для МСП.

Руководство Китайского Нар. банка приняло решение, в соответствии с которым китайские банки, полностью подчиненные государству, открыли отделы, занимающиеся кредитованием МСП, а также начали совершенствовать систему оказания им фин. услуг. Ввиду рисков и возвратных требований при предоставлении займов МСП для таких операций была установлена дифференцированная процентная ставка в диапазоне от +30% до -10%.

В интересах разрешения проблемы недостатка фин. средств для развития МСП правительством КНР разработаны «Руководящие принципы осуществления мер по усилению кредитоспособности МСП». В этом документе подчеркивается необходимость осуществления соц.-ориентированной системы оценки кредитоспособности малых предприятий. Те из них, которые обладают хорошей репутацией, будут поддерживаться, а нарушителей исключают из программ, нацеленных на улучшение финансирования МСП.

*Малое предпринимательство.* Провозглашенный с началом эконом. реформы (1978г.) курс на создание многоукладной экономики с гос. собственностью в качестве основы дал толчок быстрому развитию малых предприятий различных форм собственности, в т.ч. индивидуальных и частных. Особенно бурно до середины 90гг. развивались сельские волостные и поселковые предприятия, поглощавшие основную массу высвобождавшихся из сельского хозяйства крестьян (в «пиковом» 1996г. здесь было занято 135 млн.чел.).

Госсовет КНР утвердил на рубеже 80-90гг. «Критерии разграничения крупных, средних и малых предприятий в промышленности» применительно к различным отраслям, основанные либо на годовых объемах производства (в подавляющем большинстве случаев), либо на первоначальной стоимости основных фондов. Например, к малым были отнесены металлургические предприятия с выплавкой менее 100 тыс.т. стали и шахтоуправления с добычей менее 900 тыс.т. угля в год, к средним — предприятия с выплавкой менее 600 тыс.т. стали и добычей менее 3 млн.т. угля. Соответствующие критерии были приняты и для строит. организаций. Статистика использует для классификации предприятий показатель объема реализованной продукции, фактически отражая на общегос. уровне только деятельность т.н. «масштабных» предприятий с годовым объемом реализации не менее 5 млн. юаней (600 тыс.долл.). Так, в 1999г. из 8 млн. пром. предприятий, зарегистрированных в КНР, только 165 тыс. составляли «масштабные» предприятия, в т.ч. 141 тыс. — мелкие, 15850 — средние и 7558 — крупные.

Офиц. группировка пром. предприятий по формам собственности: 64,7 тыс. — гос. предприятия и акционерные предприятия с контрольным паем государства; 1,8 млн. — коллективные предприятия, 6,03 млн. — индивидуальные и частные предприятия, 62,5 тыс. — предприятия с участием иноинвестиций, 11,4 тыс. — акционерные предприятия.

На долю средних и мелких предприятий приходится 60% валовой продукции и 40% налогов и прибыли в промышленности К., 90% сети розничной торговой и сферы услуг, 75% занятых в не с/х отраслях и 60% экспорта.

В столь крупный сегмент народного хозяйства направляется значит. часть совокупных обществ. инвестиций — в 1999г. 143 млрд.долл. из 360,5 млрд.долл. общекитайского объема (1 долл. = 8,28 юаня), или 40%. Эта сумма складывается из 52,4 млрд.долл. инвестиций в коллективном секторе (в т.ч. 40,4 млрд. — в деревне), 50,6 млрд. — в индивидуальном и частном и до 40 млрд.долл. (оценка) — в государственном. Более половины этих инвестиций составили самостоятельно изысканные средства, 20% — внутренние кредиты, и лишь 6,2% — 22,4 млрд.долл. — пришлось на бюджетные инвестиции. Хотя офиц. китайская статистика не публикует каких-либо сведений о распределении бюджетных инвестиций в разбивке на крупные, средние и мелкие хоз. субъекты, с учетом сохраняющегося бюджетного акцента на поддержку крупных госпредприятий можно утверждать, что средние и тем более мелкие предприятия целевых инвестиций из бюджета практически не получают.

Феномен быстрого роста малого предпринимательства в К. в годы реформ был порожден не госбюджетной поддержкой — в прямом виде она отсутствовала, проявляясь лишь в косвенной форме в виде частичного финансирования центров переподготовки уволенных рабочих и налоговых льгот тем из них, кто хочет открыть свой бизнес. Основную роль здесь сыграло быстрое формирование рыночной сферы, снятие запрета на негос. формы хозяйствования, острая дефицитность потребит. рынка, позволившая делать приличные «быстрые» деньги буквально на всем, **явные конкурентные преимущества малого бизнеса** по сравнению с медленно разворачивавшимися в сторону требований рынка крупными госпредприятиями. Немаловажным плюсом К. являлась до недавнего времени и неразвитость рэкета.

Законный общественно-полит. и юр. статус мелких предприятий различных форм собственности был закреплён в целой серии нормативно-правовых документов. Это, в частности, «Временное положение об аренде мелких пром. предприятий общенародной собственности» (принято в 1988г., пересмотрено в 1990г.), «Временное положение об управлении индивидуальной промышленностью и торговлей» (1987г.), «Временное положение о частных предприятиях» (1988г.), «Положение о предприятиях коллективной собственности городов и поселков» (1991г.), «Временное положение о крестьянских паевых кооперативных предприятиях» (принято в 1990г. Минсельхозом). Кроме того, Постоянный комитет Всекитайского собрания народных представителей в 1996г. принял Закон о волостных и поселковых предприятиях, а в 1999г. — Закон о предприятиях, основанных на индивидуальных инвестициях. На малое предпринимательство распространяется также действие общих налоговых положений и Закона о компаниях (1993г.).

Нормативно-правовая база малого предпринимательства в К. заметно устарела и не учитывает крупных подвижек в структуре собственности, общей динамизации рыночных преобразований в К., массового создания мелких предприятий в

сфере информ. технологий, особенно в разработке программных продуктов.

До недавнего времени офиц. политика в отношении малого предпринимательства в К. по сути дела не носила поощрительного характера, а в отношении частного сектора была во многом ограничительной. До сих пор законодательством не признано равноправие различных форм собственности. Официально гос. коллективные предприятия, то есть предприятия обществ. собственности, признаются «основой» народного хозяйства, а другие уклады до 1999г. рассматривались лишь как «дополнение» к ним. Это отражалось в налоговой, кредитной и т.п. сферах. Так, частные и индивидуальные предприятия практически не имели доступа к кредитным ресурсам гос. банков. В отношении их действовала особая система налогообложения с более высоким номинальным уровнем ставок. Эти предприятия не имели прямого выхода на внешний рынок и были вынуждены проводить сделки через госпосредников. Им был закрыт доступ к выпуску акций на бирже и т.д. В этих условиях быстрое развитие малого и среднего бизнеса было не в последнюю очередь обусловлено его способностью действовать «в тени», обходя имеющиеся ограничения. До 90% таких предприятий в той или иной мере уклоняются от уплаты налогов. Лишь в самый последний период начался определенный пересмотр политики в отношении неогосударственных укладов, который, однако, еще далек от завершения. В 1999г. в Конституцию КНР была внесена поправка, в соответствии с которой частный и индивидуальный сектора были признаны «важной составной частью социалистической рыночной экономикой».

**Кризис перепроизводства**, выпукло проявившийся в К. в 1997-98гг., ознаменовал среди прочего и завершение этапа преимущественно стихийного развития малого предпринимательства в стране. Встал вопрос о поиске форм выборочной поддержки малых и средних предприятий, учитывающих как требования структурной перестройки экономики (в т.ч. сдерживание и даже сокращение производства угля, цемента, сахара, многих традиционных изделий бытового потребления) и повышения ее общей межд. конкурентоспособности, так и необходимость решения проблемы занятости и обеспечения обществ. стабильности.

Сегодня перед К. стоит задача не просто сохранить малое предпринимательство «на плаву» в условиях обостряющейся внутренней и межд. конкуренции, но и обеспечить его органичное включение в процесс модернизации народного хозяйства, превратить малые предприятия в высококонкурентоспособную часть современной экономики страны.

Значит. шагом в этом направлении стали принятые в июле 2000г. Госкомитетом КНР по экономике и торговле «Директивы о политике поощрения и стимулирования развития малых и средних предприятий». Документ — первый такого рода за всю историю КНР — четко определяет типы малых предприятий, которые будут пользоваться гос. поддержкой. Это, в частности, предприятия бытового обслуживания, по переработке сельхозпродукции, экспортноориентированные, обеспечивающие высокий уровень занятости и комплексное использование природных ресурсов, а также инновационные научно-тех. предприятия. Одновременно дек-

ларировано намерение более жестко «выбраковать» предприятия технически отсталые, производящие некачественную или устаревшую продукцию, не соответствующие требованиям экологии и техники безопасности. Большое значение придается установлению кооперационных связей малых предприятий с крупными, созданию сети научно-тех. и информ. обслуживания малого бизнеса, его подключению к электронной торговле.

Малым предприятиям, профиль которых соответствует гос. производственной политике, обещаны: заметное расширение кредитно-залоговой поддержки (на сегодня трудности с получением кредитов испытывает большинство малых предприятий), либерализация каналов привлечения обществ. средств (включая эмиссию облигаций), снижение бремени местных неналоговых сборов, а в ряде случаев – и определенные налоговые льготы (прежде всего – предприятиям, создаваемым уволенными из госсектора работниками). Поощряется участие иностр. предпринимателей в создании малых предприятий. Предполагается ввести упрощенную систему регистрации, создать отлаженный механизм банкротства и рынок имущественных прав малых предприятий.

Объявлено о создании общегос. рабочей группы по содействию развитию малых и средних предприятий из представителей госкомитета по экономике и торговле, Минфина, Народного банка К., Миннауки. Одной из ее главных функций будет **борьба с местным протекционизмом в сфере малого бизнеса.**

Еще одним важным шагом по обеспечению «здорового развития» малого бизнеса должно стать принятие Закона КНР о поддержке малых и средних предприятий. Как показало обсуждение его проекта на спец. конференции в Тяньцзине в сент. 2000г., при подготовке данного Закона К. как никогда ранее широко использует соответствующий опыт развитых стран (прежде всего Германии, США, Японии). В частности, по примеру других государств предложено создание в КНР спец. фонда развития малых и средних предприятий из средств бюджета и отчислений самих предприятий, спец. банка развития малых и средних предприятий, выделение данной группе предприятий фиксированной доли госзаказа.

К. взял курс на выборочную, а не на «огульную» поддержку малых предприятий и на их встраивание в общие приоритеты эконом. политики. Программа господдержки малого и среднего бизнеса в КНР пока только заявлена и делает по сути дела первые шаги.

## Госфинансы

**Валютно-фин. положение в 2000г.** Рост экономики происходил на фоне незначит. инфляции. Розничные цены в 2000г. увеличились на 0,4% (в 1999г. цены снизились на 3%, в 1998г. – на 2,6%; в 1997г. рост розничных цен составил 0,9%, в 1996г. – 6,1%, в 1995г. – 14,8%, в 1994г. -21,7%).

Увеличились доходы населения. По данным ГСУ КНР, в 2000г. средний потребит. доход гор. жителей составил 6280 юаней на душу населения и увеличился с учетом инфляционного фактора на 6,4% по сравнению с 1999г. Средний денежный доход сельского населения на душу населения составил 2253 юаней и вырос на 2,1% в реальном исчислении.

На конец 2000г. объем сберегательных депозитов населения достиг 6,43 трлн. юаней (более 770 млрд.долл.), что на 7,9% больше по сравнению с 1999г.

Денежное обращение в 1999г. оставалось стабильным. По состоянию на начало 2001г. сумма наличных денег в обращении (агрегат М0) составила 1,47 трлн. юаней, увеличившись на 8,9% по сравнению с 1999г.

Продолжали оставаться под контролем темпы прироста агрегатов М1 (М0 плюс средства на текущих счетах) и М2 (М1 плюс средства на срочных счетах). На начало 2001г. агрегат М1 составил 5,3 трлн. юаней, увеличившись на 16% по сравнению с началом 1999г. Быстрый рост остатков на текущих счетах предприятий привел к увеличению денежной ликвидности и позволил существенно ослабить стоявшую ранее достаточно остро проблему нехватки оборотных средств. Агрегат М2 составил 13,5 трлн. юаней, увеличившись на 12,3% против начала 1999г. (прирост не превысил плановой цифры 15%).

Минфином КНР в течение года внутри страны было выпущено облигаций госзайма на 465,7 млрд. юаней (56,1 млрд.долл.), что составляет более 39% от суммы бюджетных расходов страны.

По заявлению министра финансов КНР Сян Хуайчэна на 4 сессии ВСНП 9 созыва (март 2001г.), ситуация с выполнением госбюджета страны в 2000г. складывалась благополучно. Совокупные доходы государства по линии центр. и местного бюджетов составили 1338 млрд. юаней (161,2 млрд.долл.) и превысили плановые показатели на 104,2 млрд. юаней. Общие бюджетные расходы составили 1587,9 млрд. юаней (191,3 млрд.долл.), что на 74,3 млрд. юаней выше запланированных показателей. Бюджетный дефицит составил 259,8 млрд. юаней (31,3 млрд.долл.).

В 2000г. происходил рост расходов на соц. обеспечение – на 34,2%, на образование и науку – на 16,2%. Самый большой прирост расходов госбюджета наблюдался в сфере сельского хозяйства – на 50,9%. На выплату пособий высвобождаемым работникам госпредприятий, пенсии по старости и другие цели было направлено средств на 28% больше, чем в 1999г.

Вместе с тем, Сян Хуайчэн отметил, что в процессе исполнения бюджета были выявлены серьезные нарушения, особенно на уровне уездов и волостей, в результате чего многие бюджетные организации были не в состоянии выплачивать зарплат) рабочим и служащим. В фин. порядке наблюдается хаотичность, распространены явления, когда существующие законы игнорируются и нарушаются. Серьезными проблемами являются нерациональная структура расходов и явный избыток сфер бюджетного финансирования.

**В 2000г.** было отмечено улучшение собираемости налогов. Благодаря усилению контроля за взиманием импортных тамож. платежей и борьбе с контрабандой **объем тамож. сборов вырос на 43%** по сравнению с 1999г. и составил 149,3 млрд. юаней (16,9 млрд.долл.). Поступления от НДС и потребит. налога составили 553,1 млрд. юаней (66,6 млрд.долл.), увеличившись на 14,1% по сравнению с пред.г. Налог на сделки с ценными бумагами обеспечил поступление 47,8 млрд. юаней (5,8 млрд.долл.) при росте в 42,8%, а подоходный налог с предприятий страны – 144,1 млрд. юаней (17,4

млрд.долл.) при росте в 42,8% по сравнению с 1999г.

2000г. характеризовался значит. ростом депозитных средств предприятий. На конец года остаток различного рода депозитных средств во всех денежно-кредитных учреждениях страны составлял 12380 млрд. юаней, что на 13,8% больше, чем в 1999г, а темпы роста также превышали показатели 1999г. Остатки депозитных средств предприятий составили 4400 млрд. юаней, а темпы роста оказались на 4,1% выше за период янв.-дек. 2000г., чем за аналогичный период предыдущего года, в т.ч. остатки средств на текущих счетах предприятий составили 3280 млрд. юаней, т.е. увеличились за год на 520 млрд. юаней.

Продолжал увеличиваться объем кредитов, предоставленных денежно-кредитными учреждениями страны, стремительно росли объемы потребительского кредита. На конец нояб. 2000г. совокупный объем предоставленных кредитов составил 9940 млрд. юаней (1212,2 млрд.долл.), что в сопоставимых показателях означает рост на 13,4%. Одновременно с ростом объема предоставленных кредитов происходили изменения и в направлениях использования кредитных средств. По итогам 2000г., наиболее высокие темпы роста кредитования отмечены в сфере кредитования жилищного строительства и потребит. кредита (рост на 259,2 млрд. юаней, т.е. на 169,3 млрд. юаней больше, чем в 1999г.), на которые приходится 67,7% от общей суммы прироста кредитования всеми денежно-кредитными организациями страны. Это позволило в полной мере реализовать гос. политику кредитования, направленную на стимулирование потребления, расширение внутр. спроса, поддержку эконом. развития, одновременно отразив изменения в потребит. сознании населения.

При общей стабильности курса нац. валюты страны в 2000г. был отмечен ее некоторый рост. **На конец 2000г. курс доллара к юаню составлял 1:8,2781**, что на 16 пунктов выше, чем в начале года.

**Валютные резервы КНР** продолжали увеличиваться, достигнув к концу 2000г. **165,6 млрд.долл.**, что на 10,9 млрд.долл. больше по сравнению с началом года. **Валютные запасы САР Сянган и САР Аомэнь**, перешедших под юрисдикцию К., **составляют 104,2 млрд.долл. и 2,8 млрд.долл. соответственно.** Официальные резервы Народного банка КНР не включают в себя валютные средства предприятий и населения страны, которые, по оценкам, составляют более 128,3 млрд.долл.

Общий объем сделок на межбанковском валютном рынке КНР достиг 42,2 млрд.долл. Средняя ежедневная сумма торгов составила 168 млн.долл., что на 34,1% больше показателя 1999г. За 2000г. объем сделок составил 41,2 млрд.долл., 3,4 млрд. гонконгских долларов и 55,3 млрд. японских иен. По сравнению с 1999г. объем сделок в гонконгских долларах сократился, а объем сделок в ам. долларах и иенах вырос. Средневзвешенный курс доллара в 2000г. сохранялся на уровне 1:8,2768-1:8,2799. Амплитуда колебаний не превышала 31 пункт.

Банк К. в мае 2000г. повысил процентные ставки по вкладам и кредитам в долл., фунтах стерлингов, евро, кан. долл., швейц. франках и гонконг. долл. Процентные ставки по вкладам сроком на один год в долл. возросли до 5%, фунтах — до 5,18,

евро — до 3, гонконг. долл. — до 5,5, кан. долл. — до 4, во франках — до 1,625%. Ежемесячные процентные ставки по валютным кредитам сроком на один год увеличились до 8,125, 7,812, 5,625, 9,25% соответственно.

Зарегистрированный внешний долг КНР составлял 147,63 млрд.долл. (не включая внешний долг Гонконга, Макао и Тайваня), что на 4,2 млрд.долл. или 2,8% меньше, чем на конец 1999г.

По сообщению Гос. управления валютного контроля К. на долю долгосрочной и среднесрочной задолженности приходится 133,41 млрд.долл. или 90,4% от общей суммы долга, что на 3,24 млрд.долл. меньше, чем на конец 1999г. На краткосрочную задолженность приходится 14,22 млрд.долл. или 9,6% и что также на 960 млн.долл. меньше, чем на конец 1999г.

В общей сумме внешнего долга непосредственно гос. задолженность составляет 47,36 млрд.долл., что находится примерно на уровне задолженности на конец 1999г. На задолженность гос. денежно-кредитных учреждений приходится 37,88 млрд.долл., что на 7,4% меньше, чем на конец 1999г. Внешний долг предприятий с участием иностр. капитала составляет 46,42 млрд.долл., что также на 1,9% меньше, чем на конец 1999г. Внешняя задолженность внутренних предприятий страны составляет 14,64 млрд.долл., что соответствует уровню задолженности на конец 1999г. Задолженность лизинговых компаний и других учреждений составляет 1,33 млрд.долл., что на 17,9% меньше, чем на конец 1999г.

Золотой запас страны в течение длительного времени поддерживается на неизменном уровне и составляет 12,67 млн. тройских унций (400 т.).

В преддверии вступления К. в ВТО особое значение придавалось совершенствованию внутрибанковского управления и выправлению таких застарелых проблем банковской системы КНР, как низкая рентабельность банков, нехватка собственного капитала и невысокое качество активов.

На конец 2000г. в КНР действовало **178 операционных отделения иностр. банков с общей суммой активов 34,6 млрд.долл.** В течение года этими банковскими структурами было предоставлено валютных кредитов на 18,8 млрд.долл., что составляет 22,7% от общей суммы валютных кредитов на территории страны.

Число отделений китайских банков, созданных за пределами страны, составило 68, а их общие активы достигли 156,5 млрд.долл.

Важным направлением межд. фин. сотрудничества К. является использование кредитов межд. фин. организаций и иностр. государств. Их объем и структура определяются в соответствии с эконом. потребностями страны и интересами безопасности. По данным Китайской ассоциации предприятий с инокапиталом, КНР получает ежегодно иноинвестиции на сумму не менее 30 млрд.долл., в т.ч. по линии ВБ, АзБР, Межд. фонда развития сельского хозяйства, Японского фонда эконом. сотрудничества с заграницей и ряда других крупных межд. фин. структур.

В 2000 ф.г. (1 июля 1999г. — 30 июня 2000г.) ВБ утвердил выделение кредитов на реализацию в КНР различных проектов на 2 млрд.долл. Это самый большой объем средств, выделенных по линии ВБ К., в одном ф.г., с момента начала сотрудничества Пекина с данной межд. фин. организа-

цией в 1982г. Всего за прошедший период КНР получила от ВБ кредитов на 32,45 млрд.долл. Финансируемые проекты охватывают преимущественно такие сферы, как транспорт, сельское хозяйство, образование и здравоохранение, охрана окружающей среды, а также оказание тех. помощи в реформировании экономики. По линии АзБР Пекин планирует получить в ближайшие 3г. кредиты в 3,5 млрд.долл. Всего же КНР от этого банка получено 9,5 млрд.долл.

Государство определяет организации, через которые привлекаются льготные иностр. кредиты, и направления, по которым они в дальнейшем распределяются. Крупные гос. предприятия имеют право с разрешения государства напрямую получать зарубежные коммерческие кредиты. Предприятия с инокапиталом, в соответствии с законом, пользуются самостоятельностью в решении вопросов, связанных с получением зарубежных кредитов.

Средне- и долгосрочные кредиты межд. организаций и зарубежных государств используются главным образом для развития инфраструктуры, в первую очередь зап. и центр. районов К. Средне- и долгосрочные коммерческие кредиты используются для строительства и модернизации основных пром. объектов, высокотехнологичных и экспортноориентированных предприятий.

**Внешний долг.** В 2000г. впервые за годы реформ внешний долг КНР сократился на 4% и составил на конец года 145,73 млрд.долл. Это было достигнуто прежде всего благодаря превышению годового объема выплат основного долга и процентов по нему (29,11 млрд.долл.) над привлечением новых заимствований на межд. рынке (24,92 млрд.долл.). Кроме того, снижение курса евро и японской иены к долл. привело к уменьшению объема китайского внешнего долга на 2,08 млрд.долл. Остаток долгосрочных заимствований снизился на 4 млрд.долл. и составляет ныне 132,65 млрд.долл. — 91% общей задолженности.

Наблюдается тенденция снижения объемов как новых заимствований (45,66 млрд.долл. в 1998г., 30,05 млрд. — в 1999г.), так и выплат по долгу (42,78 млрд.долл. в 1998г., 30,99 млрд. в 1999г.). Она свидетельствует о том, что после выявления неплатежеспособности ряда региональных трастовых компаний (в частности, Гуандунской и Хайнаньской), привлекавших крупные валютные займы из-за рубежа в различных формах, К. стал строже контролировать валютные заимствования на негос. уровне, т.е. осуществляемые непосредственно предприятиями и фин. институтами. Сохраняется ориентация на привлечение на льготных условиях кредитов межд. фин. организаций по гос. линии, хотя и в несколько меньших, чем ранее, объемах. Так, в 2002-04 гг. К. рассчитывает получить около 3 млрд.долл. кредитов ВБ на осуществление 30 проектов (в I пол. 90гг. объем ежегодных заимствований по этой линии составлял 3 млрд.долл. в год).

Дифференцированный подход к различным структурным компонентам внешнего долга нашел отражение в увеличении в 2000г. суверенного долга, формируемого заимствованиями министерств и ведомств Госсовета КНР, на 3,5% — до 48,96 млрд.долл., и в сокращении долга нац. фин. институтов (на 13,1% — до 35,56 млрд.долл.) и предприятий (на 8,1%, до 13,52 млрд.долл.). Долг пред-

приятий с участием иноинвестиций составил 46,53 млрд.долл. (сокращение на 1,6%).

Современная классификация внешних заимствований К. в будущем должна претерпеть определенные изменения. Объявлено, что в течение 2001г., в соответствии с правилами ВТО, на действующие на территории КНР иностр. банки будет распространен нац. режим купли-продажи валюты. Это даст им право вести операции купли-продажи валюты не только с предприятиями с участием иноинвестиций, как сейчас, но и с собственными китайскими предприятиями. В перспективе кредиты действующих в К. иностр. банков китайским компаниям будут рассматриваться не как компонент гос. долга, а как разновидность валютного кредитования внутри страны.

С конца фев. 2001г. приобретение акций типа В, ранее предназначавшихся только для иноинвесторов, разрешено и китайским гражданам, имеющим банковские валютные депозиты. Этот шаг, способствуя трансформации части валютных накоплений населения в инвестиции, позволил заметно оживить рынок акций типа В — за первый месяц действия нововведения его капитализация выросла с 7,2 до 16 млрд.долл. Судя по всему, с данным шагом связываются и надежды на сокращение утечки капиталов из К. за рубеж (по расчетам ряда китайских экономистов, ее объем составил 36,5 млрд.долл. в 1997г., 38,6 млрд. в 1998г. и 23,8 млрд. в 1999г.). Этой же цели должен способствовать и введенный в последние месяцы более строгий контроль за приобретением валюты гражданами КНР при выезде за рубеж в качестве туристов или на учебу.

Пекин стал чаще корректировать банковскую учетную ставку по валютным кредитам и депозитам. В последние полгода банковский процент по вкладам в долл. США и гонконг. долл. понижался трижды. В частности, в марте 2001г. процент по годовому депозиту в долл. США был снижен с 3,8125% до 3,4375%, а по гонконг. долл. — с 3,75 до 3,5%. Такой подход продиктован прежде всего стремлением стимулировать перетек средств граждан с валютных депозитов на рынок акций типа В и желанием накопить опыт гибкого регулирования банковской учетной ставки (как полагают в К., переход к рыночной учетной ставке должен осуществляться поэтапно, начиная с процента по валютным депозитам и кредитам). С другой стороны, здесь также сказывается желание оперативно реагировать на изменения в мировой конъюнктуре: последнее снижение учетной ставки по валютным депозитам в К. было предпринято вслед за снижением учетной ставки Фед. резервной системой США.

Хотя, по мнению многих зарубежных экспертов, устойчивое снижение курса иены по отношению к долл. с начала 2001г. усиливает давление на юань, Пекин продолжает заявлять о неизменной приверженности стабильному курсу нац. валюты, по крайней мере до вступления в ВТО.

Такая позиция связана как с общеэконом. соображениями (стабильность юаня подкреплена солидным эконом. ростом и внушит. валютными резервами — 175,85 млрд.долл. на конец марта 2001г.), так и с расчетами на **возможное превращение юаня наряду с иеной в региональную валюту Вост. Азии** в случае реализации существующих планов создания Азиатского валютного фонда.

Вряд ли случайно авторитетные китайские специалисты по банковскому делу стали в последнее время активно призывать к «интернационализации» юаня, то есть к превращению его в одну из мировых валют. Достижение этой цели требует выполнения ряда условий. Главное из них — введение конвертируемости юаня по капитальным счетам в дополнение к уже существующей его конвертируемости по текущим счетам. Нынешние прогнозы возможных сроков введения полной конвертируемости юаня варьируют в весьма широком диапазоне — от 5 до 15 лет. Существует, однако, и такая точка зрения, что вступление в ВТО заставит К. форсировать этот процесс.

Еще одним важным условием «интернационализации» юаня выступает его внедрение в сферу внешнеэконом. связей. Как известно, в 50гг. расчеты в юанях применялись в торговле К. с рядом азиатских стран, например, с Вьетнамом. Юань неофициально используется в приграничной торговле К. с Россией, при этом китайская сторона довольно настойчиво ратует за расширение сферы использования юаня в рос.-китайских торг.-эконом. связях. В данном контексте весьма симптоматичны предложения ряда китайских ученых о предоставлении льгот иностр. партнерам, соглашающимся использовать юань для взаимных расчетов.

## Банки

**Банковская система.** Ее можно охарактеризовать как трехуровневую: 1) ЦБ — Народный банк К.; 2) 29 первоклассных нац. банков, а также 179 операционных филиалов иностр. банков; 3) 88 гор. комбанков, 3200 гор. и 44000 сельских кредитных кооперативов.

НБК наделен полномочиями в сфере формирования банковской и фин. политики К., координации и ревизии деятельности специализированных банков и других финансовых учреждений. Госсовет КНР предоставил ему право издавать подзаконные акты, осуществлять контроль за состоянием нац. золотовалютных резервов, контролировать рынок ценных бумаг.

В течение многих лет на НБК оказывалось давление со стороны различных ведомств и местных правительств в вопросах кредитной политики, поскольку местные правительства иногда имели больше влияния, чем центр. офис НБК в Пекине. Одним из мероприятий, направленных на преодоление сложившегося положения с филиалами НБК в конце 90гг., стала реорганизация провинциальных филиалов Центробанка. Вместо прежних 31 создано 9 региональных филиалов НБК. Такая мера призвана снизить вмешательство местных правительств в работу ЦБ страны.

Для того, чтобы отделить функции проведения полит. курса государства от коммерческого кредитования, в 1994г. в К. были образованы 3 полит. банка: Гос. банк развития, Экспортно-импортный банк К. и Банк развития сельского хозяйства К. (последний был выделен из с/х банка К.).

В большинстве случаев полит. банки имеют уставный капитал, полностью предоставленный правительством, есть также банки, в которых правит. капитал присутствует частично.

Полит. банки обычно не привлекают средства населения, источником финансовых средств полит. банков, главным образом, являются бюджет-

ные ассигнования. Это является основным отличием комбанков и других небанковских фин. организаций.

Важным шагом реформы банковской системы КНР стала реорганизация восстановленных или уже существовавших четырех специализированных гос. банков (Промторгбанка, Стройбанка, Сельхозбанка и Банка К.) в гос. коммерческие банки, то предполагало приближение этих банков к мировой практике в орг. и функциональном отношении. Эти банки остались государственными, но контроль правительства за управлением ими осуществляется не непосредственно, а косвенно (например, через совет наблюдателей), и правительство не вмешивается в их текущую деятельность.

Кроме того, в 2000г. в КНР насчитывалось в общей сложности около 20 «первоклассных» акционерных комбанка. Среди них — Банк коммуникаций, СГПС Industrial Bank (пром. банк Китайской межд. трастово-инвест. корпорации), Eyerbright Bank, «Банк Хуа Ся», «Банк Миньшэн», Банк развития пров. Гуандун, Банк развития пров. Фуцзянь, Шанхайский банк развития зоны Пудун, Merchant Bank, средства которых составляют от 10 до 100 млрд. юаней.

В банковской системе КНР видное место занимают отделения и представительства иностр. фин. структур. Они пользуются определенными правами по проведению операций на территории КНР, но в целом их деятельность строго регламентирована.

Иностр. банки привлекает потенциал китайского рынка, который, согласно прогнозам иностр. аналитиков банковского дела, в ХХIV. станет крупнейшим фин. рынком мира. Иностр. банки признают, что они участвуют в торг. операциях в К. с выгодой для себя и их привлекает возможность вести операции в юанях. Ряду иностр. банков разрешено вести расчеты в жэньминьби. Среди иностр. банков наиболее широко представлены в К. банки Японии, Германии и США.

**Реформа банковской системы.** В Пекине активно прорабатываются различные варианты реформы банковской системы страны с целью повышения ее конкурентоспособности после вступления КНР в ВТО. Для этого необходимо прежде всего обеспечить эффективность функционирования 4 ведущих гос. комбанков — торг.-пром., Сельхозбанка, Стройбанка и Банка К., на которые приходится 80% всех банковских операций. Несмотря на фактическое списание в 1999-2000 гг. **части задолженности госпредприятий этим банкам** (в общей сложности 1400 млрд. юаней, или **169 млрд. долл.**, были переданы специально созданным компаниям по управлению активами), доля «плохих долгов» у четырех банков все еще непомерно велика. По полуофици. оценкам, она составляет 29%. Например, в Банке К., обслуживающем внешнюю торговлю страны, эта доля, по итогам 2000г., составила 28,78% (председатель НБК Дай Сянлун оперирует обобщенный цифрой в 25%, из которых 3% составляют безнадежные долги). Судя по некоторым сообщениям, в 2000г. доля «плохих долгов» вновь начала расти. Китайское руководство обеспокоено тем, что в последние месяцы уклонение предприятий, особенно гос., от возврата банковских кредитов и процентов по ним вновь приобрело массовый характер.

Кроме того, структуру кредитования хоз. субъектов различных форм собственности надлежит привести в большее соответствие с эконом. реалиями. Негос. сектора народного хозяйства, дающие 61% ВВП и 74% добавленной стоимости в промышленности, получают лишь 30% банковских кредитов, остальное по-прежнему направляется в госсектор.

Магистральное направление банковской реформы видится в преобразовании унитарных госбанков в акционерные с контрольным паем государства и в котировке акций большинства банков на фондовых биржах. Акции трех средних по величине комбанков — Шэньчжэньского и Пудунского банков развития и Пекинского банка Миныйдэн — с 2000г. уже котируются на фондовых биржах в Шанхае и Шэньчжэне (всего в К. 10 негос. комбанков). Следующий на очереди — комбанк «Хуася» (крупнейший акционер — пекинской меткомбинат «Шоуду»), который к тому же будет обрабатывать размещение акций на биржах в Гонконге и Нью-Йорке и привлечение зарубежных стратегических инвесторов (инобанки смогут приобрести до 25% объема первичной эмиссии акций).

Рассматриваются 3 варианта вывода на фондовую биржу акций ведущих коммерческих госбанков. Первый — одномоментная котировка всей массы обращающихся акций после завершения внутренней реструктуризации банков. Однако такой подход заметно задержал бы начало полномасштабной банковской реформы. Так, в наиболее активном из ведущих четверки — Стройбанке, где реорганизация главной конторы была закончена в фев. 2001г., требуется еще как минимум год для реорганизации провинц. отделений.

Второй вариант, считающийся основным, предполагает вывод на биржу акций наиболее благополучных региональных отделений банков и параллельное улучшение работы проблемных филиалов, в т.ч. за счет перераспределения средств, полученных на бирже.

Третий, пожалуй, наиболее радикальный вариант — предоставление отделениям госбанков полной самостоятельности и права индивидуального размещения своих акций на бирже. Однако он чреват ослаблением позиций китайских банков в мировой иерархии.

Между тем в банковских кругах КНР доминирует настроение в пользу усиления мощи ведущих госбанков. В частности, изучается идея создания на базе ведущей «четверки» и Банка развития (т.н. «полит. банк», кредитующий долгосрочные гос. программы) 5 акционерных фин. групп с включением в их состав крупнейших китайских компаний по торговле ценными бумагами.

Еще одной важной новацией стало завершение подготовки к открытию первых четырех частных комбанков (в провинциях Чжэцзян, Цзянсу, Ляонин и Шэньси), ориентирующихся на кредитование мелкого и среднего бизнеса.

## ВЭД

**Гос. регулирование ВЭД.** По мере продвижения рыночных преобразований, а также подготовки к вступлению в ВТО, роль госорганов в управлении ВЭД постепенно видоизменяется: сужается сфера их прямого директивного вмешательства в деятельность субъектов внешнеэконом. связей. Параллельно идет процесс децентрализации

внешнеэконом. деятельности за счет передачи некоторых регулирующих функций центра местным (провинциальным) органам власти.

Осуществление ВЭД в КНР регулируется пакетом законов, основным из которых является «Закон КНР о внешней торговле», вступивший в силу с 1 июля 1994г. Закон предусматривает ведение единого порядка внешней торговли на всей территории страны. Также закреплена возможность принятия КНР ответных мер в отношении государств, тем или иным способом ограничивающих свою торговлю с КНР. Закон устанавливает свободный экспорт и импорт товаров, услуг и технологий, за исключением тех, в отношении которых имеются особые законодат. изъятия.

Начиная с 1992г., в К. практически ежегодно проводились снижения импортных тамож. пошлин. Если в 1992г. средневзвешенная ставка импортного тамож. тарифа составляла 43,2%, то в 2000г. она была снижена до 16%, в т.ч. на готовые пром. товары ставка импортной пошлины составляет 19, товары с/х группы — 21,2%, в т.ч. на сырье — 16,5%, полуфабрикаты — 24,2%, готовую продукцию — 27%.

К. заявил о намерении довести в 2001г. средневзвешенную ставку импортных пошлин до 15%, а к 2005г. — до 10%.

Проводя политику снижения импортных тамож. пошлин, К. вместе с тем продолжает активно использовать нетарифные меры регулирования внешнеторг. операций. К ним относятся: разрешит. порядок образования внешнеторг. компаний и ведения самостоятельной внешнеэконом. деятельности предприятиями и организациями; квотирование экспорта и импорта многих категорий товаров; лицензирование экспортно-импортных операций по важнейшим и специфическим товарам; временные запреты на ввоз и вывоз отдельных категорий товаров; ограничение круга участников ВЭД, включая монополию отдельных компаний в сфере экспорта/импорта важных товаров. К нетарифным мерам регулирования можно отнести и систему контроля над ценами во внешней торговле, систему гос. стимулирования экспорта, а также систему контроля качества экспортных и импортных товаров. Каждая из форм нетарифного регулирования имеет довольно сложную структуру. Существуют многочисленные группы товаров, подлежащих лицензированию и квотированию, различен и порядок распределения квот и выдачи лицензий по ним.

В импорте КНР офиц. список товаров, подлежащих как квотированию, так и лицензированию, охватывает 28 товарных групп (274 позиции тамож. тарифа). С 15 янв. 2001г. отменено квотирование, лицензирование и спец. режим импорта по 20 видам электротех. товаров.

Не квотируется, но лицензируется импорт в КНР 7 товарных групп (130 позиций тамож. тарифа). При этом импорт более десяти товарных групп осуществляется только через специально уполномоченные на то компании (зерновые, хлопок, белый сахар, удобрения, — нефть, нефтепродукты, растит. масла, овечья шерсть, табак и табачные изделия, натуральный каучук, фанера, нейлоновое волокно). Кроме того, требуется обязатель. регистрация внешнеторг. сделок при импорте весьма широкого круга товаров (свыше 2 тыс. позиций тамож. тарифа).



Хотя ряд товаров импорта КНР был выведен за рамки официально объявленной ею системы квотирования и лицензирования в интересах облегчения переговорного процесса по вступлению К. в ВТО, в реальной практике гос. органы КНР продолжают негласно сохранять жесткие нетарифные ограничения на ввоз этих товаров как через утверждение планов по импорту, так и через лицензирование и квотирование на уровне провинц. правительств.

С 1 янв. 1999г. действует положение Госсовета КНР о новых правилах регулирования приграничной торговли. Оно определяет, что жителям приграничных районов К., осуществляющим операции в рамках «народной торговли», разрешается **бесплатно ввозить** в страну товары на сумму до 3000 юаней (365 долл.) (ранее — 1000 юаней или 120 долл.). Действие льготных тамож. пошлин, уменьшенных в 2 раза от уровня базовых, и налоговых ставок для специально уполномоченных на ведение «малой» приграничной торговли компаний и предприятий, расположенных в приграничных районах, продлевалось до конца 2000г., однако продолжает действовать.

МВТЭС КНР ежегодно определяет квоты на экспорт 11 видов товаров, подлежащих контролю (рис, кукуруза, уголь, сырая нефть, нефтепродукты, вольфрам, сурьма, цинк, олово, пиломатериалы, шелк) и распределяет их между приграничными провинциями и автономными районами, а также уполномочивает внешнеторговые организации этих провинций и автономных районов выдавать экспортные лицензии.

Экспортными пошлинами (ставка составляет 3-5%) в 2000г. облагались 35 товарных групп, в том числе на 4 товарных группы временно введены пониженные экспортные пошлины.

В рамках механизма регулирования экспорта в 2000г. продолжалась практика квотных аукционов в целях стимулирования экспортных возможностей гос. предприятий. Аукционы дают отдачу в виде повышения экспортных контрактных цен, уменьшения беспорядочной внутр. конкуренции между китайскими предприятиями-экспортерами. В 2000г. через аукционы были распределены экспортные квоты на 39 товарных групп (330 товарных позиций).

Система экспортных лицензий охватывает 54 товарных группы (343 товарных позиции). Как правило, это товары, в отношении которых зарубежными странами устанавливаются количественные ограничения на импорт из К.

Главным рычагом стимулирования экспорта является **возврат НДС экспортерам**. В стране действует четыре ставки взимания НДС: основная ставка — 17%, льготная ставка на ряд видов продукции — 13%, ставка при небольших объемах оборота — 6% (предназначена для большого числа мелких предприятий). При экспорте НДС не взимается. Ставки возврата НДС пересматриваются часто, нередко ежеквартально.

Прорабатывается вопрос создания специализированной компании по страхованию экспортных кредитов для стимулирования экспорта китайских товаров. Страхованием экспортных кредитов занимаются лишь Народная страховая компания К. и Эксимбанк, где созданы специализированные управления. Все средства на выплату возмещения поступают из госбюджета. В послед-

ние годы **только 1% от общего объема китайского экспорта был застрахован** (по сравнению с 12% в развитых странах).

Госсоветом КНР в 1999г. принято решение о предоставлении права ведения внешнеэконом. деятельности 20 крупным частным компаниям. При этом оговаривается, что уставной капитал компании должен быть не менее 8,5 млн. юаней (1,02 млн. долл.), а объем их экспорта за последние 2г. через посреднические внешнеторг. компании должен быть более 1 млн. долл. В 2000г. в К. **насчитывалось уже 450 частных компаний, которым было разрешено ведение внешнеторговых операций**.

Среди мер протекционистского характера, которые были предприняты государственными органами КНР за последнее время и которые имели негативные последствия для рос. экспорта в К., следует выделить практику установления в К. на уровне отдельных министерств и ведомств лимитов цен, по которым может производиться импорт той или иной продукции из **России**. Указанные лимиты устанавливаются в циркулярах закрытого характера (в КНР налажен достаточно четкий механизм контроля за внешнеторг. ценами, позволяющий использовать в переговорном процессе в интересах китайской стороны последствия нескоординированных действий рос. экспортеров).

*Реформа системы регулирования внешней торговли КНР. Общие итоги реформы.*

1. Ранее вопросами внешней торговли в К. монопольно занимались гос. структуры — находящиеся под централизованным управлением генеральные отраслевые компании, имеющие свои отделения в ограниченном числе портов и пунктах пересечения границы (Гуанчжоу, Шанхай, Тяньцзинь, Далай). На смену им пришло большое количество субъектов внешнеэконом. и внешнеторг. деятельности. Сформирована многоступенчатая и многоканальная структура органов, осуществляющих экспортно-импортные операции. Это 29 тыс. госкомпаний и предприятий, более 350 тыс. предприятий с участием иностр. капитала, 140 частных производственных предприятий.

2. Изменение системы планирования внешнеторговых операций является важнейшей составной частью реформы. Существовавшая ранее адм.-командная система планирования экспорта и импорта товаров, а также субсидирования экспортно-импортных предприятий заменена на принципы хоз. самостоятельности и самокупаемости.

3. Существовавший ранее широкий спектр товаров экспортной номенклатуры, находившихся в централизованном ведении гос. структур (т.н. товаров гос. монополии), существенно сужен. В списке товаров гос. монополии из товаров экспортной номенклатуры остались 11 позиций: рис лучший, соя-бобы, кукуруза, хлопок, сырая нефть, нефтепродукты, вольфрам, сурьма, уголь, шелковые ткани, шелк-сырец.

По остальным товарам организации, имеющие установленные по закону права на проведение экспортно-импортных операций, осуществляют хоз. деятельность самостоятельно. Производственные предприятия и предприятия с иноинвестициями принимают в этом участие в рамках товаров собственного производства.

4. Проведены большие изменения в системе хоз. деятельности по товарам импортной номенкла-

туры. В отношении незначит. количества основных сырьевых товаров сохраняется институт специмпортеров, а именно: зерновые, хлопок, растит. масла, белый сахар, табак и табачные изделия, овечья шерсть, сырая нефть, нефтепродукты, хим. удобрения, натур. каучук, чермет, фанера и нейлон. С 1 дек. 1998г., по решению МВТЭС КНР, из списка были исключены лесоматериалы.

По остальным товарам организации, допущенные к внешнеэконом. операциям, действуют самостоятельно. Производственные предприятия и предприятия с инокапиталом работают на внешнем рынке с продукцией собственного производства.

Для предприятий, работающих в сфере переработки импортного сырья на давальческой основе, ограничения по номенклатуре отсутствуют, за исключением черных металлов.

5. Созданы внешнеторг. посреднические структуры по оказанию услуг. Учреждены 6 больших специализированных экспортно-импортных коммерческих союзов, подрядные сообщества, союз предприятий с внешними инвестициями, а также другие посреднические структуры (консалтинговые, адвокатские, научно-исследовательские и т.п.), которые не только выполняют важные посреднические функции внутри страны, но и играют весомую роль в деле интегрирования КНР в межд. систему торг.-эконом. связей на базе общепринятых принципов и стандартов.

6. Активно развивается комиссионная торговля. Работа на основе договоров между комиссионером и комитентом-производителем или потребителем товара способствует росту специализации внешнеэконом. связей, повышению эффективности отраслевых каналов осуществления экспортно-импортных операций, устраняет нездоровую конкуренцию производственных предприятий при выходе на внешний рынок.

Реформа системы квотирования и лицензирования. Распределение квот и лицензий как основных мер нетарифного регулирования является важной составной частью общей системы управления внешней торговлей, а также эффективным инструментом осуществления контроля за экспортно-импортными операциями КНР.

Одним из основополагающих принципов организации внешней торговли К., по мнению руководства МВТЭС КНР, является создание благоприятных условий для развития как самой внешней торговли, так и входящих в ее систему предприятий и организаций.

Реформа внешней торговли КНР коренным образом преобразовала систему определения квот и выдачи лицензий.

1. Четко очерчена и значительно сужена номенклатура квотируемых и лицензируемых товаров.

а) Квотирование и лицензирование импорта. Закон о внешней торговле КНР впервые четко определил сферу импортируемых товаров, подлежащих нетарифному регулированию методом квот и лицензий, установил порядок их выделения и оформления, обозначил группы товаров ограниченного импорта по следующим категориям: товары, влияющие на создание или ускоренное развитие специализированных производств и отраслей экономики КНР; с/х продукты, продукты животноводства и рыболовства; товары, влияющие на обеспечение необходимой фин. устойчивости в

мировой эконом. системе и платежного баланса; товары, обусловленные участием К. в межд. соглашениях и специализированными многосторонними или двусторонними договорами.

В КНР осуществляется квотирование и лицензирование по 35 категориям импортируемых товаров (374 позиции ввозных тамож. пошлин как параллельной меры тарифного регулирования). Кроме того, имеется 77 позиций тамож. пошлин на товары, импорт которых осуществляется с помощью спец. электронной системы регистрации. Существует 14 типов обычных товаров с особым способом оформления (405 позиций тамож. пошлин), а также автоматическая электронная регистрация по 1200 позициям тамож. пошлин.

б) Квотирование и лицензирование экспорта. Закон о внешней торговле К. впервые четко разграничил сферы экспортного регулирования в соответствии с товарной номенклатурой, а именно: товары ограниченного экспорта в целях обеспечения госбезопасности КНР и интересов общества; товары ограниченного экспорта в целях предотвращения нехватки их для гос. нужд КНР и угрозы истощения сырьевых ресурсов; товары ограниченного экспорта вследствие возможного сужения объемов общегос. и территориальных рынков; товары ограниченного экспорта вследствие участия К. в межд. соглашениях или определенные спец. договорами.

В отношении перечисленных категорий товаров основными способами нетарифного регулирования являются квотирование и лицензирование. Для осуществления экспортных операций по указанной номенклатуре товаров предприятия-экспортеры обязаны оформить соответствующие разрешения.

В К. квотирование и лицензирование производится в отношении двух категорий товаров.

К первой категории относятся товары, на которые некоторые иностр. государства установили ограничения на импорт из КНР. Такие товары в К. относятся к т.н. товарам «пассивного» регулирования экспорта (например, ограничения США, Канады и стран ЕС по импорту китайского текстиля). В стоимостном выражении товары «пассивного» регулирования составляют 8% от общего объема экспорта КНР, или 30% от общего экспорта текстиля.

Ко второй категории товаров ограниченного экспорта относятся товары, экспорт которых К. регулируется самостоятельно, с помощью системы лицензирования. Таких товаров 90 типов, от общего объема экспорта в стоимостном выражении они составляют 12%, это преимущественно товары первичной переработки.

2. Реформирована система распределения экспортных квот. Система распределения экспортных квот в К. разработана в соответствии с общими потребностями регулирования экспорта. Как известно, ранее в КНР существовал планово-адм. метод их распределения. Будучи продуктом плановой экономики, на определенных этапах развития внешней торговли КНР он демонстрировал достаточную эффективность. Его достоинство заключалось в стабилизации экспортных потоков, расширении экспортного рынка и производства товаров соответствующей номенклатуры.

По мере перехода экономики К. к рынку, планово-адм. система распределения экспортных

квот шаг за шагом начала проявлять свои негативные стороны, все более и более отставая от потребностей реформирования внешней торговли страны. Во-первых, способ распределения квот на основе объемов предшествующего года или базисных стат. показателей стал тормозом на пути добросовестной конкуренции предприятий в условиях рынка, ослаблял необходимый при распределении квот механизм поощрения передовых предприятий и применения мер воздействия к неэффективно работающим. При распределении квот планово-адм. способом, предприятия, которые легко получали их в предыдущие годы, останавливались на достигнутом, теряли стимулы дальнейшего развития и совершенствования хоз. механизма. Кроме того, возникли противоречия между практикой определения квот и их научным обоснованием, между количественными показателями квот и реальными потребностями экспортных предприятий. К тому же плановое распределение квот тормозило развитие экспорта продукции переработки давальческого сырья, не соответствовало научному управлению внешней торговлей со стороны государства на макроуровне. Поэтому потребовалась решительная перестройка системы распределения экспортных квот, которая имеет следующие особенности.

а) Проведение платных торгов по получению квот на экспорт товаров. Регулирование экспорта и импорта ограниченного числа важнейших товаров основывается на принципах равных возможностей и открытости и осуществляется на базе квотных тендеров, аукционов или по специально определенному распорядку. В развитии данного решения, МВТЭС КНР в начале 1994г. выпустил документ «Способы распределения экспортных квот на платных торгах». На начальном этапе практической реализации указанного документа на платные торги были выставлены 13 типов товаров. На основе применения данного метода в течение нескольких лет и постоянного обобщения полученного опыта сфера тендеров постепенно расширялась. В 1998г. она составила уже 37 групп товаров, из них 7 групп т.н. «пассивного» регулирования экспортных квот на текстиль. В 1999г. последняя цифра увеличилась до 21.

Если смотреть на проблему с точки зрения достижения реальной эффективности, то, по мнению МВТЭС КНР, торги по экспортным квотам дали ощутимый первоначальный результат. Во-первых, повысилась эконом. эффективность экспортных операций. Во-вторых, созданы равнодоступные условия для всех участников внешнеэконом. деятельности и конкуренции экспортирующих предприятий. В-третьих, квотные торги приблизили функции правит. структур к потребностям рынка, полностью раскрыли роль посреднических коммерческих организаций в экспортно-импортных операциях.

б) Использование для определенной части товаров комплексного (распределительного и тендерного) метода регулирования экспортных квот. Данный метод распределения квот осуществляется в опытном порядке по номенклатуре шелковых и частично текстильных товаров.

Правит. органы, получая определенные сборы за выделенные экспортные квоты, регулируют использование квот отдельными предприятиями и получаемую гарантированную прибыль: с одной

стороны, непосредственно влияют на эконом. эффективность и прибыль предприятий, с другой — косвенно устанавливают между ними отношения добросовестной конкуренции.

в) Реформирован способ выделения квот для определенных категорий неходовых товаров из текстиля. В целях повышения эффективности использования экспортных квот на товары из текстиля, не пользующиеся повышенным спросом, применяется метод фиксации общего размера квоты, без ее распределения. Участники ВЭД, обладающие соответствующим экспортным потенциалом, на основе подписанных контрактов и других необходимых документов, непосредственно обращаются в гос. органы, ведающие распределением квот и выдачей лицензий. Одновременно в газете «Гоцзи шанбао» и по электронной коммерческой сети информация о квотах на указанные товары доводится до потенциальных экспортеров, создавая полную ясность степени их использования.

г) Претворение в жизнь «большой торг.-эконом. стратегии», с уклоном квотной политики в пользу предприятий-производителей. Претворяя в жизнь курс Госсовета КНР на решение проблем текстильной отрасли, МВТЭС КНР в 1998г. внесло изменения в существовавшие методы распределения квот. Одновременно со стабилизацией экспорта внешнеторг. организаций усилилась поддержка со стороны государства производственных предприятий текстильпрома. Во-первых, для 294 предприятий МВТЭС КНР непосредственно были установлены «пассивные» квоты на текстиль (в 1999г. это количество увеличилось до 354). Кроме того, внешнеторг. органы на местах установили подобные квоты еще для 146 производств. В 1998г. это составляло 16,34% от общего объема квот на текстиль, действующих вследствие установленных для К. ограничений. В 1999г. этот объем квот составит 20%. Во-вторых, предприятиям, самостоятельно экспортирующим свою продукцию, параллельно разрешено участие в квотных торгах по текстилю.

На основе обобщения опыта мер нетарифного регулирования деятельности экспортирующих предприятий текстильпрома в К. в 1999г. разработана программа поддержки данной отрасли.

д) Поддержка экспорта товаров с китайской торг. маркой и стимулирование предприятий к их производству. К. экспортирует в Европу, США и другие регионы, лимитирующие импорт текстильной продукции, большое количество готовых изделий, в основном одежды, которая, как правило, реализуется в сети крупных универмагов. Однако большинство фирменных магазинов не признает китайские торговые марки. Значит. число предприятий К. экспортируют товары по заказанным им торг. маркам. Такая практика в тактическом плане приносит разовую выгоду, но в стратегической перспективе несомненно наносит ущерб авторитету экспортной продукции К. на мировых рынках, со всеми вытекающими негативными последствиями.

В целях исправления создавшегося положения в КНР был задействован такой механизм регулирования экспортных квот, когда предпочтение отдается предприятиям, экспортирующим товары с фирменной торг. маркой. Подобный подход стимулирует предприятия работать над повышением

качества и сортности товаров. В 1998г. МВТЭС КНР приняло решение официально узаконить льготы предприятиям при распределении экспортных квот на продукцию, имеющую фирменные китайские товарные марки. В качестве эксперимента подобная практика впервые опробована в отношении предприятий, экспортирующих шерстяные изделия в США и Европу. В дальнейшем планируется ее более широкое внедрение.

е) Ускорение хода модернизации системы управления ВЭД на базе широкого использования вычислительной техники. По оценке МВТЭС КНР, полнота и скорость передачи информации являются определяющими факторами управления ВЭД на макроуровне. В связи с этим поставлена задача использовать в системе управления внешней торговлей самые передовые тех. средства. Создана компьютерная система управления процессами квотирования и лицензирования, которая состыкована с вычислительной системой китайской таможни и является составной частью общей системы управления ВЭД, начало функционирования которой запланировано на 2000г. Центр. электронная система оформления лицензий на текстильные товары объединила созданные совместно со странами-импортерами (США, Канада, ЕС) локальные компьютерные сети. Данная система значительно повысила эффективность распределения экспортных квот, поставила барьеры на пути злоупотреблений в этой сфере, обеспечила законную прибыль внешнеторговых структур. Создана система проведения электронных торгов, которая впервые была опробована в 1998г. при распределении экспортных квот на текстиль.

*Защита нац. интересов в сфере ВЭД.* К. использует практически весь известный арсенал средств, к которым в данной области прибегают и другие государства: это введение повышенных ставок тамож. пошлин, в т.ч. установление антидемпинговых пошлин, квотирование и лицензирование импорта, введение временных полных запретов на ввоз тех или иных товаров, использование института специмпортеров, фиксирование гос. органами верхних лимитов цен, по которым может осуществляться импорт некоторых видов продукции и т.д.

Среди мер протекционистского характера, которые были предприняты гос. органами КНР за последнее время и которые имели негативные последствия для рос. экспорта в эту страну, следует выделить такие, как установленный весной 1997г. фактический срок запрет на импорт всех видов азотных удобрений, введение в сент. 1998г. запрета на импорт бензина и дизельного топлива, возбуждение 12 марта 1999г. офиц. антидемпингового расследования в отношении рос. поставщиков электротех. стали.

30 дек. 1999г. МВТЭС КНР принял первоначальное решение по антидемпинговому расследованию, в котором признал наличие демпинга в отношении поставок из России электротех. стали. Уровень демпинга для Новолипецкого меткомбината был определен в 11%, для Верх-Исетского метзавода – в 43%, для прочих рос. предприятий – в 73%. После этого рос. предприятия-производители в установленные сроки подали в соответствующие китайские ведомства апелляцию с предложением провести открытые слушания и тех. экспертизу в России с целью определения себестои-

мости производства электротех. стали для определения величины демпинга.

В итоговом решении по делу, принятом 11 сент. 2000г., первоначальные санкции были смягчены. В отношении Новолипецкого меткомбината установлена антидемпинговая пошлина в 6%, Верх-Исетского – 0%, остальных рос. компаний – 62%.

В 2000г. в КНР были возбуждены 3 АДР в отношении зарубежных поставщиков:

– 13 апр. по поставкам холоднокатаной тонколистовой нержавеющей стали из Японии и Респ. Корея. 18 дек. 2000г. принято решение о прекращении данного расследования, с подписанием соглашения по ценовым обязательствам с соответствующими компаниями Японии и Респ. Корея;

– 25 авг. по поставкам полиэтиленовой пленки из Р.Корея;

– 20 дек. по поставкам дихлорэтана из Великобритании, США, Голландии, Франции, ФРГ и Респ. Корея.

Кроме того, 8 дек. еще на 8 мес. было продлено антидемпинговое расследование в отношении поставок в К. акрилата, акриловой кислоты из Японии, ФРГ и США.

Одновременно К. достаточно жестко реагирует на меры, принимаемые другими странами по защите интересов в сфере ВЭД. Так, в июне 2000г. в качестве ответа на решение министерства финансов и экономики Респ. Корея о взимании 315% тамож. пошлины на импорт китайского чеснока К. ввел мораторий на импорт из РК мобильных телефонов, включая мобильные средства связи для автомобилей, и поливинила и заявил, что сохраняет за собой право на принятие дальнейших мер.

## Закон о договорах

Оглавление; Общие положения; Глава 1. Основные понятия; Глава 2. Заключение договора; Глава 3. Действие договора; Глава 4. Выполнение договора; Глава 5. Изменение договора и перемена лиц в договоре; Глава 6. Прекращение действия договора; Глава 7. Ответственность за несоблюдение договора; Глава 8. Отдельные виды договоров; Глава 9. Договор купли-продажи; Глава 10. Договор энергоснабжения, водоснабжения, газоснабжения, теплоснабжения; Глава 11. Договор дарения; Глава 12. Договор займа; Глава 13. Договор аренды; Глава 14. Договор фин. аренды (договор лизинга); Глава 15. Договор подряда; Глава 16. Договор строительного подряда; Глава 17. Договоры перевозки; Глава 18. Технологические договоры; Глава 19. Договор хранения; Глава 20. Договор складского хранения; Глава 21. Договор поручения; Глава 22. Договор комиссии; Глава 23. Договор на предоставление посреднических услуг; Глава 24. Примечания.

Указ пред. КНР №15. «Закон КНР о договорах» принят 15.03.99г. на второй сессии 9 созыва, вступил в силу с 01.10.99г.

### Глава 1. Основные понятия.

Ст.1. Настоящий закон разработан для защиты законных прав сторон, участвующих в заключении договора, обеспечения эконом. порядка в обществе, ускорения социалистической модернизации.

Ст.2. Договором по данному закону называется соглашение между физ. лицами, юр. лицами и другими организациями, являющимися равно-

правными субъектами, об установлении, изменении и прекращении отношений, гражданских прав и обязанностей.

Соглашения о таких соц. отношениях личности как брак, признание (приют), опекунов регулируются положениями других законов.

Ст.3. Стороны, участвующие в заключении договора, равны. Ни одна из сторон не должна навязывать свою волю другой стороне.

Ст.4. Стороны по закону свободны в заключении договора. Никакая организация и никто не может незаконно вмешиваться в это.

Ст.5. Стороны определяют взаимные права и обязательства на основе соблюдения принципа справедливости.

Ст.6. При осуществлении своих прав и обязанностей стороны руководствуются принципами честности и доверия.

Ст.7. При заключении и выполнении договора стороны руководствуются законами, административными актами и действуют в соответствии с общественной моралью. Нарушение эконо. дисциплины, нанесение ущерба общественным интересам не допускается.

Ст.8. Договоры, заключенные в соответствии с нормами законодательства, имеют для участников договора обязательную юр. силу. Стороны выполняют свои обязательства в соответствии с условиями договора. Самовольное изменение условия договора или прекращение его действия не допускается. Законно заключенные договоры находятся под защитой закона.

#### *Глава 2. Заключение договора.*

Ст.9. Стороны, заключающие договор, должны обладать гражданскими правами, быть дееспособными. Стороны, в соответствии с законом, могут поручать заключение договора доверенным лицам.

Ст.10. Стороны могут заключать договор в письменной форме, в устной форме и в других формах. В письменной форме заключаются договоры, которые по юр. и адм. нормам должны заключаться в письменной форме. В письменной форме заключаются и договоры, которые стороны договорились заключить в этой форме.

Ст.11. Под письменной формой понимаются любые тексты, письма, информационные сообщения. В том числе телеграммы, телексы, факсы, материалы компьютерного обмена данными, электронная почта, в формализованном виде отражающие суть договора.

Ст.12. Содержание договора определяется сторонами и обычно включает следующее. 1. Наименование сторон или фамилию, имя и место жительства. 2. Предмет договора. 3. Количество. 4. Качество. 5. Платежи или вознаграждение. 6. Срок выполнения договора, место и способ выполнения договора. 7. Ответственность за невыполнение договора. 8. Способ урегулирования спорных вопросов. Стороны могут заключать договор, справляясь с образцовыми текстами различных договоров.

Ст.13. При заключении договора стороны используют метод оферты и акцепта.

Ст.14. Цель направления оферты состоит в желании заключить договор с партнером. К оферте предъявляются следующие требования: конкретное определение содержания; обязательный характер оферты для направившей стороны.

Ст.15. Предложение оферты состоит в направлении адресату каталога цен, рекламных материалов для проведения аукционов и тендеров, условия приобретения акции, рекламных материалов на товары. Содержание рекламных материалов на товары должно соответствовать содержанию оферты.

Ст.16. Оферта вступает в силу с момента ее получения адресатом. При заключении договора посредством обмена информ. сообщениями, адресатом используется спец. компьютерная сеть. Временем получения оферты считается ее первое поступление на спец. компьютерную сеть. При отсутствии спец. компьютерной сети, временем получения оферты считается ее первое поступление на любой компьютер адресата.

Ст.17. Оферта может быть отозвана. Извещение об отзыве оферты должно быть получено адресатом не позднее или одновременно с самой офертой.

Ст.18. Оферта может быть аннулирована. Извещение об аннулировании оферты должно быть получено адресатом до направления им извещения об акцепте.

Ст.19. Оферта не может быть аннулирована при следующих условиях: в оферте определен срок акцепта, или в какой-либо форме оговорена невозможность аннулирования оферты; адресат имеет причины считать, что оферта не может быть аннулирована и начал вести подготовку к выполнению договора.

Ст.20. Оферта теряет силу: при получении лицом, направившим оферту, извещения об отказе от оферты; при законном аннулировании оферты лицом, направившим оферту; при истечении срока акцепта, в течение которого лицо, которому была направлена оферта, должно было осуществить акцепт; при внесении лицом, которому была направлена оферта, существенных изменений в содержание акцепта.

Ст.21. Акцептом является выражение намерения лица, которому была направлена оферта, согласиться с содержанием оферты.

Ст.22. Акцепт направляется в форме извещения, за исключением случаев, когда в соответствии с общепринятой коммерческой практикой акцептом может быть признано совершение действия, оказанных в оферте.

Ст.23. Акцепт должен быть получен лицом, направившим оферту в пределах оказанного в ней срока. Если в оферте срок для акцепта не определен, то акцепт заявляется следующим образом: если оферта сделана устно, заявление об акцепте делается немедленно, за исключением случаев, когда стороны договариваются об этом особо; если оферта делается не в устной форме, то заявление об акцепте делается в течение разумно необходимого для этого времени.

Ст.24. Когда оферта делается в телеграмме или письме, срок для акцепта считается с момента передачи телеграммы или даты, указанной в письме. Если письмо не содержит даты, то срок акцепта считается от даты, указанной на почтовом штемпеле. Когда оферта делается по таким быстрым средствам связи, как телефон, факс, то срок акцепта начинает считаться со времени получения оферты адресатом.

Ст.25. При вступлении акцепта в силу договор считается заключенным.

Ст.26. Акцепт вступает в силу в момент получения извещения об акцепте лицом, направившим оферту. В случаях, когда об акцепте извещать не требуется, акцепт вступает в силу в момент совершения действия, принятых в коммерческой практике или оговоренных в оферте.

Когда для заключения договора используется форма информационных сообщений, то время получения акцепта рассчитывается, как указано во 2 параграфе ст.16.

Ст.27. Акцепт может быть отозван. Извещение об отзыве акцепта должно быть получено лицом, направившим оферту, до получения извещения об акцепте или одновременно с ним.

Ст.28. Акцепт, направленный лицом, получившим оферту с просроченным установленным для нее срока, признается новой офертой, за исключением случаев, когда лицо, направившее оферту, своевременно информирует адресата о том, что данный акцепт имеет силу.

Ст.29. Если лицо, получившее оферту, направило извещение об акцепте в срок, который обычно гарантирует его своевременное получение лицом, направившим оферту, однако в силу каких-либо причин данный акцепт был получен с опозданием, то такой акцепт признается действительным, за исключением случаев, когда лицо, направившее оферту, своевременно информирует лицо, получившее оферту, о том, что акцепт, направленный с опозданием, приниматься не будет.

Ст.30. Содержание акцепта должно полностью совпадать с содержанием оферты. Акцепт, в содержание которого лицо, получившее оферту, внесло существенные изменения, считается новой офертой. Существенными изменениями считаются изменения, касающиеся предмета договора, количества, качества, платежей или вознаграждения, сроков исполнения договора, места и способа выполнения договора, ответственности за нарушение договора, способов решения спорных вопросов.

Ст.31. При заключении сторонами договора в форме письменного договора последний вступает в силу с момента постановки сторонами подписей или печатей. Акцепт с несущественными изменениями по сравнению с содержанием оферты признается действительным, за исключением случаев, когда лицо, направившее оферту, своевременно предупреждает о недопустимости изменений в содержании оферты или такое предупреждение содержится непосредственно в оферте. За основу содержания договора берется содержание акцепта.

Ст.32. При заключении сторонами письменного договора последний считается заключенным с момента его подписания сторонами или с момента постановки печатей.

Ст.33. При заключении сторонами договора с помощью писем, информ. сообщении до вступления договора в силу можно потребовать подписать подтверждение. Договор вступает в силу с момента подписания подтверждения.

Ст.34. Местом заключения договора признается место вступления в силу акцепта.

При заключении договора с помощью информ. сообщении, местом заключения договора признается место основной хоз. деятельности получателя, а при отсутствии такового — место его постоянного проживания. В случае, если стороны специально определяют место заключения договора, то последним считается определенное сторонами.

Ст.35. При заключении сторонами договора в форме письменного договора местом заключения договора считается место, где стороны поставили подписи или печати.

Ст.36. В случае, если по юр. нормам и нормам адм. законодательства или по согласованию сторон, договор заключается в письменной форме, но стороны не прибегли к ней, а одна сторона уже выполнила главное обязательство, что принимается другой стороной, то этот договор считается заключенным.

Ст.37. При заключении договора в письменной форме договор считается заключенным до постановки подписей или печатей, если одна из сторон уже выполнила главное обязательство, а другая сторона приняла это.

Ст.38. Договоры между юридическими лицами и другими организациями в случаях, когда государство, исходя из потребностей, ставит директивное задание или доводит гос. заказ, заключаются в соответствии с правами и обязанностями, определяемыми в соответствующих законах и адм. актах.

Ст.39. При заключении договоров с типовыми статьями, содержащиеся в типовой статье права и обязанности сторон определяются предложившей ее стороной на основе справедливости. Используются рациональные формы, чтобы привлечь внимание другой стороны к тем статьям, в которых она освобождается от ответственности или ее ответственность ограничивается. По требованию другой стороны эти статьи разъясняются.

Под типовыми статьями понимаются повторно используемые статьи, составляемые заранее и не согласовываемые с другой стороной в процессе заключения договора.

Ст.40. Типовые статьи договора признаются недействительными, если они подпадают под действие статей 52, 52 настоящего Закона или в случае освобождения предложившей их стороны от ответственности и увеличения ответственности другой стороны, равно как и лишения другой стороны основных прав по договору.

Ст.41. При возникновении разногласий по вопросу понимания типовой статьи принимается толкование, даваемое в соответствии с общепринятым пониманием.

При наличии двух и более толкований типовой статьи принимается толкование не в пользу стороны, которой эта статья была предложена. В случае несовпадения типовой статьи с нетиповой, принимается нетиповая статья.

Ст.42. Признается нанесением ущерба другой стороне ситуация (с обязательствами по его последующему возмещению) в следующих случаях: под видом заключения договора имелись намерения нанести ущерб интересам другой стороны; умышленно скрывались важные факты, имеющие отношение к заключению договора, или предоставлялись ложные обстоятельства; имелись иные действия, нарушающие принципы честности и доверия между сторонами.

Ст.43. В отношении коммерческой тайны, ставшей известной сторонам в процессе заключения договора, вне зависимости от того, заключен договор или нет, стороны не допускают разглашения или ее неправомерного использования. Разглашение или неправомерное использование этой коммерческой тайны, наносящее ущерб другой

стороне, влечет за собой ответственность по возмещению ущерба.

### *Глава 3. Действие договора.*

Ст.44. Договор, заключенный в соответствии с законом, вступает в силу с момента его заключения. Договоры, на которые согласно законодательным и адм. актам необходимо получить разрешение и которые подлежат регистрации, вступают в силу с момента, предусмотренного соответствующими правовыми актами.

Ст.45. Стороны могут договариваться о дополнительных условиях в отношении действия договора. Договоры, для которых предусмотрены дополнительные условия, касающиеся вступления договора в силу, вступают в силу с момента выполнения этих условий. Договоры, для которых предусмотрены дополнительные условия, касающиеся окончания срока действия договора, утрачивают силу с момента выполнения этих условий. Попытка какой-либо из сторон в своих интересах незаконными методами воспрепятствовать наступлению этих условий, рассматривается как выполнение условий. Незаконное содействие наступлению этих условий рассматривается как ненаступление этих условий.

Ст.46. Стороны могут договариваться о дополнительных сроках действия договора. Договоры, для которых предусмотрены дополнительные сроки вступления в силу, вступают в силу с наступлением предусмотренного срока. Договоры, для которых предусмотрены дополнительные сроки прекращения договора, утрачивают силу по истечению предусмотренного срока.

Ст.47. Договоры, заключенные лицами с ограничениями гражданских прав, признаются действительными лишь после их подтверждения лицом, уполномоченным в законодательном порядке. Однако не требуют последующего подтверждения лицом, установленным в законодательном порядке, договоры, которые касаются исключительно получения прибыли, или договоры, содержание которых соответствует возрасту, умственным способностям и психическому здоровью лиц, их заключивших.

Сторона, с которой заключается договор, имеет право требовать, чтобы подтверждение лицом, уполномоченным в законодательном порядке, было проведено в месячный срок. Отсутствие ответа от лица, уполномоченного в законодательном порядке, рассматривается как отказ в подтверждении. До утверждения договора сторона, с которой он был заключен, имеет право аннулировать договор. Аннулирование договора делается в форме уведомления другой стороны.

Ст.48. Договоры, заключенные от имени уполномоченного лица третьим лицом, для этого неуполномоченным или с превышением своих полномочий, а также после прекращения полномочий, без последующего подтверждения уполномоченного лица, не имеют в отношении последнего силы, ответственность при этом несет третье лицо.

Сторона, с которой заключается договор, имеет право требовать, чтобы подтверждение уполномоченным было проведено в месячный срок. Отсутствие ответа от уполномоченного лица рассматривается как отказ в подтверждении. До подтверждения договора, сторона, с которой он был заключен, имеет право аннулировать договор. Аннулирование договора делается в форме уведомления.

Ст.49. Если договор от имени уполномоченного лица заключается с третьим лицом, не имеющим полномочий, или с превышением полномочий, а также после прекращения полномочий, и у стороны, с которой заключается договор, есть основания верить, что третье лицо располагает соответствующими полномочиями, то действия последней имеют силу.

Ст.50. Если договор заключается юр. лицом или законным представителем (ответственным лицом) другой организации с превышением полномочий, то такие действия уполномоченных имеют силу. Исключением являются случаи, когда другой стороне известно или должно быть известно о превышении соответствующих полномочий.

Ст.51. При наложении ареста на имущество лицом, не имеющим на это права, договор признается действительным, если он был в последующем утвержден уполномоченным лицом или в случае, если право наложения ареста было получено после заключения договора.

Ст.52. Договор признается недействительным, если: одна из сторон, используя методы обмана и угроз, заключила договор в ущерб гос. интересам; по сговору наносится ущерб интересам гос., коллективным или третьего лица; легальными методами скрываются незаконные цели; наносится ущерб общественным интересам; нарушаются обязательные для исполнения положения законодательных, адм. актов.

Ст.53. Статьи договора, касающиеся освобождения от ответственности, признаются недействительными, если: нанесен ущерб здоровью представителей другой стороны; умышленно или вследствие серьезной оплошности был нанесен ущерб имуществу другой стороны.

Ст.54. По просьбе одной из сторон, договор может быть изменен или расторгнут по решению народного или арбитражного суда, если: договор был заключен вследствие явного ошибочного понимания; договор носит явно неравноправный характер.

Если одна из сторон, используя методы обмана и угроз или воспользовавшись бедственным положением другой стороны, вынудила ее заключить договор, вопреки ее реальным намерениям, то пострадавшая сторона имеет право обратиться в народный суд или арбитражный орган с просьбой изменить или аннулировать договор.

Народный суд или арбитражный орган не может аннулировать договор, если одна из сторон просит его изменить.

Ст.55. Право расторгнуть договор утрачивается в следующих случаях: сторона, имеющая право расторгнуть договор, со дня, когда она сама узнала или должна была узнать о всех доводах для расторжения договора, в течение года не воспользовалась этим правом; сторона, имеющая право расторгнуть договор, узнав о всех доводах для его расторжения, ясно заявила об отказе от этого права или своими действиями отказывается от него.

Ст.56. Утратившие силу расторгнутые или истекшие договоры признаются не имеющими юридически договорной силы в полном объеме. Утрата силы в отношении части договора не распространяется на другие части договора, и они признаются по-прежнему действующими.

Ст.57. Утрата силы, расторжение или прекращение договора не распространяется на действие

статей, содержащихся в данном договоре и касающихся способов урегулирования спорных вопросов.

Ст.58. После прекращения действия или расторжения договора имущество, полученное по данному договору, возвращается. При невозможности или отсутствии необходимости в возвращении имущества, восполняется его стоимость в денежном выражении. Виновная сторона возмещает другой стороне ущерб, связанный с прекращением действия или расторжением договора. В случае виновности обеих сторон, долевую ответственность несет каждая из сторон.

Ст.59. Имущество, полученное в результате злонамеренного сговора стороной, которая нанесла ущерб интересам государственным, коллективным или третьего лица, передается в собственность государства, коллектива или третьего лица.

#### *Глава 4. Выполнение договора.*

Ст.60. Стороны полностью выполняют свои обязательства в соответствии с достигнутыми договоренностями.

Стороны руководствуются принципами честности и доверия. В соответствии с характером и целями договора, сложившейся коммерческой практикой, выполняют обязательства по своевременному извещению, оказанию помощи, обеспечению конфиденциальности.

Ст.61. После вступления договора в силу, стороны могут заключать дополнительные соглашения по несогласованным или неясным вопросам, касающимся качества, цены или вознаграждения, места выполнения договора и др. Вопросы, по которым не заключены дополнительные соглашения, решаются в соответствии со статьями договора или сложившейся практикой.

Ст.62. В случае невозможности сторон решить несогласованные или неясные вопросы договора так, как указано в статье 61 настоящего Закона, то:

(1) неясные вопросы, касающиеся качества, решаются в соответствии с гос. стандартами, отраслевыми стандартами; при отсутствии гос. стандартов, отраслевых стандартов эти вопросы решаются в соответствии с общепринятыми стандартами или в соответствии со специально установленными стандартами, соответствующими целям договора;

(2) неясные вопросы, касающиеся цены или вознаграждения, решаются в соответствии с рыночными ценами, действующими в период заключения договора: в вопросах, когда по закону правительство устанавливает цену, или осуществляет директивное руководство ценами, следуют действующим нормам;

(3) местом выполнения договоров признается: а) для договоров, связанных с платежами, место расположения стороны, являющейся получателем платежей; б) для договоров о передаче недвижимости — место расположения недвижимости; в) для договоров по другим предметам — место расположения стороны, несущей обязательства по договору;

(4) сроки выполнения обязательств по договору определяются: а) для должника — в любое время; б) для кредитора — в любое время по требованию, однако с предоставлением другой стороне необходимого времени на подготовку;

(5) неясные вопросы, касающиеся способов выполнения договора, решаются путем определе-

ния наиболее благоприятного способа для реализации цели договора;

(6) при неясности, на какую сторону возложить издержки, последние относятся на счет стороны, выполняющей обязательства.

Ст.63. В случае, если в срок оплаты, предусмотренный контрактом, произошло изменение цен, расчет цен проводится по ценам, существующим на момент оплаты. При просрочке поставки товара: в случае повышения цен — расчет проводится по ранее определенным ценам; а случае снижения цен — расчет проводится по новым ценам. При просрочке получения товара или платежей: в случае повышения цен — расчет проводится по новым ценам; в случае снижения цен — расчет проводится по ранее определенным ценам.

Ст.64. Стороны могут договориться о выплате долга должником третьему лицу. Должник, в случае невыплаты долга третьему лицу или выплаты долга с нарушением условий договора, несет ответственность перед кредитором за нарушение договора.

Ст.65. Стороны могут договориться о выплате долга третьим лицом кредитору. В случае невыплаты долга третьим лицом или выплаты долга третьим лицом с нарушением условий договора, должник несет ответственность перед кредитором за нарушение договора.

Ст.66. В случае взаимных долговых обязательств между сторонами и отсутствия заранее согласованной процедуры погашения, выплата долга осуществляется одновременно. Сторона имеет право отказаться от своего требования выплаты долга до начала погашения долга другой стороной. При погашении одной из сторон долга с нарушением договора, другая сторона имеет право отказаться от своего соответствующего требования выплаты долга.

Ст.67. В случае взаимных долговых обязательств между сторонами и наличия заранее согласованной последовательности их погашения до осуществления своих долговых обязательств первой стороной, вторая сторона имеет право отказаться от требования выплаты долга. В случае погашения своего долга первой стороной с нарушением договора, вторая сторона имеет право отказаться от своего требования выплаты долга.

Ст.68. Сторона, обязанная в первую очередь погасить долг, может приостановить погашение долга в случае, если имеются достоверные свидетельства, подтверждающие, что у другой стороны: серьезно ухудшилось деловое положение; наблюдается передача собственности, изъятие средств с целью избежать погашения долга; утрачивается коммерческая репутация: возникают другие ситуации, которые приведут или, возможно, приведут к утрате возможности погасить долг.

Если одна из сторон без достоверных свидетельств приостанавливает погашение долга, то она несет ответственность за нарушение договора.

Ст.69. Сторона, в соответствии со статьей 68 настоящего Закона приостановившая погашение долга, своевременно уведомляет об этом другую сторону. В случае предоставления другой стороной соответствующих гарантий, погашение долга возобновляется. Если при приостановке погашения долга одной стороной другая сторона не в состоянии в разумное время восстановить способность по погашению долга и представить соответст-



вующие гарантии, то сторона, приостановившая погашение долга, может аннулировать договор.

Ст.70. В случае, если кредитор при разделении, слиянии, изменении места жительства не информирует об этом должника и это приводит к затруднениям в выполнении должником своих обязательств, должник может приостановить погашение долга или депонировать предмет договора.

Ст.71. Кредитор может отказать должнику в досрочном погашении долга, за исключением случаев, когда досрочное погашение долга не наносит ущерба интересам кредитора.

Дополнительные расходы, связанные с досрочным погашением долга кредитору, относятся на счет должника.

Ст.72. Кредитор может отказаться от погашения должником долга по частям, за исключением случаев, когда погашение долга по частям не наносит ущерба интересам кредитора.

Дополнительные расходы, связанные с погашением должником долга по частям, относятся на счет должника.

Ст.73. В случае, если задержка должником в погашении долга нанесла ущерб, кредитор имеет право через народный суд взыскать долг с должника путем погашения долга должника от своего имени, за исключением случаев, когда сторона-кредитор является структурной частью стороны-должника.

Рамки погашения долга должника от имени кредитора ограничиваются долговыми правами кредитора. Необходимые издержки кредитора при погашении долга от своего имени ложатся на должника.

Ст.74. В случае, если из-за отказа должника погасить долг или передать имущество, кредитору был причинен ущерб, кредитор имеет право через народный суд аннулировать действия должника. В случае, если имущество должника было передано кредитору по явно заниженным ценам и тем самым кредитору был причинен ущерб, кредитор имеет право через народный суд аннулировать действия должника.

Права кредитора по аннулированию действий должника ограничены объемом его долговых обязательств. Необходимые расходы, связанные с реализацией прав по аннулированию действий должника, относятся на счет должника.

Ст.75. Право аннулировать действия должника действует в течение года с момента, когда кредитору стало (должно стать) известно об этом праве. Без применения это право утрачивает силу через 5 лет с момента начала действий должника.

Ст.76. После вступления договора в силу стороны не вправе по причинам, связанным с изменениями имени и фамилии, наименования, юр. представителей, руководства и ответственных лиц, отказаться от своих обязательств по договору.

*Глава 5. Изменение договора и замена лиц в договоре.*

Ст.77. По согласованию, между сторонами в договор могут вноситься изменения. Договоры, для изменения которых в соответствии с законодательными и административными актами требуется утверждение или регистрация, оформляются в соответствии с установленной процедурой.

Ст.78. Часть договора, относительно изменения которой стороны не достигли единого понимания, признается неизменной.

Ст.79. Кредитор имеет право полностью или частично уступить права требования кредитора третьему лицу. Исключение составляют следующие случаи: уступка требования не предусмотрена в соответствии с характером договора; уступка требования не предусмотрена договоренностью сторон; уступка требования не предусмотрена законом.

Ст.80. Об уступке требования кредитор извещает должника. Без извещения уступка требования в отношении должника силы не имеет.

Извещение об уступке прав требования может быть аннулировано только с согласия цессионария.

Ст.81. С уступкой требования, цессионарий принимает права требования кредитора, за исключением прав, неразрывно связанных с личностью кредитора.

Ст.82. После получения от кредитора извещения об уступке требования должник может все возражения к цеденту заявить цессионарию.

Ст.83. После получения извещения о цессии должник, имеющий перед претендентом обязательственное право, которое наступает раньше или одновременно с цессией, может предложить цессионарию провести взаимозачет.

Ст.84. Полный или частичный перевод должником своих обязательств по договору третьему лицу осуществляется только с согласия кредитора.

Ст.85. С переводом обязательств по договору от должника новому должнику, новый должник может все возражения первоначального должника выдвигать кредитору.

Ст.86. С переводом обязательств по договору от должника новому должнику, новый должник принимает на себя основные обязательства по договору, кроме обязательств, неразрывно связанных с личностью должника.

Ст.87. В случаях, когда уступка требования или перевод обязательств, в соответствии с законодательными и административными актами требуют подтверждения или регистрации, оформление происходит в соответствии с установленной процедурой.

Ст.88. Одна из сторон с согласия другой стороны может одновременно уступать права требования и осуществлять перевод обязательств по договору третьему лицу.

Ст.89. Одновременная уступка прав требования и перевод обязательств по договору осуществляются в порядке, предусмотренном статьями 79, 81-83, 85-87 настоящего Закона.

Ст.90. В случае, если после заключения сторонами договора произошло слияние, то права и обязательства по договору выполняются юр. лицом или организацией, образовавшейся в результате слияния.

В случае, если после заключения сторонами договора произошло разделение, права и солидарные долговые обязательства по договору, за исключением случаев отдельно согласованных между кредитором и должником, выполняются юр. лицами или организациями, образовавшимися в результате разделения.

*Глава 6. Прекращение действие договора.*

Ст.91. Права и обязательства по договору прекращаются в случае: погашения долговых обязательств в соответствии с договоренностью между сторонами; расторжения договора; взаимного по-

гашения долговых обязательств; депонирования должником, в соответствии с законодательством, предмета договора; снятия кредитором долговых обязательств; перехода права требования кредитора и ответственности по обязательствам к одному лицу; в других случаях, предусмотренных законодательством или соглашением между сторонами.

Ст.92. После прекращения действия договора стороны на основе принципа честности и доверия, руководствуясь сложившейся коммерческой практикой, выполняют обязательства по извещению, оказанию помощи, обеспечению конфиденциальности.

Ст.93. Договор может быть расторгнут по взаимному согласованию сторон. Стороны могут договориться об условиях расторжения договора в одностороннем порядке. При наступлении обстоятельств расторжения договора сторона, имеющая право расторжения, может расторгнуть договор.

Ст.94. Стороны могут расторгать договор в следующих обстоятельствах: если форс-мажорные обстоятельства приводят к невозможности выполнения цели договора; до истечения срока действия договора одна из сторон ясно заявляет или своими действиями показывает, что не намерена выполнять свои основные обязательства по долгам; одна из сторон затягивает выполнение своих основных обязательств по долгам и после предупреждения об ускорении выполнения по-прежнему в разумные сроки не выполняет их; одна из сторон затягиванием выполнения своих основных обязательств по долгам или иными нарушающими договор действиями приводит к невыполнению его цели; при других предусмотренных законом обстоятельствах.

Ст.95. По истечению установленного законом или согласованного сторонами срока для реализации права расторжения договора, и в случае, если стороны не воспользовались этим правом, оно утрачивает свою силу.

В случае, если срок реализации права расторжения договора законом не установлен и не согласован между сторонами, это право утрачивает свою силу, если оно не реализовано в разумный срок после напоминания другой стороны.

Ст.96. Если одна из сторон, в соответствии с положениями п.2 ст.95 и ст.94 настоящего закона, требует расторгнуть договор, то она обязана известить об этом другую сторону. Договор считается расторгнутым с момента поступления извещения другой стороне. В случае несогласия другой стороны, она может обратиться в народный суд или арбитражный орган за подтверждением юр. силы расторжения договора.

В случаях, когда для расторжения договора, в соответствии с законодательными и административными актами, требуется пройти утверждение или регистрацию, оформление происходит в соответствии с остановленной процедурой.

Ст.97. После расторжения выполнение еще не выполненных договоров прекращается. По уже выполненным договорам, в зависимости от условий выполнения и характера договора, стороны могут потребовать восстановления статус-кво, прибегнуть к другим мерам по восполнению, а также имеют право потребовать возмещения ущерба.

Ст.98. Прекращение прав обязанностей по договору не оказывает влияния на действие расчет-

ных и ликвидационных статей.

Ст.99. По истечении срока действия взаимных обязательств сторон, в случае, если объекты долговых обязательств идентичны по номенклатуре и качеству, любая из сторон может произвести взаимозачеты своих долговых обязательств с другой стороной, за исключением случаев, когда такие взаимозачеты не предусмотрены по характеру договора, или в соответствии с законодательством.

О желании одной стороны произвести взаимозачеты должна быть извещена другая сторона. Извещение вступает в силу с момента его поступления другой стороне. В извещении о взаимозачетах не должно указываться никаких доп. условий или доп. сроков.

Ст.100. При наличии взаимных обязательств сторон, в случае, если объекты долговых обязательств не идентичны по номенклатуре и качеству, то взаимозачеты проводятся по согласованию сторон.

Ст.101. Депонирование имущества, являющегося продуктом договора, проводится должником в случае затруднений в выполнении своих обязательства при: промедлении кредитора без надлежащих причин с получением этого имущества; неизвестном местонахождении кредитора; смерти кредитора или утрате им дееспособности, если не был определен наследник или опекун; других случаях, предусмотренных законодательством.

Имущество, являющееся предметом договора и неподходящее для депонирования, равно как и имущество, плата за депонирование которого является чрезвычайно высокой, может быть продано должником с аукциона или реализовано в соответствии с законодательством с целью депонирования вырученных средств.

Ст.102. После депонирования имущества должник своевременно извещает об этом кредитора или его наследника, опекуна, за исключением случаев, когда местонахождение кредитора неизвестно.

Ст.103. После депонирования имущества, риски, связанные с его порчей, разрушением, уничтожением и утратой, несет кредитор. Доход с предмета договора в период срока его депонирования передается в собственность кредитора. Расходы, связанные с депонированием, относятся за счет кредитора.

Ст.104. Кредитор может в любое время получить депонированное имущество. Однако в случае, если кредитор имеет обязательства перед должником, срок которых истекает, депозитарий по требованию должника может отказать кредитору в получении депонированного имущества до выполнения кредитором своих обязательств перед должником или выдачи гарантии.

В случае, если кредитор не воспользовался правом на получение депонированного имущества в течение пяти лет с момента депонирования, это право утрачивается. Депонированное имущество за вычетом расходов на депонирование вступает в собственность государства.

Ст.105. После частичного или полного снятия кредитором обязательств с должника, действие договора частично или полностью прекращается.

Ст.106. Действие договора прекращается, если кредитор и должник принадлежат одному лицу, за исключением случаев, когда затронуты интересы третьего лица.

*Глава 7. Ответственность за несоблюдение договора.*

Ст.107. При невыполнении или ненадлежащем выполнении обязательств по договору, стороны несут ответственность за несоблюдение договора и обязаны отвечать за продолжение его выполнения, принятие доп. мер или компенсацию ущерба.

Ст.108. В случае, если одна из сторон ясно высказалась или своими действиями дала понять о невыполнении обязательств по договору, другая сторона до истечения срока обязательств может потребовать от нее взять на себя ответственность за несоблюдение договора.

Ст.109. В случае непредоставления оплаты платежа или вознаграждения для одной из сторон, другая сторона может это потребовать.

При задержке оплаты или вознаграждения выплачиваются проценты за просрочку выплат.

Ст.110. При невыполнении или ненадлежащем выполнении одной из сторон своих обязательств, не связанных с денежной задолженностью, другая сторона может потребовать их принудительного выполнения. Исключение составляют следующие случаи, когда:

(1) обязательства не могут быть выполнены по закону или фактически; (2) долговые обязательства не могут быть выполнены принудительно или выполнение обязательств связано с чрезвычайно высокими расходами; (3) в разумный срок кредитор не потребовал их выполнения.

Ст.111. При несоответствии качества товара условиям договора, ответственность за несоблюдение договора определяется по согласованию сторон. В случае, если ответственность сторон за несоблюдение договора не согласована или согласована недостаточно четко и не может быть определена в соответствии с требованиями статьи 61 настоящего Закона, то сторона, которой был причинен ущерб, в зависимости от характера товара и размера ущерба, может на основе разумного выбора потребовать его ремонта, замены, нового изготовления, уценки или оплаты.

Ст.112. Если из-за невыполнения или ненадлежащего выполнения одной стороной своих обязательств по договору, а также после их выполнения или принятия экстренных мер, другой стороне все же был причинен ущерб, то сторона, виновная в этом, обязана его компенсировать.

Ст.113. Размер компенсации за ущерб, причиненный одной стороне из-за невыполнения или ненадлежащего выполнения договорных обязательств другой стороной, соответствует размеру компенсации за ущерб, вызванный несоблюдением договора, включая размер упущенной выгоды, однако он не должен превышать размер компенсации, который предусматривался или должен был предусматриваться при заключении договора для стороны, виновной в нарушении договора.

Если хозяйственники допускают мошенничество при поставках товаров или услуг потребителям, то, по «Закону КНР об охране прав потребителей», допустившие мошенничество несут ответственность по компенсации за причиненный ущерб.

Ст.114. Стороны могут согласовывать определенный размер неустойки, которая выплачивается нарушившей договор стороной другой стороне, исходя из обстоятельств нарушения договора, а также могут согласовывать способы подсчета раз-

мера компенсации за ущерб, вызванный несоблюдением договора.

В случае, если согласованная неустойка ниже или значительно превышает размер причиненного ущерба, то стороны могут через народный суд или арбитражный орган потребовать соответствующего увеличения или уменьшения неустойки.

В случае затягивания выполнения обязательств по согласованной неустойке, нарушившая договор сторона после выплаты неустойки также должна выполнить определенные долговые обязательства.

Ст.115. По «Закону КНР о гарантиях», стороны могут договариваться о том, что одна сторона вносит другой стороне денежный задаток в качестве гарантии своего обязательственного права. После выполнения должником долговых обязательств денежный задаток включается в цену товара по договору или возвращается.

В случае, если внесшая задаток сторона не выполняет согласованные долговые обязательства, то она не имеет права требовать возвращения задатка; если получившая задаток сторона не выполняет согласованные долговые обязательства, то она обязана вернуть задаток в двойном размере.

Ст.116. В случае, если стороны согласовали и неустойку и задаток, то, при нарушении договора одной стороной, другая сторона может выбирать и применять либо статью о неустойке, либо статью о задатке.

Ст.117. В случае невыполнения обязательств по договору из-за форс-мажорных обстоятельств, частичное или полное освобождение от обязательств определяется, в зависимости от воздействия форс-мажорных обстоятельств, за исключением тех случаев, которые по закону подпадают под другое определение. Если форс-мажорные обстоятельства наступают после промедления сторон в выполнении обязательств, то освобождения от ответственности не может быть.

Под форс-мажорными обстоятельствами в данном законе понимаются объективные обстоятельства, которые невозможно предвидеть, избежать и преодолеть.

Ст.118. В случае невыполнения договорных обязательств одной из сторон из-за форс-мажорных обстоятельств, для уменьшения возможного ущерба другой стороне, последняя должна быть своевременно уведомлена об этом, а также в разумный срок ей должно быть предоставлено соответствующее свидетельство.

Ст.119. В случае несоблюдения договора одной стороной, другая сторона должна принять соответствующие меры для предотвращения расширения ущерба; если соответствующие меры не принимаются, что ведет к расширению ущерба, то нельзя требовать возмещения увеличенной доли ущерба.

Ст.120. В случае, если несоблюдение договора возникло по вине обеих сторон, то соответствующую меру ответственности несет каждая из сторон.

Ст.121. В случае, если несоблюдение договора одной из сторон было допущено из-за третьего лица, ответственность за несоблюдение договора несет допустившая его сторона. Разбирательство между нарушившей договор стороной и третьим лицом проводится в соответствии с законодательством или условиями договора.

Ст.122. Если из-за несоблюдения договора одной из сторон личным и имущественным интересам другой стороны наносится ущерб, то пострадавшая сторона имеет право выбора: либо в соответствии с данным Законом потребовать от виновной стороны взять ответственность за несоблюдение договора, либо в соответствии с другим законодательством потребовать от другой стороны взять ответственность за посягательство на права.

*Глава 8. Прочие нормы.*

Ст.123. Другие законы по-своему регламентируют договоры, и их нормами следует руководствоваться.

Ст.124. В случае, если договор ясно не определен в разделе «Отдельные виды договоров» данного Закона и в других законах, то следует руководствоваться нормами раздела «Основные понятия» данного Закона, а также учитывать наиболее соответствующие нормы раздела «Отдельные виды договоров» данного Закона или других законов.

Ст.125. Разногласия между сторонами, возникающие по поводу понимания статей договора, преодолеваются путем определения подлинного смысла, соответствующего статье, исходя из формулировок договора, его соответствующих статей, цели договора, коммерческой практики, а также принципов честности и доверия.

Если текст договора составлен на двух и более языках и по соглашению сторон все тексты имеют одинаковую силу, то толкования формулировок, содержащихся в текстах этого договора, несут одинаковый смысл. В случае несовпадения формулировок в разных текстах договора, их толкование дается, исходя из цели договора.

Статьи 126. Стороны, договоры которых касаются других стран, при реализации споров по договору могут выбирать любое применяемое законодательство, за исключением случаев предусмотренных законом. При отсутствии выбора стороны используют законодательство страны, имеющее наибольшее отношение к договору.

По договорам, выполняемым в пределах КНР о китайско-иностран. предприятиях с совместным капиталом, о китайско-иностран. предприятиях с кооперированным ведением дела, о китайско-иностран. предприятиях, сотрудничающих в разведке и освоении природных ресурсов, применяется законодательство КНР.

Ст.127. В соответствии с положениями законов и адм. актов, торговые, пром. и адм. управленческие ведомства и другие соответствующие адм. головные ведомства в рамках своей компетенции отвечают за контроль и решение вопросов, связанных с противозаконными действиями, наносящими ущерб гос. и общественным интересам путем использования договоров. Такого рода действия, образующие состав преступления, по закону преследуются в уголовном порядке.

Ст.128. Споры по договору стороны могут решать путем примирения или урегулирования. Если стороны не идут на примирение и урегулирование или если примирения и урегулирование не удалась, то можно на основе арбитражного соглашения обратиться в арбитражный орган для соответствующего разбирательства. Стороны, по договору связанные с иностран. партнерами, могут на основе арбитражного соглашения обращаться в арбитражные органы КНР и другие арбитражные органы. Если стороны не заключили арбитражного

соглашения или последнее недействительно, то можно обратиться с иском в народный суд. Стороны обязаны выполнять вступившие в юр. силу судебные решения, арбитражные решения, примирительные документы; в отношении стороны, отказывающиеся их выполнять, народный суд по обращении другой стороны принимает меры к принудительному исполнению.

Ст.129. Срок предъявления иска или заявления в арбитраж в связи со спорами по межд. договорам о торговле товарами и экспорте-импорте техники определяется в четыре года с момента, когда сторонам стало известно или должно стать известно о том, что их права оказались ущемленными.

Отдельные виды договоров.

*Глава 9. Договор купли-продажи.*

Ст.130. Договором купли-продажи признается договор, по которому продавец перемещает право собственности на предмет договора покупателю, а покупатель выплачивает за это соответствующую цену в денежном выражении.

Ст.131. Кроме содержания, перечисленного в статье 12 настоящего Закона, договор купли-продажи может включать статьи, касающиеся упаковки, критериев и способов приемки, способа расчетов, языков, на котором составлен договор, действия договора и др.

Ст.132. Продаваемый товар должен принадлежать продавцу или же продавец должен иметь право им распоряжаться. Товар, на передачу которого, в соответствии с законом или адм. актам, существует запрет или ограничения, передается в соответствии с установленным порядком.

Ст.133. Право собственности на товар переходит с момента передачи его покупателю, за исключением случаев, предусмотренных законом или условиями договора.

Ст.134. В договоре купли-продажи стороны могут согласовать положение о том, что до осуществления покупателем платежей или выполнения им других обязательств право собственности на товар принадлежит продавцу.

Ст.135. Продавец должен выполнить свои обязательства по передаче покупателю товара или документации на его получение, а также по передаче прав собственности на товар.

Ст.136. Продавец, по согласованию сторон или в соответствии со сложившейся коммерческой практикой, должен передать покупателю другую документацию и материалы, относящиеся к товару.

Ст.137. Право интеллектуальной собственности продавца на такой товар, как компьютерное программное обеспечение и др., за исключением случаев, предусмотренных законом или согласованных между сторонами, к покупателю не переходит.

Ст.138. Продавец передает товар в согласованный срок. В случае, если для передачи товара предусмотрен период времени, то товар может быть передан в любое время в пределах этого периода.

Ст.139. В случае, если срок передачи товара сторонами не определен или определен недостаточно ясно, в действие вступают ст.61-62 (п.4) настоящего Закона.

Ст.140. Временем передачи товара, который уже находился в распоряжении покупателя к моменту заключения договора, признается время вступления договора в силу.

Ст.141. Продавец передает товар в согласованном месте. В случае, если место передачи товара сторонами не определено или определено недостаточно ясно и его невозможно установить, на основании статьи 61 настоящего Закона, действуют следующие положения:

1. В случае, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара, то местом передачи товара признается место сдачи товара первому перевозчику, доставляющему его покупателю.

2. В случае, когда транспортировка товара не требуется и при заключении договора продавец и покупатель знают о месте нахождения товара, то товар передается продавцом в месте нахождения товара; если место нахождения товара неизвестно, то товар передается в месте хозяйственной деятельности продавца на момент заключения договора.

Ст.142. Риск гибели, повреждения, утраты товара до момента его передачи несет продавец, после момента передачи — покупатель, за исключением случаев, предусмотренных законом или договоренности сторон.

Ст.143. Если по вине покупателя товар не может быть передан в срок, установленный в договоре, то риск гибели, повреждения, утраты товара в период, начиная с даты передачи товара, установленной в договоре, до времени его реальной передачи несет покупатель.

Ст.144. С момента вступления договора в силу, риск гибели, повреждения, утраты проданного товара, находящегося в процессе транспортировки, за исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, несет покупатель.

Ст.145. В случае, если место передачи товара сторонами не определено или определено недостаточно ясно и, как указано в статье 141 (п.2 ч.1) настоящего Закона, предусмотрена обязанность продавца по доставке товара, после сдачи товара первому перевозчику, риск гибели, повреждения, утраты товара несет покупатель.

Ст.146. Если, по согласованию сторон или как оказано в статье 141 (п.2 ч.2) настоящего Закона, товар находится в месте его передачи, а покупатель, в нарушение договора, не принял товар, то риск гибели, повреждения, утраты товара с момента нарушения договора несет покупатель.

Ст.147. Непредставление продавцом, в нарушение договора, документации и материалов, относящихся к товару, не оказывает влияния на перевод риска гибели, повреждения, утраты товара.

Ст.148. Если качество поставляемого товара не отвечает требованиям и это ведет к невыполнению цели договора, то покупатель может отказаться принять товар или расторгнуть договор. В этом случае риск гибели, повреждения, утраты товара несет продавец.

Ст.149. Если риск повреждения, гибели, утраты товара несет покупатель, то это не отражается на праве покупателя требовать от продавца взять на себя ответственность за нарушение договора, если выполнение продавцом долговых обязательств не соответствует согласованным критериям.

Ст.150. Продавец несет ответственность за то, чтобы третье лицо не смогло предъявить покупателю каких-либо прав на переданный товар, за исключением оговоренных законом случаев.

Ст.151. В случае, если покупатель во время заключения договора знает или должен знать о правах на товар третьего лица, то продавец не несет ответственности, по статье 150 настоящего Закона.

Ст.152. Если продавец располагает точными данными о том, что третье лицо может предъявить права на товар, то продавец может приостановить соответствующую оплату, за исключением случаев, когда продавец предоставляет надлежащие гарантии.

Ст.153. Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует условиям договора. При продаже товара по описанию, качественные параметры товара должны соответствовать указанным в описании.

Ст.154. В случае, если качество товара сторонами не определено или определено недостаточно ясно и вопросы качества не могут быть решены на основании статьи 61 настоящего Закона, то применяется положение статьи 62 (ч.1) настоящего Закона.

Ст.155. В случае несоответствия передаваемого продавцом товара качественным параметрам, покупатель может, в соответствии со статьей 111 настоящего Закона, требовать ответственности за несоблюдение договора.

Ст.156. Продавец должен передать товар, упакованный, в соответствии со способом, предусмотренным условиями договора. Если способ упаковки сторонами не определен или определен недостаточно ясно и он не может быть установлен на основании статьи 61 настоящего Закона, товар упаковывается общепринятым способом, а при отсутствии такового — способом, который обеспечит сохранность товара.

Ст.157. Покупатель при получении товара в согласованный срок проводит его проверку. Если срок не определен, то проверка должна проводиться своевременно.

Ст.158. Если срок проверки согласован сторонами, то покупатель должен в согласованный срок известить продавца о несоответствии количества и качества товара условиям договора. При нежелании покупателя известить продавца, количество и качество товара признается соответствующим условиям договора.

Если срок проверки не согласован сторонами, то покупатель должен в разумный срок известить продавца об обнаруженном или должно быть обнаруженном несоответствии количества и качества товара условиям договора. Если покупатель в разумный срок не известил продавца или если не известил продавца в течение 2 лет с момента получения товара, то количество и качество товара признается соответствующим условиям договора. Однако для товаров с гарантией срока качества действует гарантийный срок качества и не действует вышеназванный срок в два года.

Если продавцу известно или должно быть известно о том, что поставляемый им товар не соответствует условиям договора, то в отношении покупателя не действуют вышеуказанные ограничения по срокам извещения продавца.

Ст.159. Покупатель должен произвести оплату в соответствии со стоимостью, определенной в договоре. Если стоимость товара не определена или определена недостаточно ясно, то вступают в действие статьи 61, 62 (п.2) настоящего Закона.

Ст.160. Покупатель должен произвести оплату в месте, определенном в договоре. Если место оплаты не определено или определено недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, покупатель должен производить оплату в месте хозяйственной деятельности продавца. Однако если, по договоренности, оплата обуславливается передачей товара или передачей документов на получение товара, то оплата производится по месту передачи товара или передачи документов на получение товара.

Ст.161. Покупатель должен произвести оплату в срок, указанный в договоре. Если срок оплаты не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, покупатель производит оплату одновременно с передачей товара или документов на его получение

Ст.162. В случае передачи продавцом товара сверх количества, установленного договором, покупатель может принять или отказаться от получения лишнего товара. В случае получения покупателем лишнего товара, оплата за него производится по ценам, установленным и договором. Об отказе продавца получить лишний товар необходимо своевременно известить продавца.

Ст.163. Доход с товара за счет процентов, полученный до его передачи, переходит в собственность продавца; доход с товара за счет процентов, полученный после его передачи, отходит в собственность покупателя.

Ст.164. Действие договоров, расторгнутых по причине несоответствия основного товара условиям договора, распространяется на сопутствующий товар.

Действие договоров, расторгнутых по причине несоответствия сопутствующего товара условиям договора, не распространяется на основной товар.

Ст.165. Если в общем количестве товара одна единица товара не соответствует условиям договора, то покупатель может расторгнуть договор на данную единицу товара. Однако если изъятие данной единицы товара наносит ощутимый ущерб стоимости всего товара, стороны могут расторгнуть договор на общее количество товара.

Ст.166. Если продавец передает товар партиями и одна из партий не передается или передача не соответствует условиям договора, что ведет к невыполнению цели договора, то покупатель может расторгнуть договор на эту партию товара.

Если продавец не передает одну из партий товара или передача не соответствует условиям договора, что приводит к невыполнению цели договора при последующих поставках остальных партий, то покупатель может расторгнуть договор на эту партию товара, а также на последующие партии товара.

Если покупатель расторгает договор на одну из партий товара и эта партия взаимосвязана со всеми остальными, то можно расторгать договор по уже переданным и еще не переданным партиям.

Ст.167. Если при оплате товаров в рассрочку сумма непоплаченных истекших платежей составляет одну пятую цены товара, то продавец может требовать от покупателя полной оплаты или расторжения договора.

Расторгнувший договор продавец может требовать от покупателя оплатить расходы по использованию товара.

Ст.168. При продаже товаров по образцам, стороны обеспечивают их сохранность, а также могут представлять описания качества образцов. Передаваемый продавцом товар должен соответствовать качеству образцов и их описанию.

Ст.169. Если при продаже товаров по образцам покупателю не известно о скрытом дефекте образца, то качество передаваемого продавцом товара (даже если передаваемый товар соответствует образцу) все равно должно отвечать обычным стандартам, принятым для данной категории товара.

Ст.170. При продаже товара с испытательным сроком стороны определяют испытательный срок. Если этот срок не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, то он определяется продавцом.

Ст.171. В пределах испытательного срока покупатель может купить товар или отказаться от его покупки. Если по истечении испытательного срока покупатель не заявил о своих намерениях в отношении товара, то товар считается приобретенным.

Ст.172. Права и обязательства сторон при тендерных торгах, а также процедуру тендеров регламентируют положения соответствующего закона и административно-правовых актов.

Ст.173. Права и обязательства сторон при аукционной продаже, а также процедуру проведения аукционной продажи регламентируют положения соответствующего закона и административно-правовых актов.

Ст.174. В случае, если законом предусмотрен регламент для других компенсационных договоров, то действует этот регламент. В случае его отсутствия, действуют соответствующие положения договора купли-продажи.

Ст.175. При бартерной торговле, передача права собственности на товар регламентируется соответствующими положениями договора купли-продажи.

*Глава 10. Договоры энергоснабжения, водоснабжения, газоснабжения, теплоснабжения.*

Ст.176. Договор энергоснабжения – договор, по которому поставщик электроэнергии обязуется подавать потребителю энергию, а потребитель обязуется оплачивать расходы за потребленную электроэнергию.

Ст.177. Договор энергоснабжения включает в себя положения о способе подачи электроэнергии, качестве, времени ее подачи, количестве, адресе, характере, способе измерения, цены электроэнергии, способах расчета за потребленную электроэнергию, ответственности за сохранность энергоснабжающего оборудования.

Ст.178. Место выполнения договора энергоснабжения устанавливается по договоренности сторон. Если стороны не определили или определили его неясно, то местом выполнения договора считается место, где прекращает действовать имущественное право на энергоснабжающее оборудование.

Ст.179. Поставщик электроэнергии обязан подавать энергию, в соответствии с установленными гос. стандартами качества и условиями договора, и обеспечивать безопасность энергоснабжения.

Если в результате нарушения поставщиком электроэнергии установленных гос. стандартов качества электроэнергии и договора безопасного

электроснабжения нанесен ущерб абоненту, то ответственность за возмещение ущерба несет поставщик электроэнергии.

Ст.180. Если из-за проверки и ремонта оборудования энергоснабжения или по причине законного лимитирования подачи энергии, а также незаконного пользования потребителем электроэнергией энергоснабжающей организации необходимо прервать подачу энергии, то необходимо, в соответствии с существующими гос. нормами, заблаговременно известить об этом потребителя. Если в результате неизвещения потребителя ему был нанесен ущерб, то ответственность за возмещение ущерба несет поставщик электроэнергии.

Ст.181. При перерывах с подачей энергии, связанных со стихийными бедствиями, поставщик электроэнергии должен, руководствуясь соответствующими государственными положениями, своевременно произвести ремонт. Если ремонт своевременно не произведен и этим был нанесен ущерб потребителю, то ответственность за возмещение ущерба несет поставщик электроэнергии.

Ст.182. Потребитель электроэнергии обязан, согласно соответствующим гос. положениям и договору энергоснабжения между сторонами, своевременно вносить плату за потребленную электроэнергию. В случае просрочки с оплатой, потребитель обязан по договору энергоснабжения, заплатить неустойку.

Если после предупреждения потребитель в разумные сроки по-прежнему не платит за потребленную электроэнергию и не уплачивает неустойку, то поставщик электроэнергии может в установленном государством порядке прервать подачу электроэнергии.

Ст.183. Потребитель электроэнергии обязан пользоваться электроэнергией, соблюдая правила безопасности и согласно соответствующим гос. нормам и условиям договора между сторонами. Нарушение потребителем соответствующих гос. норм и условия договора, равно как и правил безопасности при потреблении электроэнергии, нанесшее ущерб поставщику электроэнергии, влечет за собой ответственность потребителя по компенсации ущерба.

Ст.184. В договорах водоснабжения, газоснабжения, теплоснабжения применяются соответствующие положения договора энергоснабжения.

#### *Глава 11. Договор дарения.*

Ст.185. Договор дарения – договор, по которому даритель безвозмездно передает свою собственность одаряемому, который заявляет о приеме дара.

Ст.186. Даритель до момента перемещения прав на даримую собственность может отменить дар.

К договорам дарения, имеющим характер исполнения морального долга, направленным на общественную пользу (преодоление последствий стихийных бедствий, поддержка бедных), или прошедшим нотариальное заверение, предыдущая статья не применяется.

Ст.187. В случае, если для даримого имущества по закону предусмотрена процедура регистрации, необходимо проделать соответствующую процедуру.

Ст.188. Если даритель по договорам, имеющим характер исполнения морального долга, направленным на общественную пользу (преодоление

последствия стихийных бедствия, поддержка бедных) и прошедших нотариальное заверение, не передает даримую собственность, то одаряемый может потребовать его передать.

Ст.189. В случае, если сознательный умысел или оплошность дарителя вызовет разрушение, утерю даримого имущества, то ответственность за возмещение ущерба несет даритель.

Ст.190. Дарение может быть связано с дополнительными обязательствами.

При наличии дополнительных обязательств, одаряемый должен выполнить свои обязательства в соответствии с условиями договора.

Ст.191. За дефекты, имеющиеся у даримого имущества, даритель ответственности не несет. При дарении, связанном с дополнительными обязательствами, в случае наличия дефектов у даримого имущества, даритель несет ответственность в пределах дополнительных обязательств в объеме, предусмотренном для продавца.

В случае, если даритель намеренно не известил о наличии дефекта или гарантировал отсутствие дефекта, что нанесло ущерб одаряемому, ответственность за возмещение ущерба несет даритель.

Ст.192. Даритель может отменить дарение, если одаряемый: серьезно попирает права дарителя или его близких родственников; не выполняет свои обязательства по материальному содержанию дарителя; не выполняет обязательства, установленные в договоре дарения. Право дарителя отменить дарение действует в течение года с того момента, как он узнает или должен узнать о причинах, которые могут вызвать отмену дарения.

Ст.193. Если противозаконные действия одаряемого привели к смерти дарителя или утрате им способности к выполнению гражданских прав, право отменить дарение принадлежит наследникам или опекуну дарителя.

Право наследников или опекуна по отмене дарения действует в течение шести месяцев с того момента, как им стало известно или должно стать известно о причинах, которые могут вызвать отмену дарения.

Ст.194. При отмене дарения, сторона, отменившая дарение, может потребовать от одаряемого возвращения подаренного имущества.

Ст.195. В случае заметного ухудшения материального положения дарителя, серьезно сказавшегося на его производственной деятельности и на условиях жизни его семьи, даритель может отказаться от дальнейшего выполнения обязательств дарения.

#### *Глава 12. Договор займа.*

Ст.196. Договор займа – договор, по которому заемщик делает заем у займодавца с обязательством возвратить его в срок и выплатить проценты.

Ст.197. Договор займа заключается в письменной форме, за исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, являющимися физическими лицами.

Договором займа предусматриваются вид займа, вид валюты, назначение займа, сумма займа, проценты по займу, срок займа, способ возвращения займа.

Ст.198. При заключении договора займа займодавец может потребовать у заемщика предоставления гарантий. Гарантии предоставляются в соответствии с положениями «Закона КНР о гарантиях».

Ст.199. При заключении договора займа заемщик по требованию займодавца должен предоставить реальные данные о фин. и хозяйственной деятельности, связанной с получением займа.

Ст.200. Проценты по займу из суммы займа предварительно не удерживаются. При предварительном удержании процентов из суммы займа, расчет процентов производится с реальной суммы займа, который, за исключением процентов, предоставляется полностью.

Ст.201. В случае, если займодавец предоставляет заем с нарушением оговоренных договором сроков суммы, то займодавец несет ответственность по возмещению возможного ущерба заемщика.

Если заемщик получает заем не в соответствии с согласованным сроком и суммой, то проценты должны выплачиваться в соответствии с согласованными в договоре сроком и суммой займа.

Ст.202. Займодавец в соответствии с условиями договора может осуществлять проверку и контроль использования займа. Заемщик в соответствии с условиями договора обязан регулярно предоставлять займодавцу соответствующие фин.-бухгалтерские отчеты.

Ст.203. В случае использования займа в целях, не предусмотренных условиями договора, займодавец может в соответствии с договором прекратить выдачу займа, потребовать досрочного возврата займа или расторгнуть договор.

Ст.204. Проценты фин. учреждения, выдающего заем, останавливаются в пределах, которые определены Центральным народным банком К. для процентов по кредитам.

Ст.205. Заемщик должен выплачивать проценты в соответствии со сроком, указанным в договоре. Если срок выплаты процентов не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, то проценты, если срок займа не достигает года, выплачиваются одновременно с возвратом суммы займа.

Если срок займа превышает один год, то проценты выплачиваются по истечении каждого года, а если оставшийся срок — менее года, то выплата оставшихся процентов производится одновременно с возвратом суммы займа.

Ст.206. Заемщик должен вернуть сумму займа в срок, указанный в договоре. Если срок возврата суммы займа не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, заемщик может вернуть сумму займа в любое время; займодавец может официально напомнить заемщику о возврате суммы займа в разумный срок.

Ст.207. Если в срок, указанный в договоре, заемщик не может вернуть сумму займа, то он выплачивает, по условиям договора и соответствующим гос. нормам, проценты по займу в соответствии с реальным сроком займа.

Ст.208. В случае досрочного возвращения заемщиком суммы займа, за исключением случаев отдельно согласованных между сторонами, проценты по займу рассчитываются в соответствии с реальным сроком займа.

Ст.209. Заемщик может до истечения срока займа обратиться к займодавцу с просьбой о его продлении. При согласии займодавца, срок займа продлевается.

Ст.210. Договор займа между физ. лицами вступает в силу с момента предоставления займодавцем займа.

Ст.211. Если в договоре займа между физ. лицами не согласована выплата процентов или согласована нечетко, то это рассматривается как отсутствие положения о выплате процентов.

Проценты по договору займа между физическими лицами не должны нарушать соответствующих гос. норм относительно ограничения процентных ставок по займам.

### *Глава 13. Договор аренды.*

Ст.212. Договор аренды — договор, по которому арендодатель на арендную плату предоставляет арендатору объект аренды в пользование или для получения дохода.

Ст.213. Договор аренды включает в себя положения, касающиеся наименования имущества, его количества, назначения, срока аренды, сроков и способов внесения арендной платы, ремонта имущества.

Ст.214. Срок аренды, определенный сторонами в договоре, не должен превышать 20 лет. Договор аренды, заключенный на срок, превышающий 20 лет, считается заключенным на 20 лет.

По истечении договора аренды, стороны могут его продлить, однако новый срок аренды не должен превышать 20 лет с момента продления договора.

Ст.215. Договор аренды на срок более 6 месяцев должен заключаться в письменной форме. В случае, если договор аренды не был заключен в письменной форме, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок.

Ст.216. Арендодатель обязан предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора, а также в период аренды поддерживать имущество в состоянии, соответствующем его назначению.

Ст.217. Арендатор должен использовать имущество в порядке, предусмотренном условиями договора. Если порядок использования имущества не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, имущество используется в соответствии с его качественными параметрами.

Ст.218. В случае, если арендатор использовал имущество в порядке, предусмотренном условиями договора или в соответствии с его качественными параметрами и в результате этого имуществу был причинен ущерб, то арендатор не несет ответственности за порчу имущества.

Ст.219. В случае, если арендатор использовал имущество не в порядке, предусмотренном условиями договора или не в соответствии с его качественными параметрами и в результате этого имуществу был причинен ущерб, арендодатель может расторгнуть договор и потребовать возмещения ущерба.

Ст.220. Если иное не определено договором, арендодатель выполняет обязательства по ремонту имущества.

Ст.221. В случае, если имущество нуждается в ремонте, арендатор может требовать от арендодателя проведения ремонта в разумный срок. Если арендодатель не выполняет своих обязательств, связанных с ремонтом, арендатор может провести его самостоятельно, при этом расходы, связанные с проведением такого ремонта, относятся за счет



арендодателя. Если ремонт имущества повлиял на его использование арендатором, необходимо соответственно снизить арендную плату или продлить срок аренды.

Ст.222. Арендатор обязан должным образом обеспечить сохранность имущества. Если арендатор не выполнил свои обязательства, связанные с обеспечением сохранности имущества, что привело к его разрешению, повреждению или утере, то арендатор несет ответственность за возмещение ущерба.

Ст.223. Арендатор, с согласия арендодателя, может производить улучшение или дооборудование имущества.

В случае, если арендатор произвел модернизацию или дооборудование имущества без согласия арендодателя, арендодатель может потребовать восстановления имущества в первоначальном виде или возмещение ущерба.

Ст.224. Арендатор, с разрешения арендодателя, может передать имущество в аренду третьему лицу. В случае субаренды имущества, договор аренды между арендатором и арендодателем продолжает оставаться в силе. В случае нанесения ущерба имуществу третьим лицом, ответственность за возмещение ущерба несет арендатор.

В случае субаренды имущества арендатором без согласия арендодателя, арендодатель может расторгнуть договор.

Ст.225. Если иное не предусмотрено договором, доходы, полученные арендатором в период аренды в результате использования арендованного имущества, переходят в собственность арендатора.

Ст.226. Арендатор обязан вносить арендную плату в соответствии со сроком, определенным в договоре. Если срок внесения арендной платы не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, арендная плата вносится по истечении срока аренды, если срок аренды меньше одного года. Если срок аренды превышает 1 год, то арендная плата выплачивается по истечении каждого года, а если оставшийся срок — менее года, то выплата оставшихся процентов производится по истечении срока аренды.

Ст.227. В случае, если арендатор без уважительных причин не внес или задержал внесение арендной платы, арендодатель может потребовать от арендатора ее внесения в разумное время. В случае просрочки и невнесения арендной платы, арендодатель может расторгнуть договор.

Ст.228. Если заявление прав на имущество третьим лицом влияет на использование данного имущества с целью получения прибыли, то арендатор может потребовать снижения или невыплаты арендной платы.

О заявлении прав на имущество третьим лицом арендатор должен своевременно информировать арендодателя.

Ст.229. Изменение прав собственности на арендуемое имущество во время аренды не влияет на действие договора.

Ст.230. При продаже арендодателем арендованных зданий (помещений) арендодатель в разумный срок до момента продажи извещает об этом арендатора. Арендатор на равных условиях имеет преимущественное право покупки этих зданий (помещений).

Ст.231. Если не по вине арендатора происходит частичное или полное разрешение и утрата имущества, то арендатор может потребовать уменьшить арендную плату или не выплачивать арендную плату. Если из-за частичного или полного разрешения, утраты имущества, невозможно выполнить договор, то арендатор может расторгнуть договор.

Ст.232. Если срок аренды не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, то договор аренды считается заключенным на неопределенный срок. Стороны могут в любое время расторгнуть договор, однако арендодатель должен в разумный срок известить об этом арендатора.

Ст.233. Арендатор может в любое время расторгнуть договор, если имущество угрожает его безопасности или здоровью, даже при том, что во время заключения договора арендатор хорошо знал о несоответствии качественных характеристик имущества.

Ст.234. Если арендатор в период аренды здания (помещения) умер, то лица, совместно проживавшие с ним до его смерти, могут арендовать данное здание (помещение) в соответствии с ранее заключенным договором аренды.

Ст.235. По истечении срока аренды арендатор должен вернуть арендованное имущество. Состояние возвращаемого имущества должно соответствовать определенному в договоре или тому состоянию, которое имущество должно иметь после использования.

Ст.236. Если по истечении срока аренды арендатор продолжает использовать имущество, а арендодатель не высказывает возражений, то договор аренды остается в силе и считается заключенным на неопределенный срок.

#### *Глава 14. Договор фин. аренды.*

Ст.237. Договор лизинга — договор, который заключается арендодателем на предоставление имущества арендатору за плату в пользование и для получения прибыли.

Ст.238. Содержание договора лизинга включает следующие положения: наименование, количество, параметры, тех. характеристики и способы проверки арендуемого имущества, срок аренды, структуру, сроки и форму выплаты арендной платы, вид валюты, возврат имущества по истечении срока аренды.

Договор фин. аренды составляется в письменной форме.

Ст.239. Предмет договора лизинга (имущество) аналогичен предмету договора купли-продажи. Продавец, по условиям договора, должен передать имущество арендатору. Арендатор обладает всеми правами и несет обязанности по получению имущества, которые предусмотрены для покупателя.

Ст.240. По договоренности между арендодателем, продавцом и арендатором, право на рекламацию, связанную с невыполнением продавцом своих обязательств по договору, может быть передано арендатору. Арендодатель оказывает содействие арендатору в осуществлении этого права.

Ст.241. Договор купли-продажи, заключенный арендодателем по требованию арендатора, не может быть изменен арендодателем по своему усмотрению. Для изменения соответствующего договора между арендодателем и арендатором, арендодатель должен получить согласие арендатора.

Ст.242. Арендодатель обладает правом собственности на арендованное имущество. В случае банкротства арендатора, оно не может быть отнесено к имуществу банкрота.

Ст.243. Если арендодатель и арендатор не договариваются об арендной плате, арендная плата определяется в соответствии с полной или большей частью себестоимости закупаемого для аренды имущества и разумной прибыли арендодателя.

Ст.244. В случае, если имущество не соответствует условиям договора или целям, для которых его предполагается использовать, арендодатель ответственности не несет, за исключением случаев, когда арендатор при выборе имущества пользовался квалификационной оценкой арендодателя или если арендодатель принимал участие в выборе имущества.

Ст.245. Арендодатель гарантирует арендатору право собственности и пользования имуществом.

Ст.246. Если в период, когда арендованное имущество находилось в собственности арендатора, его использованием был нанесен ущерб имуществу или здоровью третьего лица, то арендодатель ответственности не несет.

Ст.247. Арендатор обязан должным образом содержать имущество. В период срока аренды арендатор несет обязанности по ремонту имущества.

Ст.248. Арендатор обязан вносить арендную плату в соответствии со сроком, определенным в договоре. Если арендатор, после официального напоминания, в разумный срок по-прежнему не внес арендную плату, арендодатель может потребовать внесения арендной платы в полном объеме, а также может расторгнуть договор и возвратить имущество обратно.

Ст.249. Договором аренды может быть предусмотрено, что по истечении срока аренды арендованное имущество переходит в собственность арендатора. Если после расторжения договора и возвращения имущества вследствие того, что арендатор уже выплатил большую часть арендной платы, но не может выплатить остаток, стоимость возвращенного имущества превышает размер задолженности арендатора по арендной плате и другим расходам, он может потребовать частичного возврата стоимости имущества.

Ст.250. Арендодатель и арендатор могут договориться о возврате имущества по истечении срока аренды. При отсутствии такой договоренности или нечеткой договоренности и если это не определено ст. 61 настоящего Закона, право собственности на имущество возвращается арендодателю.

#### *Глава 15. Договор подряда.*

Ст.251. Договор подряда – договор, по которому подрядчик, в соответствии с требованиями заказчика, выполняет определенную работу и сдает ее результаты заказчику, а заказчик осуществляет оплату работы.

Договор подряда может заключаться на переработку, изготовление, ремонт, копировальные, проверочные, экспертные работы и др.

Ст.252. Договор подряда включает статьи о предмете договора, количестве, качестве, оплате, виде подряда, обеспечении материалами, сроке выполнения подряда, способах и критериях приемки и др.

Ст.253. Подрядчик выполняет основную работу с использованием своего оборудования, тех. средств и рабочей силы. Кроме случаев, отдельно

согласованных сторонами. В случае передачи подряда на основную работу третьему лицу, ответственность перед заказчиком за результаты работы, выполненные третьим лицом, несет подрядчик. Если согласие заказчика не получено, он может аннулировать договор.

Ст.254. Подрядчик может передавать подряд на выполнение вспомогательных работ третьему лицу. В случае передачи подряда на вспомогательные работы третьему лицу, ответственность за результаты работы, выполненные третьим лицом, несет подрядчик.

Ст.255. При использовании для работы материала подрядчика, его отбор должен проводиться в соответствии с условиями договора и при соответствующей проверке со стороны заказчика.

Ст.256. При использовании для работы материала заказчика, он должен поставляться заказчиком в соответствии с условиями договора. Подрядчик должен своевременно провести проверку предоставленного заказчиком материала. В случае, если было обнаружено его несоответствие условиям договора, необходимо своевременно известить заказчика о необходимости замены или пополнения материал, либо принять иные меры для исправления ситуации.

Подрядчик не должен самовольно производить замену предоставленного заказчиком материала, а также не требующих ремонта узлов и деталей.

Ст.257. Если подрядчик считает, что представленные заказчиком чертежи или тех. требования являются несоответствующими, необходимо своевременно сообщить об этом заказчику. Если из-за промедления с ответом заказчика подрядчику был причинен ущерб, то заказчик должен возместить ущерб.

Ст.258. Если изменения требований заказчика к выполняемой работе, сделанные уже после ее начала, повлекли за собой ущерб подрядчику, то подрядчик должен возместить ущерб.

Ст.259. В случае, если подрядчику для выполнения работ необходимо содействие заказчика, заказчик несет обязательства по оказанию такого содействия.

В случае, если заказчик не выполняет свои обязательства по оказанию содействия, что приводит к невозможности для подрядчика выполнить работу, подрядчик может обратиться с офиц. напоминанием заказчику о необходимости выполнения им своих обязательств в разумное время, либо перенести срок окончания выполнения обязательств; в случае просрочки и невыполнения заказчиком своих обязательств, подрядчик может расторгнуть договор.

Ст.260. Подрядчик в ходе выполнения работ при необходимости контролируется и проверяется заказчиком. Проверка и контроль со стороны заказчика не должны служить помехой подрядчику в выполнении им обычных работ.

Ст.261. По завершении работ, подрядчик должен сдать заказчику результаты работы вместе с необходимыми техническими материалами и соответствующим сертификатом качества. Заказчик должен осуществить приемку результатов работы.

Ст.262. В случае, если сданные подрядчиком результаты работы не соответствуют стандартам качества, заказчик может потребовать ремонта, повторного выполнения работ, уменьшения оплаты, возмещения ущерба в качестве ответственности за нарушение договора.

Ст.263. Заказчик должен произвести оплату в соответствии со сроком, определенным договором. Если срок оплаты не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, заказчик производит оплату одновременно со сдачей результатов работы; при частичной сдаче результатов работы, заказчик производит соответствующую оплату.

Ст.264. При неоплате заказчиком результатов работы подрядчика или стоимости материалов, подрядчик обладает правом удержания результатов работы, за исключением случаев, отдельно согласованных сторонами.

Ст.265. Подрядчик обязан должным образом обеспечить сохранность материала, предоставленного заказчиком и результаты завершенной работы. В случае их порчи, уничтожения или утраты, подрядчик несет ответственность за возмещение ущерба.

Ст.266. Подрядчик, по требованию заказчика, должен соблюдать конфиденциальность. Без разрешения заказчика, подрядчик не должен оставлять у себя копии документов или тех. материалы.

Ст.267. Коллективный подрядчик несет солидарную ответственность перед заказчиком, за исключением случаев отдельно согласованных между сторонами.

Ст.268. При условии возмещения ущерба подрядчику, заказчик может в любое время расторгнуть договор подряда.

#### *Глава 16. Договор строительного подряда.*

Ст.269. Договор строительного подряда — договор, по которому подрядчик обязуется выполнить строительные работы, а заказчик уплатить их.

Договор строительного подряда включает договоры подряда на проведение проектных и изыскательских работ, строительства.

Ст.270. Договор строительного подряда заключается в письменной форме.

Ст.271. Тендер на получение строительного подряда проводится открыто, честно на равных условиях, на основании соответствующих законодательных актов.

Ст.272. Заказчик может либо заключить с генеральным подрядчиком договор строительного подряда, либо заключить с изыскателем, проектировщиком, строителем, отдельные договоры подряда на проведение проектных и изыскательских работ, строительства. Заказчик не может делить на несколько частей строительные работы, выполняемые одним подрядчиком, для передачи их нескольким подрядчикам.

Ген. подрядчик или подрядчик на проведение проектных изыскательских работ, строительства, с согласия заказчика, может передавать часть своих подрядных работ на выполнение третьему лицу. Третье лицо и ген. подрядчик или подрядчик на проведение проектных и изыскательских работ, строительства несут солидарную ответственность перед заказчиком за результаты работы.

Подрядчик не может передавать третьему лицу свой подряд на строит. работы полностью или после его разбивки раздельно в виде субподряда.

Подрядчику запрещается субподрядная передача работ организации, не обладающей соответствующими квалификационными условиями. Субподрядной организации запрещается последующий субподряд своего объема работ. Монтаж ос-

новных конструкции строительства выполняется подрядчиком самостоятельно.

Ст.273. Гос. контракт на выполнение строительного подряда заключается в соответствии с процедурой, установленной государством, и на основе гос. инвестиционного плана, технико-эконом. обоснования.

Ст.274. Договор подряда на проведение проектных и изыскательских работ включает статьи, определяющие сроки передачи базового материала для проведения проектных и изыскательских работ, сроки передачи проектной документации, включая ориентировочную смету, требования к качеству проектирования, расходы на проведение проектных или изыскательских работ; другие вспомогательные условия.

Ст.275. Договор подряда на проведение строительных и монтажных работ включает статьи, определяющие объем инженерных работ; сроки проведения строительства; сроки начала и окончания промежуточных работ; качество и стоимость инженерных работ; сроки передачи тех. материалов; ответственность за поставку материалов и оборудования; финансирование и расчеты: порядок приемки, сроки гарантии качества и объем гарантийного обслуживания и взаимодействие сторон.

Ст.276. При необходимости надзора за строительством заказчик должен в письменной форме заключить договор поручения с контролирующей организацией о надзоре за строительством. Права и обязанности, а также юр. ответственность заказчика и контролирующей организации определяются положениями договора поручения настоящего Закона и иными соответствующими законами и адм. законодательными актами.

Ст.277. Заказчик может в любое время осуществлять проверку темпов и качества строительства, если это не связано с созданием помех подрядчику в проведении им повседневных работ.

Ст.278. Для проверки результатов скрытых работ об их проведении, подрядчик до их начала должен известить заказчика. Если заказчик своевременно не проверил результаты этих работ, подрядчик может отложить сроки инженерных работ и имеет право потребовать компенсации убытков, связанных с прекращением работ и простоем.

Ст.279. Приемка строительных работ заказчиком осуществляется своевременно, после из завершения по рабочим чертежам и инструкциям, в соответствии с государственными нормами приемки строительных работ и государственными стандартами качества. В случае удовлетворительных результатов приемки, заказчик обязан, в соответствии с условиями договора, произвести оплату и принять объект строительства. Объекты строительства передаются в эксплуатацию после завершения строительных работ, по удовлетворит. результатам приемки. Не допускается передача в эксплуатацию объектов, не прошедших приемку либо с неудовлетворительными результатами приемки.

Ст.280. В случае, если низкое качество проведения проектных и изыскательских работ или несвоевременная передача документов проектных и изыскательских работ повлекли за собой продление срока строительства и тем самым был нанесен ущерб заказчику, то организация, проводившая проектные и изыскательские работы, должна либо исправить их результаты, либо снизить стоимость

или провести эти работы безвозмездно и возместить ущерб.

Ст.281. Если по вине подрядчика качество объекта строительства не соответствует условиям договора, заказчик имеет право потребовать от подрядчика в разумный срок провести безвозмездный ремонт или вернуть объект заказчика для перестройки. За нарушение сроков сдачи объекта, связанное с проведением ремонта, перестройки, подрядчик несет ответственность как за нарушение договора.

Ст.282. Если по вине подрядчика качество объекта строительства в течение разумного срока эксплуатации привело к нанесению ущерба имуществу и здоровью людей, то ответственность за возмещение ущерба ложится на подрядчика.

Ст.283. Если заказчик предоставил материалы, оборудование, рабочий площади, фондовые средства, тех. документацию, не в соответствии со сроками и условиями, установленными в договоре, подрядчик может требовать перенесения сроков работ и возмещения ущерба, связанного с остановкой или простоем в работе.

Ст.284. Если простой или снижение темпов работы произошли по вине заказчика, то он должен принять меры для уменьшения или возмещения ущерба, компенсации реальных расходов и ущерба подрядчика, связанных с остановкой или простоем в работе, спекуляцией на провозе товаров, перевозкой оборудования, замораживанием материалов и конструктивных элементов.

Ст.285. Если по причине изменения планов заказчика поставленные им материалы оказались непригодными или же условия для проведения проектных и изыскательских работ были предоставлены не в установленные сроки, что привело к повторному выполнению этих работ, простоем или перепроектированию, то заказчик оплачивает расходы в соответствии с реальным объемом проведенных проектных и изыскательских работ.

Ст.286. Если после завершения строительных работ заказчик не производит оплату в соответствии с условиями договора, то подрядчик может обратиться к заказчику с офиц. напоминанием проинвестировать оплату в разумный срок. В случае просрочки и неоплаты, подрядчик может договориться с заказчиком о переводе стоимости объекта в денежный эквивалент или о продаже объекта с аукциона, либо направить заявку в народный суд о продаже объекта с аукциона в соответствии с законом. В этом случае стоимость строительных работ возмещается подрядчику из суммы денежного эквивалента или из суммы аукционной стоимости строительного объекта в первую очередь.

Ст.287. Во всем, что не предусмотрено настоящей Главой, следует руководствоваться соответствующими статьями о договоре подряда.

#### *Глава 17. Договор перевозки.*

##### **1. Общие положения.**

Ст.288. Договор перевозки — договор, по которому перевозчик обязуется перевезти пассажира или груз в указанных в договоре из пункта отправления в пункт назначения, а пассажир, грузоотправитель или грузополучатель обязуется оплатить стоимость перевозки или билета.

Ст.289. Перевозчик, осуществляющий перевозку на общественном транспорте, не должен отказывать пассажиру или грузоотправителю в обычных разумных требованиях перевозки.

Ст.290. Перевозчик обязан в срок, указанный в договоре, или в разумный срок в целом перевезти пассажира или груз в пункт назначения, указанный в договоре.

Ст.291. Перевозчик осуществляет перевозку пассажиров или грузов до указанного в договоре пункта назначения по указанным в договоре или обычным транспортным маршрутам.

Ст.292. Пассажир, грузоотправитель или грузополучатель оплачивает стоимость билета или стоимости перевозки. Если перевозчик осуществлял перевозку не по обычным или оговоренным маршрутам, что привело к увеличению стоимости билета или стоимости перевозки, то пассажир, грузоотправитель или грузополучатель может отказаться от дополнительной оплаты стоимости билета или стоимости перевозки.

##### **2. Договор перевозки пассажира.**

Ст.293. Если иное не предусмотрено договором или обычной коммерческой практикой, договор перевозки пассажира вступает в силу с того момента, как перевозчик передает билет пассажиру.

Ст.294. Для проезда пассажир должен иметь действительный пассажирский билет. Пассажиры, не имеющие билета; проехавшие дальше пункта назначения, указанного в билете; едущие на местах, категория которых выше указанной в билете; имеющие недействительные билеты, должны восполнить стоимость билета, а перевозчик в установленном порядке может истребовать с пассажиров дополнительную стоимость билета.

Ст.295. Если пассажир по своей вине не может ехать в срок, указанный в билете, то необходимо в срок, указанный в договоре, выполнить формальности, связанные с возвратом или заменой билета. В случае просрочки с выполнением этих формальностей, перевозчик стоимости билета не возвращает и обязательств по перевозке не несет.

Ст.296. Пассажир может иметь при себе багаж в количестве, предусмотренном договором. На багаж сверх установленного количества должны быть выполнены формальности по грузоотправке.

Ст.297. Пассажир не должен иметь при себе или в своем багаже легковоспламеняющиеся, ядовитые, едкие, радиоактивные вещества, а также предметы, которые могут представлять опасность для людей и имущества, находящихся в транспортном средстве, а также другие запрещенные предметы.

В случае нарушения пассажиром вышеизложенных требований, перевозчик может выгрузить запрещенные предметы, уничтожить их или отправить в соответствующее ведомство. Перевозчик может отказаться перевозить пассажира, который настаивает на перевозке при себе или в багаже запрещенных предметов.

Ст.298. Перевозчик должен своевременно известить пассажира о предметах, которые не могут перевозиться в обычном порядке, а также о мерах предосторожности при перевозке.

Ст.299. Перевозчик должен перевезти пассажира в соответствии со сроком и рейсом, указанным в билете. При задержке перевозки перевозчик, по требованию пассажира, должен обеспечить его перевозку другим рейсом или обеспечить возврат билета.

Ст.300. В случае самовольного изменения перевозчиком средства перевозки или снижения уровня обслуживания, по требованию пассажира,

обеспечивается возврат билетов или снижение стоимости билета; при повышении уровня обслуживания дополнительная плата не взимается.

Ст.301. В процессе перевозки перевозчик должен оказывать помощь пассажирам, страдающим острыми заболеваниями, роженицам, а также пассажирам, попавшим в опасную ситуацию.

Ст.302. Перевозчик несет ответственность по возмещению ущерба, связанного с получением пассажиром увечий в процессе перевозки, за исключением случаев, когда перевозчик может доказать, что эти увечья получены пассажиром намеренно, вследствие грубого просчета или вызваны плохим здоровьем пассажира.

Положения настоящей статьи распространяются на пассажиров, имеющих право безбилетного проезда, имеющих право на льготный проезд или, с согласия перевозчика, перевозимых без билетов.

Ст.303. Перевозчик несет ответственность по возмещению ущерба, связанного с гибелью, порчей, повреждением, утратой ручной клади пассажира по вине перевозчика.

Ответственность за гибель, порчу, повреждение, утрату вещей пассажира, отравленных багажом, регламентируется соответствующими положениями о перевозке груза.

### 3. Договор перевозки груза.

Ст.304. При отправке груза, грузоотправитель должен сообщить перевозчику точное наименование или фамилию грузополучателя либо назначенного грузополучателя, место получения груза, наименование, характер груза, вес и количество груза, а также другую информацию, связанную с перевозкой груза.

Ответственность за возмещение ущерба перевозчику, связанного с недобросовестным или неполным декларированием груза грузоотправителем, несет грузоотправитель.

Ст.305. В случае, если для перевозки груза требуется разрешение или проверка, грузоотправитель обязан передать перевозчику документы о завершении всех связанных с этим формальностей.

Ст.306. Грузоотправитель должен упаковать груз, в соответствии с условиями договора. В случае, если способ упаковки не определен или определен нечетко, в действие вступают положения статьи 156 настоящего Закона.

Ст.307. При перевозке грузоотправителем легковоспламеняющихся, ядовитых, едких, радиоактивных веществ и других опасных предметов, в соответствии с положениями о перевозке опасных предметов, они должны быть должным образом упакованы, иметь обозначение и ярлык об опасном грузе. Перевозчику должны быть передана письменная документация о наименовании и характере груза, а также о мерах безопасности при обращении с ним.

При нарушении грузоотправителем требований настоящей статьи, перевозчик может отказаться от перевозки или принять меры с тем, чтобы воспрепятствовать нанесению ущерба, при этом связанные с этим расходы относятся за счет грузоотправителя.

Ст.308. До передачи груза грузополучателю грузоотправитель может потребовать от перевозчика остановить перевозку груза, вернуть груз, изменить пункт назначения груза, передать груз другому грузополучателю. Связанный с этим ущерб пе-

ревозки компенсируется грузоотправителем.

Ст.309. После прибытия груза в пункт назначения, если грузополучатель известен перевозчику, перевозчик должен своевременно известить об этом грузополучателя, а грузополучатель своевременно получить груз. В случае просрочки с получением груза, перевозчику оплачивается стоимость хранения.

Ст.310. При получении груза, грузополучатель должен в сроки, предусмотренные договором, провести проверку груза. Если сроки проверки груза не определены или определены недостаточно ясно и их нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, проверка должна быть проведена в разумный срок. Если грузополучатель в срок, определенный в договоре или в разумный срок не высказал претензии по количеству и состоянию груза, то это признается начальным свидетельством того, что перевозчик передал груз согласно требованиям, указанных в накладной.

Ст.311. Перевозчик несет ответственность за возмещение ущерба, связанного с гибелью, порчей, повреждением, утратой товара, происшедшими в период перевозки.

Если перевозчик может доказать, что гибель, порча, повреждение, утрата товара были вызваны обстоятельствами непреодолимой силы, естественными качествами самого товара, разумным износом (расходом) товара или стали результатом ошибки самого грузоотправителя или грузополучателя, ответственности по возмещению ущерба перевозчик не несет.

Ст.312. Если сумма возмещения ущерба за гибель, порчу, повреждение, утрату товара была установлена сторонами в договоре, то силу имеют положения договора.

Если сумма возмещения ущерба за гибель, порчу, повреждение, утрату товара не определена или определена недостаточно ясно и ее нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, то эта сумма рассчитывается в соответствии с рыночными ценами, действующими в пункте доставки товара на момент его передачи. Если существуют иные юридические, адм. положения о способе расчета и сумме возмещения ущерба, стороны руководствуются ими.

Ст.313. При перевозке одним видом транспорта, осуществляемой двумя или более перевозчиками, перевозчик, заключивший договор с грузоотправителем, несет ответственность за весь маршрут перевозки. При нанесении ущерба на одном из этапов перевозки, перевозчик, заключивший договор с грузоотправителем, и перевозчик на этом этапе перевозки несут солидарную ответственность.

Ст.314. Перевозчик не может требовать оплаты, если при перевозке груза из-за обстоятельств непреодолимой силы произошла его гибель или утрата. Если оплата была уже произведена, грузоотправитель может потребовать ее возврата.

Ст.315. В случае, если грузоотправитель или грузополучатель не произвел оплату стоимости перевозки, хранения и других транспортных расходов, перевозчик имеет право удержания соответствующего груза, за исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами.

Ст.316. В случае, если грузополучатель неизвестен или грузополучатель без должных оснований отказывается получить груз, перевозчик, в соот-

ветствии с положениями ст. 101 настоящего Закона, может депонировать груз.

#### 4. Договор транспортной экспедиции.

Ст.317. Экспедитор отвечает за выполнение или организацию выполнения договора транспортной экспедиции. Экспедитор, обладающий правами перевозчика на всем протяжении перевозки, несет обязательства перевозчика.

Ст.318. Экспедитор может договариваться о взаимных обязательствах по договору транспортной экспедиции с перевозчиками, участвующими в перевозке на различных участках транспортировки, однако эти договоренности не должны влиять на обстоятельства экспедитора по договору транспортной экспедиции на всем маршруте перевозки.

Ст.319. Экспедитор, получая груз от грузоотправителя, должен выдать ему квитанцию на перевозку. По требованию грузоотправителя, эта квитанция может быть с правом или без права переуступки.

Ст.320. Если по вине грузоотправителя экспедитору во время перевозки был нанесен ущерб, даже если квитанция на перевозку уже передана грузоотправителем другому лицу, грузоотправитель несет ответственность за возмещение ущерба.

Ст.321. Если при выполнении договора транспортной экспедиции гибель, порча, повреждение или утрата груза произошла на одном из участков транспортировки, то степень и границы ответственности за возмещение ущерба по этому договору определяются законодательными актами, регулирующими порядок перевозки на данном транспортном участке. Если невозможно установить участок транспортировки, на котором произошла порча, гибель или утрата груза, ответственность за компенсацию ущерба устанавливается в соответствии с положениями настоящей главы.

#### *Глава 18. Технологические договоры.*

##### 1. Общие положения.

Ст.322. Под технологическими договорами понимаются договоры сторон на выполнение НИОКР, передачу технологии, проведение тех. консультаций, предоставление тех. услуг, определяющие взаимные права и обязанности.

Ст.323. Заключение технологических договоров должно способствовать научно-техническому прогрессу, ускорению использования, распространения и внедрения результатов научно-тех. работ.

Ст.324. Содержание технологических договоров согласовывается сторонами и обычно включает в себя: наименование объекта договора; предмет договора, объем и требования; план реализации договора, график, сроки, место, область и способы проведения работ; конфиденциальность тех. информации и материалов; ответственность за риски; порядок передачи технологических результатов и совместное распределение прибыли от них; критерии и методы приемки; стоимость, вознаграждение или плата за пользование и способ оплаты; методы расчета неустойки или суммы возмещения ущерба; методы решения спорных вопросов; толкование терминов.

По согласованию сторон, составными частями договора могут быть необходимые для выполнения договора фоновые тех. материалы, соответствующие доказательные и оценочные тех. материалы, тех. задание и планы на проведение работ, тех.

критерии и стандарты, исходная проектная и технологическая документация, а также другие тех. документы. Если технологический договор касается патента, необходимо четко указать наименование изобретения, лицо, подавшее заявку на патент, и лицо, обладающее правами на патент, срок подачи и номер заявки, номер патента и срок действия прав на патент.

Ст.325. Способ оплаты стоимости технологического контракта, вознаграждения или платы за пользование останавливаются сторонами. Возможны следующие формы оплаты: одноразовый общий расчет с однократной полной выплатой, одноразовый общий расчет с рассрочкой платежа, либо выплата отчислениями или отчислениями с дополнительной авансовой выплатой за предоставление начальной информации.

При выплате отчислений их пропорция определяется в соответствии с ценой на продукцию, добавленной стоимостью производства после применения патента и использования тех. секретов, либо согласно иным согласованным способам расчета.

Пропорция выплаты отчислений может быть фиксированной, ежегодно возрастающей либо ежегодно снижающейся.

При договоренности о выплате отчислений, стороны в договоре обговаривают способ ревизии необходимой бух. отчетности.

Ст.326. Заключать договор на технологические достижения, полученные в служебном порядке, может юр. лицо или иная организация, имеющая право на их использование и передачу. Юридическое лицо или организация, в зависимости от эконом. эффекта, полученного от использования и передачи конкретных технологических достижений, полученных в служебном порядке, выделяет определенную долю доходов и поощряет лицо, которым они были получены. При заключении юр. лицом или иной организацией договора на передачу технологических достижений, полученных в служебном порядке, лицо, добившееся этих достижений, при равных условиях пользуется преимущественным правом их получения.

Под технологическими достижениями, полученными в служебном порядке, понимаются выполненные юр. лицом или иной организацией задачи или, главным образом, технологические достижения, полученные с помощью предоставленных юр. лицом или иной организацией материально-тех. условий.

Ст.327. Заключать договор на технологические достижения, полученные в неслужебном порядке, может отдельное лицо, имеющее право на их использование и передачу, или отдельное лицо, которым эти достижения были получены.

Ст.328. Лицо, которым были получены технологические достижения, имеет право зафиксировать свое авторство на них в соответствующих документах, а также право на получение почетного диплома.

Ст.329. Технологический договор признается утратившим силу, если он незаконно монополизует технологические достижения, препятствует технологическому прогрессу или посягает на технологические достижения третьих лиц.

##### 2. Договор на выполнение НИОКР.

Ст.330. Договор на выполнение НИОКР — договор, заключаемый на проведение исследований

и разработку новой техники, образцов нового изделия, новой технологии и материалов и их систем.

Договор на выполнение НИОКР может быть заключен в форме договора-поручения на выполнение НИОКР или договора на совместное проведение НИОКР. Договор на выполнение НИОКР составляется в письменной форме.

Ст.331. При заключении договора-поручения на выполнение НИОКР заказчик должен, в соответствии с договором, оплатить расходы по проведению разработки и исследований, а также оплатить услуги исполнителя; предоставить тех. материалы, исходные данные, решить вопросы, требующие его содействия; осуществить приемку результатов исследовательской работы.

Ст.332. При выполнении договора-поручения на НИОКР исполнитель, в соответствии с условиями договора, должен составить и осуществить план исследования и разработок; разумно использовать отведенные на них средства; в срок завершить работу и передать ее результаты вместе с соответствующими техническими материалами, а при необходимости произвести тех. инструктаж и оказать помощь заказчику в освоении результатов исследований.

Ст.333. Если нарушение заказчиком условий договора привело к остановке, просрочке или неудаче исследований и разработок, то заказчик несет ответственность за нарушение договора.

Ст.334. Если нарушение исполнителем условий договора привело к остановке или просрочке или неудаче исследований и разработок, то исполнитель несет ответственность за нарушение договора.

Ст.335. Стороны, участвующие в договоре на совместное проведение НИОКР, в соответствии с условиями договора, инвестируют средства, включая инвестиции тех. средств; распределяют между собой работы по проведению исследований и разработок, координируют их проведение и оказывают друг другу помощь.

Ст.336. Если стороны, участвующие в договоре на совместное проведение НИОКР, нарушили договор, что привело к остановке, просрочке или неудаче исследований и разработок, то они несут ответственность за нарушение договора.

Ст.337. Договор может быть расторгнут, если научные исследования и разработки, являющиеся предметом договора, уже были получены другим лицом и выполнение договора стало нецелесообразным.

Ст.338. Ответственность за риски возникновения в процессе выполнения договора на проведение НИОКР непреодолимых тех. трудностей, которые приводят к частичной или полной неудаче в проведении исследований и разработок, согласовывается между сторонами в договоре.

Если ответственность за риски не определена или определена недостаточно ясно и ее нельзя установить на основании ст.61 настоящего закона, она распределяется пропорционально между сторонами.

Если одной из сторон становятся известны обстоятельства, которые могут привести к частичной или полной неудаче в проведении исследований и разработок, необходимо своевременно сообщить об этой другой стороне и принять меры к уменьшению ущерба. В случае несвоевременного извещения

другой стороны или непринятия соответствующих мер и вследствие этого возникшего распространения ущерба, наступает ответственность за возмещение распространившегося ущерба.

Ст.339. Если иное не предусмотрено сторонами в договоре, право на патентование изобретения, сделанного по договору-поручению на выполнение НИОКР, принадлежит исполнителю. При получении исполнителем патента, заказчик может пользоваться им бесплатно.

Ст.340. Если иное не предусмотрено сторонами в договоре, право на патентование изобретения, сделанного по договору на совместное проведение НИОКР, является коллективным правом всех сторон, участвующих в договоре.

При переуступке одной из сторон своего права на патентование, преимущества по его получению имеет каждая из сторон, участвующих в договоре.

Если одна из сторон заявила об отказе от коллективного права на патентование, заявка на патентование может быть сделана другой стороной в одностороннем порядке или же одной из других сторон, участвующих в договоре. После получения заявителем патента, сторона, заявившая об отказе от коллективного права на патентование, имеет право пользоваться патентом бесплатно.

Без согласия одной из сторон, участвующих в договоре на совместное проведение НИОКР, другая сторона или одна из сторон не должна подавать заявку на патентование.

Ст.341. Права на передачу и использование конфиденциальных технологических достижений, полученных в ходе реализации договора на выполнение НИОКР, а также способы распределения эконом. выгоды от них определяются сторонами в договоре. Если эти права не были определены или определены недостаточно ясно и их нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, то стороны обладают ими в равной степени. Однако, при реализации договора-поручения на выполнение НИОКР, исполнитель не должен передавать результаты научных исследований и разработок третьему лицу до того момента, как он передаст их заказчику.

3. Договор на передачу технологии.

Ст.342. Под договором на передачу технологии понимаются договоры на переуступку патента, переуступку права на патентование, передачу конфиденциальной технологии, разрешение и использование патента. Договор на передачу технологии заключается в письменной форме.

Ст.343. В договоре на передачу технологии продавец и покупатель определяют рамки использование патента или конфиденциальной технологии, однако рамки не должны ограничивать тех. конкуренцию или тех. развитие.

Ст.344. Договор на разрешение использования патента имеет силу в пределах срока действия данного патента. По истечении срока действия патента или при объявлении патента утратившим силу, патентовладелец не должен заключать договоры с другими лицами на разрешение его использования.

Ст.345. При заключении договора на разрешение использования патента, продавец, в соответствии с условиями договора, разрешает использование патента покупателю, передает ему тех. материалы, связанные с использованием патента, и проводит необходимый тех. инструктаж.

Ст.346. При заключении договора на разрешение использования патента, покупатель должен использовать патент в соответствии с условиями договора и не должен позволять пользоваться патентом третьим лицам, не указанным в договоре. Плата за использование патента должна производиться им в срок, указанный в договоре.

Ст.347. При заключении договора на передачу конфиденциальной технологии, продавец должен, в соответствии с условиями договора, предоставить тех. материалы, провести тех. инструктаж, обеспечить функциональность и надежность технологии, выполнить обязательства по соблюдению конфиденциальности.

Ст.348. При заключении договора на передачу конфиденциальной технологии покупатель использует технологию в соответствии с условиями договора, производит оплату за ее использование, несет обязательства по соблюдению конфиденциальности.

Ст.349. При выполнении договора на передачу технологии, продавец должен гарантировать, что он является ее законным владельцем, что предоставляемая технология носит целостный характер, является эффективной и безошибочной и в состоянии обеспечить цели, определенные в договоре.

Ст.350. При выполнении договора на передачу технологии, покупатель несет ответственность за соблюдение конфиденциальности по режимным вопросам переданной ему технологии в объеме и в соответствии со сроками, определенными в договоре.

Ст.351. В случае передачи технологии продавцом с нарушением условия договора, частично или целиком должна быть возвращена плата за ее использование, а также наступает ответственность за нарушение договора.

При использовании патента или конфиденциальной технологии в сфере, не определенной договором, или в случае самовольного, не предусмотренного договором, разрешения третьему лицу воспользоваться данным патентом или конфиденциальной технологией, наступает ответственность за нарушение договора, противоправные действия должны быть прекращены.

При нарушении условий соблюдения конфиденциальности, предусмотренных договором, наступает ответственность за нарушение договора.

Ст.352. Если покупатель производит оплату стоимости использования технологии с нарушением условий договора, необходимо возполнить стоимость использования технологии, а также выплатить штраф за нарушение договора.

В случае невосполнения стоимости или невыплаты штрафа, пользование патентом или конфиденциальной технологией должно быть прекращено, тех. материалы возвращены, а также наступает ответственность за нарушение договора.

При использовании патента или незапатентованной технологии в сфере, не определенной договором, или в случае самовольного, без согласия продавца, разрешения третьему лицу воспользоваться данным патентом или конфиденциальной технологией, наступает ответственность за нарушение договора, противоправные действия должны быть прекращены.

При нарушении условий соблюдения конфиденциальности, предусмотренных договором, наступает ответственность за нарушение договора.

Ст.353. Ответственность за нанесение ущерба законным интересам других лиц в ходе использования покупателем, в соответствии с условиями договора, патента или конфиденциальной технологии несет покупатель, если иное не оговорено сторонами.

Ст.354. В соответствии с принципом взаимной выгоды, стороны могут определять в договоре порядок раздельного владения результатами усовершенствования технологии, полученными после ее передачи.

Если порядок раздельного владения результатами усовершенствования технологии не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании ст.61 настоящего Закона, то ни одна из сторон не имеет права претендовать на результаты усовершенствования технологии, полученные другой стороной.

Ст.355. Если законы или адм. законодательные акты о договорах импорта-экспорта технологий, использования патента, патентования содержат иные положения, следует руководствоваться ими.

4. Договор на предоставление тех. консультации и договор на предоставление тех. услуг.

Ст.356. Под договором на предоставление тех. консультаций понимается договор на предоставление отчета, содержащего технико-эконом. доказательства, тех. прогнозы, специализированную тех. оценку или оценку стоимости конкретного образца техники.

Под договором на предоставление тех. услуг понимается договор, предусматривающий обязательство одной стороны решить указанную тех. проблему другой стороны с помощью своих тех. сведений, за исключением договоров подряда и строит. подряда.

Ст.357. При выполнении договора на предоставление тех. консультаций, заказчик должен, в соответствии с условиями договора, ясно изложить вопрос, по которому должен быть предоставлен отчет, передать тех. материалы тех. материалы и данные, принять результаты работы исполнителя и произвести оплату.

Ст.358. При выполнении договора на предоставление тех. консультаций, заказчик должен в сроки, оговоренные в договоре, составить отчет или дать ответ на поставленные вопросы. Отчет должен соответствовать требованиям, определенным в договоре.

Ст.359. Если при выполнении договора на предоставление тех. консультаций заказчик не предоставил материалы и данные, предусмотренные договором, что повлияло на темпы и качество проведения работ, не принял или принял с просрочкой результаты работ, то часть стоимости, уже выплаченная за работу, обратно востребована быть не может, а невыплаченная часть стоимости должна быть выплачена в полном объеме.

Если при выполнении договора на предоставление тех. консультаций исполнитель представляет отчет о работе с нарушением срока, определенного в договоре, равно как и если представленный отчет не соответствует требованиям, определенным в договоре, стоимость работ снижается или не оплачивается.

За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, ответственность за ущерб, нанесенный заказчику использованием заключенных и выводов, сделанных в отчете, составленном



исполнителем по договору о предоставлении тех. консультаций, несет заказчик.

Ст.360. При выполнении договора на предоставление тех. услуг, заказчик должен, в соответствии с договором, обеспечить исполнителю условия для работы; решение вопросов, требующих содействия заказчика; принять результаты работы и проинформировать оплату.

Ст.361. При выполнении договора на предоставление тех. услуг, исполнитель должен предоставить услуги в соответствии с условиями договора, решить тех. вопросы, обеспечить качество работ, а также передать информацию, которая потребовалась для решения тех. вопросов.

Ст.362. Часть стоимости, уже выплаченная за работу, обратно востребоваться быть не может, а невыплаченная часть стоимости выплачивается заказчиком в полном объеме, даже если при выполнении договора на предоставление тех. услуг он не выполняет свои обязательства по договору или выполняет их не в соответствии с условиями договора, что оказывает влияние на темпы и качество работ, приводит к отказу или просрочке в приеме результатов работы.

Если при выполнении договора на предоставление тех. услуг работа была выполнена исполнителем не в соответствии с условиями договора, то стоимость работ не оплачивается в виде ответственности за нарушение договора.

Ст.363. При выполнении договоров на предоставление тех. консультаций и на предоставление тех. услуг, новые технологические достижения, полученные исполнителем с помощью тех. материалов и условий, предоставленных заказчиком, принадлежат исполнителю.

Новые технологические достижения, полученные заказчиком с использованием результатов работы, проведенной исполнителем, принадлежат заказчику.

При наличии отдельных соответствующих договоренностей между сторонами, действуют эти договоренности.

Ст.364. Если законы или адм. акты о договорах технологического посредничества, технологической подготовке и обучения содержат иные положения, следует руководствоваться ими.

#### *Глава 19. Договор хранения.*

Ст.365. Договор хранения — договор, по которому хранитель обязуется хранить и возвратить вещь, переданную ему поклажедателем.

Ст.366. Поклажедатель должен, в соответствии с условиями договора, оплатить хранителю стоимость хранения. Если стоимость хранения не определена или определена недостаточно ясно и ее нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, хранение считается безвозмездным.

Ст.367. За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, договор хранения считается заключенным с момента передачи вещи на хранение.

Ст.368. За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами при передаче поклажедателем вещи на хранение, хранитель должен выдать поклажедателю документ, подтверждающий передачу вещи на хранение.

Ст.369. Хранитель должен обеспечить должную сохранность переданной на хранение вещи.

Стороны могут определять в договоре место и способ хранения. Если это не связано с возникно-

ванием чрезвычайной ситуации или защитой интересов поклажедателя, самовольно изменять место и способ хранения не разрешается.

Ст.370. В случае если вещь, передаваемая поклажедателем на хранение, имеет дефекты или исходя из характера вещи для нее требуются особые условия хранения, то поклажедатель должен известить об этом хранителя.

В случае, если хранитель не был извещен и это привело к нанесению ущерба переданной на хранение вещи, ответственность за возмещение ущерба хранитель не несет.

В случае, если неизвещением был нанесен ущерб хранителю, поклажедатель несет ответственность за возмещение ущерба, за исключением случаев, когда хранитель знал об особых условиях хранения и не принял мер по предотвращению ущерба.

Ст.371. За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, хранитель не должен передавать вещь сданную на хранение третьему лицу.

Хранитель, нарушивший положение настоящей статьи и передавший сданную на хранение вещь третьему лицу, несет ответственность за возмещение ущерба, причиненного сданной вещи.

Ст.372. За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, хранитель не должен пользоваться переданной на хранение вещью, а рано и разрешать пользоваться ею третьим лицам.

Ст.373. При заявлении прав на сданную на хранение вещь третьим лицом, хранитель должен вернуть ее поклажедателю, за исключением случаев, когда сохранность сданной вещи обеспечена или сданная вещь используется на законных основаниях.

Ст.374. Ответственность за возмещение ущерба в случае гибели, порчи, повреждения и утраты вещи, переданной на хранение, в период ее хранения и наступивших в результате неправильного хранения несет хранитель. Однако хранение является безвозмездным и хранитель не несет ответственности за возмещение ущерба, если он доказал отсутствие серьезных упущений со своей стороны.

Ст.375. Если поклажедатель передает на хранение деньги, ценные бумаги или другие ценные предметы, об этом должно быть заявлено хранителю. Хранитель должен проверить или хранить в опечатанном виде эти предметы. Если хранителю об этом заявлено не было, то ответственность за возмещение ущерба, связанного с их гибелью, порчей, повреждением и утратой, хранитель несет в том же объеме, как и за обыкновенные вещи.

Ст.376. Поклажедатель может в любое время взять обратно сданную на хранение вещь.

Если срок хранения сторонами согласован не был или согласован нечетко, хранитель в любое время может потребовать от поклажедателя взять обратно сданную на хранение вещь. Если срок хранения согласован, то хранитель без особых на то причин не должен требовать от поклажедателя досрочно взять обратно сданную на хранение вещь.

Ст.377. По истечении срока хранения или при досрочном прекращении хранения, хранитель должен вернуть поклажедателю саму вещь, а также доходы, полученные за время ее хранения.

Ст.378. При приеме на хранение денег, хранитель возвращает их в той же валюте и в том же количестве. При возвращении других взаимозаменяемых предметов, они должны быть того типа, качества и в том количестве, в котором сдавались на хранение.

Ст.379. При выполнении оплачиваемого договора хранения, поклажедатель должен в срок, определенный в договоре, произвести оплату стоимости хранения. Если этот срок не определен или определен недостаточно ясно и его нельзя установить на основании статьи 61 настоящего Закона, производится одновременно в получении сданной на хранение вещи.

Ст.380. Поклажедатель не в соответствии с условиями договора оплатил хранителю стоимость хранения и другие расходы по хранению. За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, в случае неуплаты стоимости хранения и других расходов по хранению, хранитель обладает правом удержания переданного на хранение имущества.

#### *Глава 20. Договор складского хранения.*

Ст.381. Договор складского хранения — договор, по которому хранитель обязуется хранить товары, переданные ему поклажедателем, а поклажедатель обязуется оплатить складское хранение товара.

Ст.382. Договор складского хранения вступает в силу с момента его заключения.

Ст.383. При сдаче на хранение легковоспламеняющихся, взрывчатых, ядовитых, едких и других опасных веществ, поклажедатель должен указать характер сданного имущества и предоставить соответствующие документы.

В случае нарушения положений данной статьи, хранитель может отказаться от приема на хранение данного имущества или предпринять соответствующие меры для того, чтобы избежать ущерба, при этом все связанные с этим расходы несет поклажедатель. При хранении вышеуказанных предметов хранитель должен иметь соответствующие условия хранения.

Ст.384. Хранитель должен, в соответствии с условиями договора, проверить сдаваемое на складское хранение имущество. В случае, если при проверке обнаружится, что оно не соответствует условиям договора, необходимо своевременно известить об этом поклажедателя. Если несоответствия по номенклатуре, количеству, качеству имущества были обнаружены уже после проверки, проведенной хранителем, то ответственность за возмещение ущерба несет хранитель.

Ст.385. При приеме товара от поклажедателя, хранитель должен выдать складскую квитанцию.

Ст.386. Складская квитанция удостоверяется подписью или печатью хранителя. В квитанции указывается: наименование или фамилия поклажедателя и его место жительства; номенклатура, количество, число единиц, качество, упаковка и маркировка сданного на хранение имущества; нормы естественной убыли имущества; место расположения склад; срок хранения; стоимость хранения; размер, сроки страховки и наименование страховой компании (если имущество застраховано); наименование юридического лица, либо имя гражданина, выдавшего квитанцию, место и срок ее выдачи.

Ст.387. Складская квитанция является документальным основанием для получения сданного

на складское хранение имущества. Право на получение сданного на хранение имущества может быть передано по доверенности, если она заверена подписью или печатью поклажедержателя или держателя складской квитанции.

Ст.388. По требования поклажедержателя или держателя складской квитанции, хранитель должен разрешать проверку или получение образцов сданного на хранение имущества.

Ст.389. При обнаружении порчи или других повреждений сданного на хранение имущества, хранитель должен своевременно сообщить об этом поклажедателю или держателю складской квитанции.

Ст.390. При обнаружении порчи или других повреждений сданного на хранения имущества, которые представляют угрозу для безопасности или нормального хранения остального товара, хранитель должен официально обратиться к поклажедателю или держателю складской квитанции о принятии надлежащих мер. В случае экстренных ситуаций, хранитель может принимать необходимые меры самостоятельно, однако впоследствии о данных обстоятельствах необходимо известить поклажедателя или держателя складской квитанции.

Ст.391. Если срок складского хранения сторонами не определен или определен недостаточно ясно, поклажедатель может получить сданное на хранение имущество в любое время. Хранитель также может в любое время потребовать от поклажедержателя или держателя складской квитанции получить сданное имущество, представив при этом необходимое для подготовки время.

Ст.392. По истечении срока хранения, держатель квитанции или поклажедержатель квитанции получить имущество. При просрочке держателя квитанции или поклажедержателя с получением имущества, взимается дополнительная плата за хранение. При досрочном получении имущества, плата за хранение изымается в полном объеме.

Ст.393. По истечении срока хранения, если поклажедержатель или держатель складской квитанции не получает имущество, хранитель может официально напомнить ему о получении имущества обратно в разумные сроки. При просрочке и неполучении имущества, хранитель может его депонировать.

Ст.394. За гибель, порчу, разрушение, утрату имущества в период его хранения вследствие неправильного хранения, хранитель несет ответственность по возмещению ущерба.

Если упаковка или характер переданного на хранение имущества не соответствуют условиям договора или порча, повреждение имущества вызваны превышением срока его нормального хранения, хранитель ответственности по возмещению ущерба не несет.

Ст.395. Во всем, что не предусмотрено положениями настоящей главы, следует руководствоваться положениями главы о договоре хранения.

#### *Глава 21. Договор поручения.*

Ст.396. Договор поручения — договор, заключаемый между доверителем и поверенным на выполнение поверенных действий по поручению доверителя.

Ст.397. Доверитель может отдельно поручать поверенному выполнить одно или несколько действий, а также может поручить выполнение всех действий.

Ст.398. Доверитель должен заранее оплатить поверенному все расходы, связанные с совершением действий. Если поверенный авансом оплачивает расходы, необходимые для совершения действий, порученных доверителем, то доверитель обязан возместить ему эти расходы и проценты по ним.

Ст.399. Поверенный выполняет действия в соответствии с указаниями доверителя. Без согласия доверителя, эти указания изменены быть не могут. В экстренных случаях, если связаться с доверителем не представляется возможным, поверенный должен надлежащим образом выполнить действия, а затем своевременно сообщить о данной ситуации доверителю.

Статья 400. Поверенный совершает все действия лично. С согласия доверителя, поверенный может перепоручать совершение действий. В случае согласия на перепоручение действий, все указания по совершению действий доверитель может давать непосредственно третьему лицу, которому было перепоручено их совершение. В этом случае поверенный несет ответственность лишь за выбор третьего лица, а также за свои указания, выданные третьему лицу.

В случае, если согласие на перепоручение действий третьему лицу получено не было, доверитель несет ответственность за выполнение действий третьим лицом, за исключением случаев, когда перепоручение осуществляется в экстренных случаях для защиты интересов доверителя.

Ст.401. По требованию доверителя, поверенный должен доложить ему о состоянии выполнения порученных ему действий. При расторжении договора, поверенный сообщает доверителю о результатах проведенной работы.

Ст.402. Если поверенный от своего имени в рамках полномочий поручителя заключает договор с третьим лицом, а третье лицо при заключении договора знает о посреднических отношениях между доверителем и поверенным, данный договор непосредственно связывает поручителя и третье лицо; кроме случаев, когда существуют документальные доказательства того, что данный договор связывает только поверенного и третье лицо.

Ст.403. Если при заключении от имени поверенного договора между ним и третьим лицом, третьему лицу не известно о посреднических отношениях между поручителем и поверенным и по вине третьего лица поверенный не выполнил обязательства перед поручителем, то поверенный открывает поручителю третье лицо, а поручитель может осуществлять права поверенного по отношению к третьему лицу, кроме случаев, когда третье лицо при заключении договора с поверенным знает, что данный поручитель уже не может заключить договор.

Если по вине поручителя поверенный не выполнил обязательства перед третьим лицом, он открывает третьему лицу поручителя. Третье лицо может выбрать поручителя или поверенного в качестве оппонента для отстаивания своих прав, однако третье лицо не может менять уже выбранного оппонента.

Если поручитель осуществляет права поверенного по отношению к третьему лицу, третье лицо может отстаивать свои возражения к поверенному перед поручителем.

Если третье лицо выбрало поручителя в качестве оппонента, поручитель может отстаивать свои возражения к поверенному и возражения поверенного к третьему лицу перед третьим лицом.

Ст.404. Имущество, полученное поверенным в результате выполнения действий по поручению доверителя, должно передаваться доверителю.

Ст.405. После завершения выполнения поверенным порученных ему действий, доверитель должен выплатить ему вознаграждение.

Если договор поручения был расторгнут или порученные доверителем действия не были выполнены по причинам, не связанным с виновностью поверенного, то доверитель должен выплатить поверенному полагающееся вознаграждение. В случае наличия отдельных договоренностей между сторонами, действуют эти договоренности.

Ст.406. При выполнении платного договора поручения, в случае, если по вине поверенного доверителю был нанесен ущерб, доверитель может потребовать его возмещения.

В случае, если поверенный превысил свои полномочия и тем самым нанес ущерб доверителю, он должен возместить ущерб.

Ст.407. Если при выполнении действий по поручению доверителя по независящим от него причинам поверенному был нанесен ущерб, поверенный может требовать от поручителя его возмещения.

Ст.408. Доверитель, с согласия поверенного, может поручать совершение действий по своим указаниям третьему лицу (помимо поверенного). Если этими действиями поверенному наносится ущерб, поверенный может требовать от доверителя его возмещения.

Ст.409. Если выполнением действий по поручению доверителя занимаются более двух поверенных, они несут перед доверителем солидарную ответственность.

Ст.410. Доверитель или поверенный может расторгнуть договор в любое время, при этом ущерб, связанный с расторжением договора поручения, возмещается другой стороне, за исключением случаев, когда договор был расторгнут по вине другой стороны.

Ст.411. В случае смерти доверителя или поверенного, равно как и в случае утраты ими дееспособности, или банкротства, договор поручения прекращается, за исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами или когда в связи с характером выполняемых по поручению доверителя действий договор поручения не может быть прекращен.

Ст.412. Если прекращение договора, связанное со смертью доверителя, с утратой им дееспособности, или банкротства может нанести ущерб его интересам, то до вступления в свои права наследника или юридического агента доверителя поверенный продолжает выполнять действия, порученные ему доверителем.

Ст.413. О прекращении договора, связанном со смертью поверенного, утратой им дееспособности или банкротства наследник, юр. агент поверенного или ликвидационная организация должны своевременно сообщить доверителю. Если по причине прекращения договора доверия может быть нанесен ущерб интересам доверителя, то до надлежащего решения вопроса доверителем наследник, юр. агент поверенного или ликвидационная организация должны принять соответствующие меры.

*Глава 22. Договор комиссии.*

Ст.414. Договор комиссии — договор, по которому комиссионер от своего имени за вознаграждение выполняет коммерческие действия в интересах комитента.

Ст.415. За исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами, комиссионер несет все расходы по выполнению порученных ему действий.

Ст.416. Хранение находящегося у комиссионера консигнационного товара должно быть обеспечено надлежащим образом.

Ст.417. Если при передаче комиссионеру консигнационного товара обнаруживаются, что он имеет недостатки или легко подвержен порче, то с согласия комитента товар может быть уценен. Если отсутствует возможность своевременно связаться с комитентом, комиссионер может уценить товар в разумных пределах.

Ст.418. Продажа товара по цене ниже, чем была определена комитентом, или приобретение товара по цене, превышающей определенную комитентом, осуществляется комиссионером только с согласия комитента. Если согласие комитента отсутствует, то данная сделка имеет силу в отношении него лишь в том случае, если разница в ценах восполняется за счет комиссионера.

Если комиссионер продал товар по цене выше, чем была определена комитентом, или приобрел товар по цене ниже, чем определена комитентом, размер вознаграждения, в соответствии с условиями договора, может быть увеличен. Если увеличение вознаграждения сторонами не предусмотрено или предусмотрено не достаточно ясно и его нельзя определить на основании статьи 61 настоящего Закона, то эконом. выгода полностью принадлежит комитенту.

Если комитент выдает спец. указания относительно цены товара, то при продаже или при покупке комиссионер не должен их нарушать.

Ст.419. При покупке или продаже комиссионером товаров, имеющих установленную рыночную стоимость, комиссионер сам может выступать как продавец или покупатель, кроме случаев, когда комитент выразил противоположное мнение.

В случае наступления обстоятельств, предусмотренных настоящей статьей, комиссионер по-прежнему имеет право требовать от комитента выплаты вознаграждения.

Ст.420. Комитент должен своевременно принять товар, приобретенный комиссионером, в соответствии с условиями договора. Если после официального напоминания комиссионера, комитент без должных на то оснований отказывается от получения товара, то комиссионер может его депонировать, в соответствии с положениями ст. 101 настоящего закона.

При невозможности реализовать консигнационный товар или в случае отмены комиссионного поручения на реализацию товара, если после официального напоминания комиссионера комитент не принимает товар обратно или не производит его уценку, комитент может депонировать товар, в соответствии с положениями ст.101 настоящего закона.

Ст.421. В случае заключения комиссионером договора с третьим лицом, все права и обязательства по данному договору имеет комиссионер. Если невыполнение своих обязательств третьим ли-

цом приводит к нанесению ущерба комитенту, ответственность за возмещение ущерба несет комиссионер. В случае наличия отдельных договоренностей между сторонами, действуют эти договоренности.

Ст.422. После полного или частичного завершения порученных действий комиссионером, комитент должен выплатить ему соответствующее вознаграждение. В случае просрочки комитента с выплатой вознаграждения, комиссионер имеет право удержания консигнационного товара, за исключением случаев, отдельно согласованных между сторонами.

Ст.423. Во всем, что не предусмотрено настоящей главой, следует руководствоваться соответствующими положениями главы о договоре поручения.

*Глава 23. Договор на предоставление посреднических услуг.*

Ст.424. Договор на предоставление посреднических услуг — договор, по которому посредник за вознаграждение обязуется сообщить доверителю о невозможности заключения договора или представить доверителю посреднические услуги в заключении какого-либо договора.

Ст.425. Посредник должен достоверно информировать доверителя о состоянии работы по заключению договора.

При намеренном предоставлении посредником ложной информации или утаивании важных фактов, связанных с заключением договора, наносящих ущерб интересам доверителя, посредник вознаграждения не получает и несет ответственность по возмещению ущерба.

Ст.426. После оказания посреднических услуг по заключению договора, доверитель должен, в соответствии с условиями договора, выплатить вознаграждение. Если вознаграждение посреднику сторонами не определено или определено недостаточно ясно и его нельзя определить на основании ст.61 настоящего Закона, оно устанавливается в разумном размере, в соответствии с предельной посредником работой.

Ст.427. Если предоставленные посредником посреднические услуги по заключению договора способствовали его заключению, стороны данного договора в равной степени несут ответственность по выплате вознаграждения посреднику.

В этом случае расходы по посреднической деятельности покрываются посредником.

Ст.428. Если посредник не способствовал заключению договора, он не может требовать выплаты вознаграждения, но вправе потребовать от доверителя оплаты необходимых расходов, понесенных при выполнении посреднической деятельности.

*Примечания.*

Ст.429. Данный Закон вступает в силу с 1 окт. 1999г., одновременно с прекращением действия «Закона КНР о хоз. договоре», «Закона КНР о внешнеэконом. договоре» и «Закона КНР о тех. договоре».

**Иноинвестиции**

**Бум китайской экономики в 2000г.** Китайские издания помещают в последнее время материалы в ответ на жалобы в ЮВА, будто К. переключает на себя инвестиции, которые ранее направлялись в Юго-Вост. Азию и являлись важнейшей

причиной быстрого эконом. роста государств региона. Эти материалы нацелены на то, чтобы приглушить подобные жалобы, а также показать, что структуры экспорта К. и государств ЮВА различаются между собой.

К. поглощает 65% иноинвестиций, поступающих в Вост. Азию (без Японии), и тенденция к увеличению доли КНР сохраняется. За последние 5 лет, например, КНР впитала 289 млрд.долл. инвестиций, причем% из них имели своим происхождением страны и экономики Вост. Азии. Примечательно, что одновременно К. быстрыми темпами наращивает и свои инвестиции в ЮВА, начиная соперничать с США.

Важный момент, на который обращают внимание в Пекине, — это быстрый рост импорта из государств ЮВА, особенно тех, чья экономика наиболее ориентирована на экспорт (Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд), а также из Гонконга, Ю.Кореи, да и из Японии. Импорт из этих стран, по китайской таможенной статистике, за 2000г. вырос на 20%, а за I кв. 2001г. — на 10%.

Причиной подобного явления, по утверждению китайцев, является то, что **быстрыми темпами растет емкость внутр. китайского рынка**. Благодаря этому поддерживается возрастающий спрос на импортные товары из восточноазиатских стран. Так, за последнее пятилетие китайская экономика поглотила товаров из стран ВА на 400 млрд.долл.

Емкость рынка КНР — не результат каких-то стихийных процессов, а следствие целенаправленной политики макроэконом. регулирования (снижение процентной ставки, эмиссия в больших объемах казначейских облигаций и т.д.). Линия на рост внутр. спроса и развитие своего рынка, особенно в производств. сфере, будет продолжена и в начавшейся пятилетке. Для товаров из стран ВА будет обеспечено ускоренное расширение рынка сбыта. Например, планируемое увеличение производства автомобилей на 55% принесет возможность резко увеличить импорт комплектующих из государств ВА, занимающихся автомобилестроением. Вступление КНР в ВТО приведет к тому, что в целом в короткие сроки импорт товаров сюда из ЮВА увеличится на 20%, а импорт из Японии практически удвоится.

Пекин подводит своих восточноазиатских соседей к выводу: если нынешние тенденции в экономиках стран ВА не претерпят серьезных изменений, то есть перспектива превращения К. в «локомотив» эконом. развития региона. Причем китайцы не особенно боятся возможных фин.-эконом. кризисов, о которых в регионе время от времени поговаривают — в Пекине готовятся к ним, работая над упорядочением структуры эконом. связей и в регионе, и у себя в стране.

По данным ГСУ КНР, в 2000г. договорной объем привлеченных К. иноинвестиций составил 62,4 млрд.долл. (рост на 51,3% по сравнению с 1999г.), а сумма фактически использованных зарубежных инвестиций — 40,7 млрд.долл. (рост на 1,0%). Было утверждено создание 22532 предприятий с участием инокапитала, что на 31,8% больше, чем в предыдущем году. Всего же к концу 2000г. в КНР насчитывалось 364,3 тыс. предприятий с участием иностр. капитала, договорная сумма инвестиций составила 676,7 млрд.долл., а реальные прямые иноинвестиции — 348,6 млрд.долл.

В течение последних лет по объему привлечения прямых инвестиций КНР уверенно занимает 1 место среди развивающихся стран и **2 место в мире после США**. Однако, с учетом эконом. потенциала К. и численности его населения, уровень зарубежных инвестиций оценивается как небольшой.

География источников инвестиций в К. охватывает 170 стран и регионов. На ведущие 10 стран-инвесторов приходится 97% вложенных в китайскую экономику средств, в том числе на Гонконг, Макао и Тайвань — 65% иноинвестиций в КНР.

Предприятия с зарубежными инвестициями позволяют К. существенно увеличивать объем бюджетных поступлений, обеспечивать значит. количество рабочих мест, повышать уровень жизни населения и являются важным и наиболее быстро развивающимся сектором народного хозяйства КНР.

Иноинвестиции в К. обеспечиваются пакетом законодат. актов, в частности Законом КНР о СП с китайским инокапиталом (принят 1 июля 1979г.), Положением о применении данного Закона (20 сент. 1983г.), Постановлением Госсовета КНР о поощрении иноинвестиций (11 окт. 1986г.), Законом о внешней торговле КНР (12 мая 1994г.), а также серией подзаконных нормативных документов, регламентирующих процедурные вопросы учреждения и деятельности предприятий с участием иностр. капитала (свыше 60 документов).

Китайское юр. обеспечение зарубежных инвестиций в форме создания предприятий, является достаточно полным для поддержания на высоком уровне зарубежных капиталовложений в экономику КНР. В китайском законодательстве подробно изложены процедура регистрации, способы помещения капиталов, функции аппарата управления конкретным предприятием, четко регламентируются порядок ввоза техники, налогообложения, валютного контроля, ведения отчетности предприятием, процедура прекращения деятельности предприятия.

В плане привлечения иноинвестиций предприятия указанного типа имеют ряд льгот, в т.ч. освобождаются от обложения тамож. пошлиной и единым торг.-пром. налогом при импорте оборудования, запчастей и прочих материалов, вносимых иностр. партнером по СП в качестве капиталовложений. Освобождаются от тамож. сборов и единого торг.-пром. налога импортируемые оборудование, сырье и вспомогательные материалы, предназначенные для выпуска экспортной продукции.

*СП и СЭЗ*. Спец. льготный режим эконом. деятельности, в т.ч. для иноинвесторов, действует в СЭЗ К. (**Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь и Хайнань**). Статус, близкий к статусу СЭЗ, имеют также зоны тех.-эконом. развития. Особый статус имеет «Новая зона развития Пудун» (р-н Шанхая). Всего в стране было создано по решению центр. властей 44 зоны различного типа, **несколько сотен зон возникли по инициативе местных администраций**. Действующие в их границах местные и зарубежные компании пользуются налоговыми и таможенными льготами, определенной финансовой, включая валютную, самостоятельностью.

Всем пяти СЭЗ предоставлены права провинциальных правительств в области эконом. регулирования и в издании регулирующих нормативных актов.

Орг. центром хоз. деятельности в каждой из зон стали т.н. «компании развития», на которые возложено общее руководство капстроительством, координация переговоров между китайским и иностр. партнерами. Данные компании, как правило, имеют зарубежные представительства, которые проводят работу по привлечению инвесторов.

Крупные СЭЗ могут иметь различные внутренние структурные подразделения, которые создаются с целью концентрации усилий для решения задач на определенных направлениях. Так, пром. район Шэкоу является наиболее передовой частью СЭЗ Шэньчжэнь, где концентрируются высокотехнологичные предприятия. Руководит районом Совет управляющих, сформированный из работников местных органов власти. В СЭЗ создаются также тамож. зоны (зоны свободной торговли), находящиеся вне тамож. границы КНР (в общей сложности в КНР создано 13 таких зон). В них могут создаваться предприятия по экспортной переработке, тамож. склады и т.п. Ввоз товаров из этих зон внутрь К. допускается лишь с особого разрешения.

«Потолок» самостоятельно утверждаемых СЭЗ капвложений в объекты производственного назначения — 30 млн.долл. Удельный вес инвестиций иностр. участника должен составлять не менее 25% уставного капитала.

Правительства зон самостоятельны в вопросах заимствования средств на мировом и внутреннем кредитных рынках, размещения за рубежом облигаций в рамках лимитов центра, при условии несения ответственности за свои обязательства.

СП в СЭЗ могут закупать сырье и полуфабрикаты, топливо, запчасти и оборудование как внутри страны, так и на внешнем рынке.

Администрации СЭЗ и СП могут самостоятельно принимать решения об условиях экспорта готовой продукции. Широко распространена практика, когда экспорт продукции ложится на иностр. партнера СП, что создает для китайской стороны определенные проблемы (экспортные цены занижаются с целью перевода прибылей с миним. оплатой налогов).

При реализации продукции на внутреннем рынке СП может действовать самостоятельно или на комиссионных началах через 5 посреднических гос. компаний (за исключением продукции, подлежащей плановому распределению). При этом необходима уплата покупателем импортной тамож. пошлины. На внутр. рынке разрешается, как правило, реализация высокотехнологичной или импортозамещающей продукции.

На подавляющее большинство товаров и услуг в СЭЗ действуют рыночные цены. Единые гос. цены сохраняются на ж/д, морские, авиаперевозки, почтово-телеграфные услуги, жилье, воду, электроэнергию, медобслуживание, городской транспорт, централизованно распределяемые материальные ресурсы.

СП, устанавливая цены на свою продукцию, реализуемую на внутр. рынке, обязано учитывать рекомендации органов, контролирующих цены. Цены на продукцию СП на мировом рынке должны, в основном, соответствовать ценам на аналогичные товары гос. предприятий (создаются отраслевые ассоциации экспортеров, включающие китайские и иностр. предприятия, которые наделены правом контроля за экспортными ценами).

При создании СЭЗ и зон тех.-эконом. развития был принят принцип отказа от гос. централизованных капвложений (в СЭЗ Шэньчжэнь, например, за счет центр. бюджета было профинансировано только строительство здания таможи на границе с Гонконгом, а также стены, отделяющей СЭЗ от внутренней части К.). Единственным исключением стал Пудун, на развитие которого выделяются значит. средства из центр. бюджета.

В СЭЗ формируется своеобразный механизм финансирования их развития. В ряде случаев компании развития за счет банковского кредита (из расчета 0,5-1 млрд. юаней на 1 кв. км. территории) создают на небольшом участке необходимую инфраструктуру, иногда строят также фабричные постройки, а затем сдают земельные участки и сооружения в аренду китайским и иноинвесторам. Арендные платежи идут в счет погашения кредита.

Особая модель финансирования развития действует на о-ве Хайнань. Эта зона начала развиваться позднее других, в условиях «инвестиционного голода» в стране, а площадь ее в десятки раз больше других СЭЗ. Поэтому внутр. инвестиции не могли быть основой для ее быстрого подъема. Там практикуется предоставление крупных участков земли для освоения зарубежными фирмами, которые сами создают всю необходимую инфраструктуру и используют землю и постройки по своему усмотрению.

СП в СЭЗ выплачивают следующие виды налогов: подоходный; НДС; на транспортные средства; на операции с недвижимостью; акцизы; тамож. пошлины. Служащие СП (как китайские, так и иностранные) платят личный подоходный налог.

#### Налоги в СП

	СП во внутр. р-нах Китая	СП в СЭЗ
Единый подоходный налог	33%	15%
Подоходный налог СП		
при экспорте 70% продукции	15%	10%
Налог на перевод прибыли за границу	20%	Нет

Налоговые каникулы. СП во внутр. р-нах К.: 1 год с начала получения прибыли, плюс 2г. — 50% от налога. СП в СЭЗ: 2г. с начала получения прибыли (3-5 года — 50% от налога).

С китайских предприятий в СЭЗ взимается такой же подоходный налог, как с СП. Иностр. партнеру, реинвестирующему в К. прибыль на срок не менее 5 лет, возвращается 40% от подоходного налога, уплаченного с реинвестируемой доли. СП, действующие в низко рентабельных отраслях (например, сельское хозяйство), и СП, созданные в отдаленных отдаленных районах, могут получить 15-30% скидку с подоходного налога на 10 лет после 5-летнего полного или частичного освобождения от уплаты налога.

Юр. лицо, инвестировавшее свыше 5 млн.долл. или предоставившее передовую технологию или действующее на предприятии с медленным оборотом капитала, может обратиться с просьбой о частичном или полном освобождении от налога.

НДС не взимается: с производственного оборудования, ввозимого иностр. участником в счет своей доли инвестиций; с сырья, полуфабрикатов, деталей, запчастей, компонентов и упаковочных материалов, импортируемых для производства продукции на экспорт; с любого производства экспортных товаров, кроме нефти, нефтепродуктов и другой продукции, по которой установлены особые правила.

В тамож. зонах разрешен ввоз любой продукции без уплаты торг.-пром. налога и тамож. пошлин. При вывозе этих товаров во внутр. районы налог и пошлина уплачиваются в полном размере.

В различных зонах местные власти могут предоставлять СП доп. налоговые льготы, при условии, что они касаются налогов, поступающих в местные бюджеты (подоходный налог, налог на транспортные средства).

Предоставление СП права пользования землей находится в компетенции местных народных правительств. Процедура предоставления участка ложится на китайского партнера, а денежная оценка земли входит в его паевой взнос.

В различных СЭЗ существуют разные льготы при исчислении платы за пользование землей. Так, в Шэньчжэне предприятия с высокой технологией освобождаются от нее в первые 5 лет и оплачивают ее в половинном размере в последующие 5 лет. В Чжухае СП, использующие высокую технологию, либо малопроблемные предприятия от нее освобождаются. В Сямэне плата за землю сокращается на 50% на сметный период строительства, а для зарубежных китайцев — на весь срок.

На Хайнэне иноинвесторам предоставляются скидки: при аренде горных и неосвоенных участков (5-10% скидки); осуществлении высокотехнологичных проектов (5-10%); строительстве транспортной инфраструктуры, угольных шахт, электростанций, водохранилищ, учреждений образования и культуры (10-15%); аренде горных и неосвоенных участков для осуществления с/х проектов (10-15%). Для инвесторов из Гонконга, Макао и Тайваня предоставляются доп. льготы.

Помимо предоставления земельных участков, для создания СП в последние годы начала практиковаться **сдача земли иноинвесторам в аренду для комплексного освоения**. Максимальные сроки аренды: для строительства жилья — до 70 лет; для пром. использования — до 50 лет; для строительства объектов науки, здравоохранения, образования, культуры, спорта — до 50 лет; для объектов торговли, туризма, развлечений — до 40 лет; для комплексного использования — до 50 лет.

По истечении срока контракт может быть продлен. Земельные участки могут сдаваться в аренду как на основе двустороннего соглашения, так и с аукциона. Ставки аренды колеблются в зависимости от местоположения участка и его назначения от 20-30 до 4000-5000 юаней за 1 кв.м. Ставки платы за землю, выделяемую под пром. предприятия, как правило, в 8-10 раз ниже, чем под предприятия торговли и строительство коммерческого жилья.

Доходы от аренды земли поступают в госбюджет и зачисляются в особый фонд городского строительства и развития. Порядок сдачи земельных участков в аренду регулируется «Временными положениями о комплексном подряде на освоение и использование земельных участков иноинвесторами» (приняты Госсоветом КНР в 1990г.). Под «освоением» понимается выравнивание участка, возведение на нем коммуникаций (водопровод, электро- и теплоснабжение), сооружений транспорта и связи, пром. построек и т.д. с последующей передачей права на использование данного участка или сдачей в аренду производственных помещений. При комплексном подряде заранее четко оговариваются цели использования земли.

В инвест. политике СЭЗ по-прежнему отводится роль «обкатки» перспективных моделей хозяйствования с последующим распространением их на другие районы К. Так, с 1999г. в СЭЗ Шэньчжэнь проводится эксперимент, направленный на изучение эффекта деятельности предприятий с иностр. капиталом в остающейся пока закрытой для них сфере внешней торговли. Его участником является созданное китайско-ам. СП «Аокандэ» с уставным капиталом 15 млн.долл. и с распределением долей акций в соотношении 51% и 49%. Компания специализируется на экспортно-импортных операциях с хим. продукцией, на экспорте продукции машиностроения, легпрома, текстиля и одежды.

По оценкам руководства центра по изучению проблем развития при Госсовете КНР, в будущем китайские СЭЗ продолжат играть роль «экспериментальных баз» в ходе реформирования эконом. системы. Вместе с тем на пороге вступления К. в ВТО появилась необходимость принятия мер по реформированию их режима, который создавался в период введения в К. системы плановой экономики.

В 2001г. СЭЗ Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу и Сямэнь начал новый этап модернизации. По критерию отношения к привлечению иноинвестиций можно выделить 4 категории проектов: поощряемые, разрешаемые, ограниченные, запрещенные.

Режим поощрения будет предоставляться отраслям промышленности, нуждающимся в передовых технологиях. Намечается восстановить льготный импортный режим для продукции, ввозимой в качестве уставного капитала, в наукоемких отраслях промышленности. К отраслям с особым льготным режимом для иноинвестиций будут относиться: машинотех. производство, переработка сырья, электроника, легпром, текстильное производство.

Кроме льготного налогового режима, указанные отрасли будут получать приоритетное нац. кредитное финансирование, особенно при размещении инвестиций в относительно отсталых центр. и зап. регионах страны.

С учетом возросшей роли транснац. корпораций в формировании мирового эконом. климата, правительство ориентируется на поощрение их капиталовложений в экономику. Налаживание и развитие сотрудничества с ними осуществляется через создаваемые «совместные центры развития и исследований», деятельность которых нацелена на получение и внедрение передовых технологий, размещение инвестиций и развитие системы маркетинга, на защиту прав зарубежных инвесторов.

Для стимулирования эконом. роста особое внимание уделяется модернизации промышленности путем поощрения инвестиций в развитие ее технологического уровня. В условиях реорганизации и структурной перестройки гос. сектора реализовывалась «Программа тех. развития предприятий на 1999-2000гг.», которая направлена на повышение рентабельности и приспособляемости производств к условиям рыночной экономики. Госсоветом выделены пять стратегически важных отраслей — космическая, авиационная, судостроительная, ядерная энергетика, производство вооружений, предприятия которых государство поддерживает путем размещения госзаказов, а также за счет выделения гос. кредитов на их реформиро-

вание и тех. перевооружение. В то же время, в соответствии с утвержденными госкомитетом КНР по экономике и торговле в мае 2000г. «Главными направлениями инвест. вложений в основные фонды промышленности и торговли», прямые гос. инвестиции будут использованы для тех. модернизации в энергетике, в нефтехим., металлургической, текстильной, фарм., информ., природоохранной отраслях и в производстве стройматериалов.

Наряду с внутр. финансированием, привлечение ПИИ рассматривается в качестве основного средства ассигнований. При этом практикуется продажа иноинвесторам части акций убыточных госпредприятий, а также полная продажа мелких и средних госпредприятий. На базе реформируемых нерентабельных госпредприятий планируется создание компаний с ограниченной ответственностью, с участием иностр. капитала. При этом в экспериментальном порядке разрешена передача иностр. партнеру прав на управление предприятием.

В дополнение к действующей с 1 янв. 2000г. практике освобождения от НДС и от тамож. пошлин на импортное оборудование и технологии, предназначенные для реализации утвержденных государством проектов с участием иностр. капитала, предоставляются гос. гарантии под иноинвестиции в проекты, одобренные правительством и прошедшие гос. экспертизу.

Для избежания потерь части гос. активов, возможных при недобросовестном сотрудничестве иностр. партнеров, и для смягчения негативных соц. последствий структурных реформ госпредприятий, связанных главным образом с сокращением избыточной рабочей силы, будет усилена координация в реализации разработанной программы со стороны соответствующих гос. ведомств.

Для открывающихся НИИ введены преференциальные тарифы налогообложения, они освобождены от уплаты импортных пошлин на ввозимое оборудование, а также от налога с продаж при трансферте технологий. Предусматривается предоставление таким центрам новых льгот и учреждение спец. фондов фин. поддержки. Создание научных центров нацелено на расширение кооперации с зарубежными партнерами, на получение передовых технологий и стимулирование притока иностр. капитала в научно-тех. сферу К. **В 2000г. с участием иностр. капитала в КНР учреждено 100 НИИ и центров** с участием капитала таких известных фирм, как Microsoft, Intel, Lucent, Hewlett-Packard и др., которые ведут исследования в электронике, а также в медицине, биологии, химии, в производстве стройматериалов и текстиля.

В КНР продолжается разработка мер по привлечению иноинвестиций в рамках стратегической концепции освоения центр. и зап. районов страны.

В янв. 2000г. госсовет КНР предоставил новые налоговые льготы предприятиям с участием иностр. капитала, созданным в центральных и западных районах К. Согласно решению госсовета КНР, по истечении трехлетнего льготного периода налогообложения с момента создания предприятия с инокапиталом, устанавливаются дополнительные льготы по выплате подоходного налога в размере 15%. Данные льготы распространяются на предприятия с иностр. капиталом, расположенные в пров. Шаньси, Цзилинь, Хэйлуцзян, Ань-

хой, Цзянси, Хубэй, Хэнань, Хунань, Сычуань, Гуйчжоу, Юньнань, Шэньси, Ганьсу, Цинхай, а также в АРВМ, Тибетском, Нинся-Хуэйском, и Синьцзян-Уйгурском автономных районах и вг. Чунцине (всего 14 провинций, 4 автономных района и 1 город). Льготная ставка вступила в силу с 1 янв. 2000г.

Для предприятий с инокапиталом, доля которого в уставном фонде превышает 25%, могут быть предоставлены аналогичные льготы по налогообложению при реинвестировании ими средств под реализацию проектов в центр. и зап. районах К.

В целях поощрения иноинвестиций в центр. и зап. районы К., правительствами соответствующих регионов подготовлены каталоги приоритетных отраслей промышленности и проектов по привлечению инокапитала, которые находятся на утверждении центр. правительства. В случае если предприятия с инокапиталом импортируют продукцию, оборудование и технологии под реализацию предусмотренных каталогом проектов и если это оборудование, технологии и запасные части не могут быть произведены в К., то импортеры могут быть полностью освобождены от оплаты импортных пошлин и оплаты доп. налогов.

В рамках вступления в ВТО, в 2000г. руководством КНР приняты меры по дальнейшему открытию инвест. сферы и улучшению инвест. климата для иностр. капитала.

В ходе сессии ПК ВСНП 9 созыва в окт. 2000г. приняты изменения к «Закону о защите прав и интересов возвратившихся на родину зарубежных китайцев и членов семей китайцев, проживающих за рубежом», которые направлены на стимулирование притока их инвестиций в страну, и особенно в сферу высоких технологий. Также приняты изменения к Закону о предприятиях с иностр. капиталом и к Закону о китайско-иностр. кооперационных СП. Внесенные в них поправки отменили некоторые ограничительные правила, связанные с деятельностью предприятий с иностр. капиталом, в частности требование по поддержанию валютного баланса, обязательное предоставление властям планов по выпуску продукции и отчета об их выполнении. Также отменяются положения, требующие от предприятий с иностр. капиталом отдавать предпочтение закупкам произведенных в К. сырьевых материалов для последующего производства.

В контексте выполнения условий по вступлению в ВТО в янв. 2001г. было объявлено о разработке в КНР новых правил, снимающих ограничения для предприятий с иностр. капиталом на право владения контрольным пакетом акций предприятий. Планируется, что введение в действие новых положений будет осуществляться поэтапно в течение трех лет после офици. вступления К. в ВТО.

Правительством КНР также принят ряд мер, разрешающих регистрацию предприятий с иностр. капиталом на бирже с эмиссией акций категории А (продаются за юани) и В (продаются за СКВ), которые, как ожидается, должны расширить сферу деятельности китайско-иноинвест. компаний.

В целях практического расширения доступа иностр. капитала в сферу обслуживания и торговли, К. снял ограничения на количество и месторасположение розничных сбытовых компаний с



иностр. капиталом. Правительство рассматривает предложение по снятию ограничений для иноинвесторов в отношении владения ими крупных торговых сетей и магазинов-складов.

В рамках вступления в ВТО К. также заявил о заинтересованности в привлечении иноинвестиций в такие отрасли, как внешняя и внутренняя торговля, финансы, страхование, развитие рынка ценных бумаг, телекоммуникации, туризм и пр. В этой связи пересматривается принятие ряда законодат. положений с целью создания более благоприятного климата для иноинвесторов.

В свою очередь К. достаточно сдержанно подходит к размещению крупных инвестиций за рубежом. В КНР в рамках реализации гос. мероприятий по выходу из азиатского фин. кризиса **продолжают действовать жесткие ограничения по вывозу капитала за границу** и контроль за его использованием. Разрешит. порядок размещения капвложений за рубежом предусматривает получение санкций Госсовета, Госкомитета планирования развития, Госкомитета по экономике и торговле, МВТЭС и их местных структур, а также правительств провинций и городов центр. подчинения. Вышеуказанные центр. органы наделены полномочиями по проверке и контролю за деятельностью предприятий с китайским капиталом за рубежом. При этом Госкомитет планирования развития утверждает предварительные проекты и ТЭО по размещению инвестиций в других странах свыше 1 млн.долл. или менее, но требующих выделения бюджетных средств или получения кредитов зарубежных банков. Проекты на сумму внешних инвестиций менее 1 млн.долл. и не требующих доп. гос. ассигнований утверждаются провинц. правительствами. Разрешение на использование внешних инвестиций на вышеуказанные суммы оформляется в виде лицензий. Для проектов, сумма внешних инвестиций по которым превышает 30 млн.долл., дополнительно требуется согласование с отраслевыми структурами. Выдача лицензий по ним производится только Госсоветом КНР.

Приоритетами на размещение инвестиций в зарубежные проекты обладает Китайская межд. трастовая и инвест. корпорация (China International Trust & Investment Corp., СИТИС), а также созданные в КНР в середине 80гг. центр. и провинциальные гос. компании по межд. эконом. и тех. сотрудничеству, находящиеся в подчинении МВТЭС К. Наблюдается тенденция предоставления таких полномочий и другим отдельным компаниям и корпорациям, которые, как правило, решают задачи по расширению экспансии китайских товаров на рынки других стран, осуществляют управление китайским капиталом и ведут контроль за его использованием.

По состоянию на начало 2001г., **К. создал в 160 странах** и регионах мира, включая СНГ, Вост. Европу, Азию, Африку и Лат. Америку **свыше 6000 предприятий с объемами капвложений более 10 млрд.долл.** Такие предприятия действуют в сферах освоения ресурсов и их переработки, транспортных услуг, подрядных работ, медицины, туризма, питания и предоставления консультационных и трудовых услуг.

## ВТО

**Итоги 2000г.** В ходе проводимых в 2000г. семинаров и «круглых столов», в т.ч. с участием за-

рубежных специалистов, активно обсуждалась тематика вступления КНР в ВТО, ожидаемого в 2001г.

Большинство участников такого рода дискуссий отмечают готовность К. к вступлению в ВТО с точки зрения зрелости эконом. структуры и ее институц. обеспечения, достигнутых за 20 лет реформ. По сравнению с той позицией, которую занимал Пекин, подавая заявку в ВТО в 1986г., положение кардинально изменилось.

Укрепились позиции КНР в мировом хозяйстве, причем не только как крупнейшего экспортера трудоемких товаров (одежда, обувь, игрушки), но и как мощной базы производства электронной техники. К. вышел на показатели т.н. «перерабатывающей внешней торговли» при 84% материалов для переработки в структуре импорта (1999г.) и 91% переработанной продукции (в т.ч. 19% сырьевые полуфабрикаты) в экспорте. К. превратился из нетто-импортера в нетто-экспортера по значительному кругу товаров, включая бытовую электротехнику, оборудование для пищевого сектора. Увеличилась высокотехнологичная ориентация экспорта. Повышается роль внешней торговли как фактора эконом. роста.

Наблюдается рост ПИИ в китайскую экономику. Объем ежегодно осваиваемых в 1996-99г. ПИИ превышал 40 млрд.долл. на фоне активных вложений со стороны ТНК (так, **19 ведущих японских компаний** в списке журнала «Форчун», кроме «Джапан Табако», **участвуют в 205 проектах в КНР**). ПИИ являются одним из основных источников капитала для К. (15,1% в 1996г., 11,2% в 1999г.), **отвечают за 1/4 пром. производства**, 50,3% его роста, более половины производства электроники, автомобилей, продукции химпрома (январь-сентябрь 2000г.). **В последние годы в К. приходят инвесторы, ранее предпочитавшие рынки Гонконга и Тайваня.**

Улучшилась структура производства при сокращении доли сельского хозяйства и подъеме технологически насыщенных отраслей. Доходы жителей прибрежных районов за последние 10-20 лет вышли на показатели стран со средним уровнем развития. Сокращается доля госпредприятий как в легпроме, так и в капиталоемких отраслях, например, в производстве стройматериалов. Развитие негос. сектора получает поддержку в обществе и в КПК. В пример приводятся частые посещения и внимание со стороны руководства КНР к пров. Чжэцзян, занимающей передовые позиции в приватизации промышленности (более 80%). Как крупный сдвиг в отношении к частному сектору в руководстве КПК рассматривается и продвигаемая Цзян Цзэмином доктрина «тройного представительства» партией интересов и выгод народа. Закрепление результатов реформ и расширение контакта К. с мировой экономикой, по мнению экспертов, способствовали бы усилению внутриполит. позиций сторонников рыночных реформ.

В отношении последствий для К. от вступления в ВТО высказываются следующие оценки.

С макроэконом. точки зрения, вступление в ВТО может привести к увеличению ежегодных темпов прироста ВВП на 1-1,5%. От снижения торг. барьеров выиграют потребители, благодаря увеличению объема торговли увеличатся налоговые поступления в бюджет, из-за унификации и упрощения эконом. регулирования уменьшатся

связанные с ним издержки. Этому моменту придается особое значение: повышение общего благосостояния уменьшит обществ. сопротивление капитализации хоз. отношений, в то же время увеличение доходов государства позволит более эффективно решать соц. вопросы.

Китайские производители понесут небольшие потери в краткосрочном плане, связанные со структурным приспособлением. На первом этапе при превышении цен внутри производства над ценами импорта может усилиться структурная дефляция, вызванная избытком товаров. Рост структурной безработицы потребует более активного гос. регулирования рынка труда и развития системы соц. гарантий. Более спокойно период краткосрочного приспособления перенесут трудоемкие производства, в которых К. имеет конкурентные преимущества. В долгосрочном плане, однако, важнее будет то, как адаптируются технологически насыщенные и капиталоемкие производства — машино- и автомобилестроение, хим. и нефтехимпром.

Во многом процесс приспособления будет зависеть от адекватности гос. пром. политики, которой, как отмечается, до сих пор не хватает гибкости. Так, отбор и поощрение ведущих производителей, выбранных на основе механической оценки объемов продаж их продукции, привел к тому, что, например, на рынке телевизоров и смежных товаров рост сконцентрировался в новом секторе, связанном с видеопродукцией, а прежние гиганты, получившие значит. льготы, уступили позиции производителям видеотехники «Хувай» и «Джей-Си-Эл». Сходная ситуация сложилась и в автомобилестроении, где доля рынка семи крупных автопром. групп — основных получателей льгот сократилась в 1994-99гг. с 64% до 62%. Эксперты склоняются к тому, что сейчас для КНР оправдан переход от политики «вздувания» роста по отдельным отраслям к мерам, направленным на расширение влияния в более широких областях рынка в рамках более интенсивного внутри- и межотраслевого разделения труда. Японские аналитики вообще считают, что **промышленники в КНР должны думать о том, как встраиваться в межд. разделение труда**, а не о том, как «ставить свое производство».

Некоторые опасения вызывает у экономистов низкий уровень фин. и корпоративного менеджмента в основной части китайских предприятий. Концентрация эконом. роста в компаниях, использующих иноинвестиции, и выгодное отличие показателей их деятельности от средних по стране трактуется как свидетельство неудовлетворит. состояния дел в остальной части экономики. Именно слабость управленческого звена, как считают многие, будет снижать конкурентоспособность китайских компаний в новых условиях. Японцы в этой связи ссылаются на неблагоприятное положение в неправит. трастовых фондах некоторых китайских провинций, куда были вложены японские капиталы. В то же время отмечается, что присоединение к ВТО позволит с меньшими издержками внедрить прогрессивные межд. стандарты и практику менеджмента, что сделает более эффективным управление предприятиями и повысит конкурентоспособность китайских товаров.

С присоединением к ВТО изменится роль сельского хозяйства. Уже давно развивающееся по рыночным принципам и обладающее мощным по-

тенциалом конкурентоспособности, оно спокойно перенесет процесс приспособления в краткосрочном и долгосрочном планах. Это позволит сосредоточить гос. политику на селе не столько на поддержке производителя, сколько на «доводке» соц. базы села, развитии образования в сельских районах, усилении фин., рыночной и соц. инфраструктуры.

Проблемными обещают быть фин. сектор и сектор услуг, где правительство намерено осуществить широкую поэтапную либерализацию в течение 7-10 лет. Сейчас эти отрасли наиболее зарегулированы и наименее конкурентоспособны. Экспертов беспокоит перспектива фин. либерализации в КНР в свете опыта фин. кризисов, которыми такие преобразования сопровождались практически во всех странах, проводивших их в 90гг. Отмечается, что у КНР есть достаточно фин. ресурсов для таких действий (золотовалютные резервы К. увеличились в 2000г. на 19 млрд.долл.), но главное будет зависеть от того, хватит ли у власти гибкости и готовности принимать экономически обоснованные меры, учитывая, что фин. либерализация может стать доп. (наряду со стремительным ростом и сохраняющимися географическими диспропорциями) фактором расслоения общества, стимулирующим соц. неурядицы.

Немало внимания уделяется проблеме разрыва между уровнем развития регионов К. Из ПИИ только 12,2% идет в зап. и центр. районы, и эта тенденция не изменится в долгосрочном плане. Со вступлением в ВТО получат развитие реформа гос. предприятий на западе К., эти районы получат лучший доступ к иноинвестициям, а также смогут более активно участвовать в приграничной торговле, в т.ч. с Россией и странами ЦА. Этот вид торговли значительно сократился после «пикового» 1993г., однако по-прежнему рассматривается как весьма выгодный ввиду высокой степени взаимодополняемости экономик К. и соседних с ним стран. Однако такой настрой разделяют далеко не все.

Японские аналитики высказываются по проблеме западных регионов К. в сдержанно-оптимистическом ключе. С одной стороны, эти районы с их 300-млн. населением представляют собой мощный потенциальный рынок, где уже сейчас успешно действуют некоторые японские фирмы, в частности сеть универмагов «Ито Йокадо». Запад К. может превратиться в район разработки передовых технологий. В этом контексте положит. оцениваются усилия китайских властей по развитию местной системы спец. и высшего образования. С другой стороны, японцы демонстрируют некоторую отстраненность от проблем китайской периферии: у Пекина, дескать, нет денег на их развитие, но и возможности Японии ограничены. «Взамен» японские специалисты предлагают поддерживать процессы урбанизации, за регулирование которой все активнее берется государство (это направление яснее, чем раньше, отражено и в 10 пятилетнем плане). Ослабляя демографическое давление в аграрных районах, урбанизация будет подпитывать рынки труда новыми мобильными и все более высокообразованными трудовыми ресурсами и способствовать развитию рыночных отношений.

В этом смысле представляет интерес концепция зам. директора аналит. бюро компании «Су-

митомо» Х. Мино. Он утверждает, что после вступления КНР в ВТО усилится тенденция к сосредоточению эконом. активности в двух очагах, в дельтах рек Янцзы и Хуанхэ. Перенос сюда производства из азиатских стран и Тайваня, сопровождаемый активным инвестированием и передачей технологии, приведет к тому, что два центра новой экономики в этих районах «стянут» большую часть ресурсного и людского потенциала К. Это, по мнению Х. Мино, снизит актуальность проблемы расширения китайского влияния в сопредельных регионах и, возможно, даже приведет к «опустению» северо-востока КНР, то есть района в непосредственной близости от границ России.

Что касается воздействия вступления К. в ВТО на объем иноинвестиций в китайскую экономику, то многие предсказывают незначит. изменения в их притоке, объясняя это большим объемом уже накопленных инвестиций (330 млрд.долл. к окт. 2000г.; КНР принимала до одной пятой всех инвестиций в развивающиеся страны в 90гг.), высокой конкуренцией на внутр. рынке (продвигать продукцию компании «Кока-кола» на китайский рынок дороже, чем на другие, и такое положение особенно характерно для трудоемких производств), а также тем, что открытие наиболее привлекательных для инвестиций секторов (финансы, услуги) представляет собой постепенный, длительный процесс. В то же время присоединение КНР к Правилам ВТО по инвест. мерам, связанным с торговлей (ТРИМС), повлечет отмену ограничений на перевод прибыли и др., что позволит улучшить качество инвестиций и укрепить базу для инвест. процесса в долгосрочном плане. Эксперты отмечают, что основной сферой приложения ПИИ в ближайшие 5-10 лет станут сфера услуг, реформируемые госпредприятия (особенно крупные и капиталоемкие) и высокотехнологичные производства.

В отношении внешних эффектов присоединения КНР к ВТО эксперты отмечают, что главная задача большинства стран-торговых партнеров К. будет состоять в минимизации издержек приспособления производства в краткосрочном плане.

Для США, как считают ам. участники здешних форумов, эконом. эффект от вступления К. в ВТО будет положит., но небольшой. В результате двусторонних подготовит. переговоров американцы добились выгодных для себя условий, в частности, по защитным мерам в области торговли текстилем, а также получили право в течение 15 лет продолжать считать КНР нерыночной экономикой, что позволит более жестко применять в отношении китайских товаров антидемпинговые процедуры. Открытие китайских рынков окажет стимулирующее воздействие на ам. экономику, где начинается замедление темпов роста. Вступление К. в ВТО может придать новую динамику этой организации, что в принципе было бы выгодно США. В то же время американцы ожидают от вступления КНР в ВТО усиления трений по вопросам ИС и возникновения споров, связанных с информ. политикой китайских властей, полит. звучание в США по-прежнему будет приобретать и дефицит торг. баланса с К.

Для Японии наиболее важным станет процесс адаптации в тех отраслях, которые в К. развиваются особенно быстрыми темпами и в которых у Японии слабые конкурентные преимущества по

сравнению с США и Тайванем, — таких, как электронная промышленность. Более радужно рисуются для японцев перспективы либерализации в КНР торговли и сектора услуг, где японские фирмы имеют сильные позиции. По-прежнему осторожны японцы в инвест. области. Намечившееся с 1995г. замедление роста японских ПИИ в К. здесь объясняют частыми изменениями в китайском законодательстве, проблемами в управлении госпредприятиями, неудовлетворит. ходом их реформы, особенно в тяжпроме, хотя при этом игнорируется противоположная тенденция общего роста иноинвестиций в данный период. Болезненно воспринимается в Японии фактическое замалчивание китайской стороной японского участия в крупных совместных проектах, а также непрозрачность гос. регулирования в фин. области, усугубляющая проблемы невозвращения вложенных японцами средств.

Асеановцы опасаются конкуренции со стороны более масштабной и богатой ресурсами китайской экономики, однако подбадривают себя тем, что пока удерживают кратные китайским доли рынков многих товаров в Японии, ЕС и США. При этом товарам из стран АСЕАН принадлежат более престижные и дорогие «верхние» товарные ниши, которые вообще не просто занимать. К., дескать, потребуются для этого какое-то время, за которое асеановцы смогут сориентироваться в новых условиях. В то же время в АСЕАН надеются на увеличение шансов широкого эконом. сотрудничества с более прозрачным и регулируемым К., придерживаясь норм ВТО.

Для Тайваня вступление в ВТО сразу после КНР теоретически должно повлечь разрешение прямых поставок товаров между Тайванем и континентальным К., однако этого может не произойти, если тех. оформление сделок и движения товаров будет рассматриваться как предмет суверенного регулирования. В соответствии с нормами ВТО, Тайбэй будет готов пересмотреть фактический запрет на импорт значит. части товаров из К. (сейчас разрешено к ввозу 56% товарной номенклатуры, в основном — сырьевые товары и полуфабрикаты, распространено лицензирование, полностью запрещен ввоз сельхозпродукции), что приведет к резкому ухудшению положения многих тайваньских производителей. Сами тайваньцы высказываются в том плане, что издержки приспособления в случае с Тайванем будут больше, чем в какой-либо другой стране. С другой стороны, некоторые группы тайваньских производителей выигрывают от снижения тарифов на основные продукты тайваньского экспорта (особенные надежды связываются с полной отменой тарифных ограничений на товары, связанные с ИГ, при присоединении К. к Соглашению ВТО по ИТ, сроки которого, правда, пока не ясны), а инвесторы получают выгоды от стандартизации соответствующих правил. Откроется и дорога к налаживанию более тесного эконом. сотрудничества и развитию двустороннего разделения труда.

Аналитики утверждают, что интенсивное развитие китайского производства ведет к слому сложившейся в Вост. Азии модели «гусиной стаи», при которой наиболее передовые технологии производства и менеджмента «подхватывают по цепочке» Япония, РК, Тайвань и страны ЮВА. С одной стороны, это стимулирует становление новых

форм региональной производственной кооперации (она уже работает в производстве мотоциклов). В то же время это приведет к усилению конкуренции между региональными производителями, особенно между К. и Тайванем, то есть там, где сравнительно низка взаимодополняемость производств. Эта тенденция также будет сдерживать пром. развитие в менее развитых странах (Вьетнам, Лаос, Мьянма).

Страны региона ожидают, что с вступлением К. в ВТО в рамках единой между структурами будет легче регулировать торговлю и разрешать споры с КНР. К тому же, как признают азиатские специалисты, большее вовлечение К. в эконом. структуры как глобального, так и регионального масштаба, «воспитание эконом. интересов» Пекина даст гарантию более мягкой и предсказуемой политики КНР и в конечном итоге смягчит проблему китайской экспансии для Вост. Азии.

В результате переговоров министра внешней торговли и экономсотрудничества КНР Ши Гуаншэна с представителем США по вопросам торговли Р.Зелликом, приуроченных к встрече министров торговли стран-членов АТЭС в Шанхае 6-7 июня 2001г., стороны достигли «полного взаимопонимания» по несогласованным конкретным условиями присоединения КНР к ВТО.

Хотя детали достигнутого компромисса не раскрываются, ам. сторона дает понять, что К. пошел навстречу ее пожеланиям в таких сферах деятельности ам. бизнеса в КНР, как страхование, розничная торговля, дистрибьюторские сети. Достигнут компромисс по ключевой проблеме — уровню субсидий китайскому сельскому хозяйству. Он определен в 8,5% (ранее Пекин настаивал на 10% от валового продукта аграрного сектора, что соответствует статусу КНР как развивающейся страны, а США отстаивали 5% уровень). Американцы также намекают, что К. воспринял их подход к уровню дотаций не столько по сельскому хозяйству в целом, сколько по конкретным позициям, наиболее затрагивающим интересы США (мед, чеснок, яблоки и т.п.).

Вслед за этим К. удалось устранить и разногласия с ЕС по условиям присоединения КНР к ВТО. Они затрагивали главным образом количество европейских страховых компаний, допускаемых к работе на китайском рынке. Урегулирование разногласий с США и ЕС создало благоприятную атмосферу для 16 заседания рабочей группы Китай-ВТО в Женеве (28 июня-4 июля 2001г.). Его задачей являлось сведение к «общему знаменателю» трех десятков договоренностей, подписанных Пекином со странами и группами стран, входящих в ВТО, и подготовка итогового документа об условиях присоединения К. к этой организации. Кроме того, К. предстояло провести двусторонние переговоры с Мексикой. Президент В.Фокс в ходе недавнего визита в К. обещал содействовать их «скорейшему завершению» или, как минимум, не препятствовать вступлению К. в ВТО даже в том случае, если его переговоры с Мексикой не будут завершены.

Последние изменения в системе регулирования ВЭД в КНР связаны с договоренностями в рамках переговорного процесса о вступлении КНР в ВТО. В нояб. 1999г. было подписано китайско-ам. Соглашение об открытии китайского рынка. По ам. оценкам, ни одно когда-либо за-

ключенное соглашение о вступлении в ВТО не содержит более жестких мер по укреплению гарантий справедливой торговли и устранению практики, деформирующей торговлю и инвестиции. В соглашении эти проблемы решаются с помощью следующих мер.

1. В течение 12 лет, помимо действующих общемировых положений о гарантиях, К. согласился на возможность применения в отношении своих товаров т.н. «селективной» оговорки. Это даст США возможность принимать действенные меры в случае резкого увеличения импорта определенного товара из К., который может дезорганизовать рынок в США.

2. Соглашение включает положение, согласно которому США в течение 15 лет после вступления К. в ВТО могут применять антидемпинговые процедуры, предназначенные для стран с нерыночной экономикой.

3. Соглашение содержит положения, позволяющие США, даже по отношению к стране, пользующейся режимом ВТО, продолжать блокировать импорт товаров, изготовленных с применением труда заключенных, продолжать осуществлять собственную политику экспортного контроля, использовать ам. торговые законы и отменять льготы, при чрезвычайной ситуации в сфере нац. безопасности.

*Основные обязательства К. по открытию рынка* в соответствии с подписанным соглашением сводятся к следующему.

Тарифы на приоритетные товары. К янв. 2004г. тарифы на приоритетные ам. с/х товары снизятся в среднем с 31% до 14%, при еще более резком их снижении по говядине, птице, свинине, сыру и другим товарам.

К. существенно расширит возможности экспорта массовых товаров, включая сою, кукурузу и пшеницу. К. также отменит деформирующие торговлю экспортные субсидии, которые сократили ам. экспорт на рынки третьих стран. Кроме того, ам. товаропроизводители смогут напрямую поставлять и распространять внутри К. почти все с/х товары, минуя гос. торговые предприятия или посредников.

В 1999г. объем экспорта в К. продукции ам. сельского хозяйства составил 1,1 млрд.долл., а вступление К. в ВТО обеспечит к 2005г., по оценке минсельхоза США, увеличение экспорта этих товаров на 2 млрд.долл. ежегодно.

Тарифы на пром. товары будут снижены, а на информ. технологии — отменены вообще. Тарифы на ам. пром. товары уменьшатся в среднем с 24,6% в 1997г. до 9,4% к 2005г. К тому времени китайские тарифы на ам. экспорт ИТ достигнут нулевой отметки.

Право на импорт и распространение товаров. К. жестко ограничивает торг. права (право на импорт и экспорт) и возможность иметь в собственности и эксплуатировать дистрибьюторские сети. В соответствии с достигнутым соглашением, К. поэтапно введет право на торговлю и предоставление дистрибьюторских услуг в течение трех лет, а также откроет сектора, связанные с такими видами услуг, как ремонт и обслуживание, складское дело, автомобильные и воздушные перевозки.

По ам. оценке, эта договоренность является важнейшим приоритетом для ам. товаропроизводителей и с/х экспортеров.

Доступ на рынок услуг. Соглашение также открывает китайский рынок телекоммуникационных, страховых, банковских и других услуг. КНР также значительно увеличит возможности, предоставляемые по таким видам проф. услуг, как юр., консалтинговые, бухгалтерские и экологические.

Были достигнуты следующие конкретные договоренности.

**Страхование.** В сфере страховых услуг отменяются географические, количественные ограничения на деятельность ам. страховых компаний. В сфере страхования имущества и от несчастных случаев через 3г. после присоединения К. к ВТО инофирмам будет разрешено страховать крупные риски по всей территории, через три года будет открыт доступ на рынки всех ключевых городов, представляющих приоритетный интерес для США, а через 5 лет будут отменены все географические ограничения при выдаче лицензий. Сфера деятельности иностр. страхователей постепенно будет расширяться на коллективное и пенсионное страхование, страхование здоровья. Сразу после присоединения К. к ВТО иностранцам будет разрешено владеть 50% акций предприятий, занятых страхованием жизни; для всех видов страхования, кроме страхования жизни, иностранцам будет разрешено владение 51% акций или создание филиалов, а через 2г. — создание полностью принадлежащих иностранцам дочерних компаний; отменяются все ограничения для иностранцев в области перестрахования.

**Банковские услуги.** США стремились обеспечить иностр. банкам право проводить все виды операций в местной и в иностр. валюте, что является важнейшим фактором для открытия китайского рынка для экспорта ам. товаров и услуг, право обслуживать китайских клиентов. Зафиксированы следующие договоренности: через 5 лет после присоединения к ВТО К. снимет все ограничения на деятельность инобанков; через 2г. инобанкам будет разрешено обслуживание китайских и иностр. юр. лиц как в местной, так и в инвалюте; через 5 лет — китайских и иностр. физ. лиц; сразу после вступления в ВТО инобанкам будет предоставлен нац. режим в рамках имеющихся географических ограничений, а через 5 лет такие ограничения снимаются; сразу после вступления в ВТО иностр. небанковским фин. организациям разрешается деятельность на основе самофинансирования.

**Ценные бумаги.** Сразу после вступления в ВТО иностр. компаниям будет разрешено создавать с макс. долей участия в 33% СП для предоставления услуг по управлению капиталом. Таким предприятиям предоставляется нац. режим. Через 3г. после присоединения к ВТО макс. доля иностр. участия в этих СП будет повышена до 49%. Совместным предприятиям разрешается выпускать китайские ценные бумаги, выпускать и торговать ценными бумагами, номинированными в инвалюте (долговыми и имущественными).

**Услуги в области связи и телекоммуникаций.** К. накладывает жесткие ограничения на предоставление телеком. услуг и запрещает иноинвестиции в этой области. К. предполагает в дальнейшем открыть сектор телекоммуникаций как в отношении предоставления услуг, так и в отношении прямых инвестиций. К. согласился присоединиться к Соглашению ВТО по Базовым телекоммуникациям, включая доп. протокол по принципам регули-

рования. Иностр. компаниям будет предоставлен нац. режим. Китайские обязательства включают:

(1) принципы регулирования — китайские регулирующие органы в сфере телекоммуникаций используют в т.ч. дискриминационные стандарты. К. согласился применять принципы регулирования, направленные на создание благоприятной конкурентной среды, содержащиеся в Соглашении по Базовым телекоммуникациям (включая ценообразование, основанное на себестоимости, права подключения и независимый регулирующий орган), а также согласился не включать в перечень обязательств ограничения на используемые технологии, что позволит иностр. поставщикам выбирать любые технологии, необходимые для предоставления телеком. услуг;

(2) виды услуг — К. снимет все географические ограничения в отношении: пейджинговых — через 4г.; услуг мобильной и сотовой связи — через 5 лет; услуг местной проводной связи и связи для закрытых групп пользователей — через 6 лет.

Ключевой телеком. коридор Пекин-Шанхай-Гуанчжоу, покрывающий 75% внутр. трафика К., будет открыт сразу после присоединения К. к ВТО для всех видов телеком. услуг.

Доступ на рынок услуг, связанных с Интернет, также полностью открывается для иностр. поставщиков. Иностр. компаниям разрешается поставка телеком. услуг через спутники;

(3) инвестиции — К. разрешит иностр. участие в виде СП с долей иностр. капитала в 49% для всех видов телеком. услуг, включая Интернет-провайдеров, сразу после присоединения к ВТО, а через два года иностр. долевое участие в СП сможет составлять 50%.

Через 2г. после вступления в ВТО для предприятий, оказывающих пейджинговые услуги, доля иностр. участия будет увеличена до 50%, для мобильной телефонной связи — до 49% через 5 лет, для межд. и местной телефонной связи — до 49% через 6 лет.

**Аудиовизуальные услуги.** К. накладывает жесткие ограничения на распространение аудио- и видеозаписей, кинофильмов, книг и журналов. Иностранцам не разрешено владеть, строить и эксплуатировать кинотеатры. Разрешено импортировать не более 10 иностр. кинофильмов в год, которые могут быть проданы по умеренной цене только гос. дистрибьюторам. После присоединения к ВТО К. предоставит иностранцам право распространять аудио- и видеозаписи, а также эксплуатировать кинотеатры и владеть ими. В сфере распространения аудио- и видеозаписей разрешено создание СП с долей иностр. участия в 49%.

В отношении кинотеатров иностр. участие в размере, превышающем 50% доли в уставном капитале, будет разрешено через 3г. в части владения, строительства, реконструкции и эксплуатации.

В течение первого года после вступления в ВТО разрешено импортировать 40 иностр. фильмов. К третьему году будет разрешено импортировать 50 кинофильмов, из них 20 на возвратно-компенсационной основе.

**Дистрибьюторские услуги.** К. не разрешает иностр. компаниям торговать товарами, кроме произведенных ими в К. Инофирмы не имеют права владеть или управлять распределит. сетями, предприятиями оптовой торговли или складами.

Выдаваемые лицензии ограничивают деятельность иностр. компаний в сфере маркетинга, послепродажного обслуживания, гарантийного обслуживания и ремонта.

Присоединившись к ВТО, К. примет обширные обязательства в сфере распределения, включая розничную и оптовую торговлю, гарантийное обслуживание, ремонт, транспортировку. Иностр. поставщики смогут, наряду с произведенными в К., торговать и импортируемыми товарами.

К. обязуется постепенно снять все ограничения в области дистрибьюторских услуг в течение трех лет. Даже в наиболее чувствительных для КНР и защищаемых секторах (торговля хим. удобрениями, сырой нефтью и нефтепродуктами) через 5 лет иностранцам будет предоставлено право на торговлю.

К. также взял обязательства по дополнительным, связанным с торговлей услугам, включая экспресс-доставку, аренду и лизинг, воздушную курьерскую почту, фрахт, услуги складирования и хранения, рекламы, тех. испытаний и анализа, упаковки. Все ограничения в указанных секторах услуг будут сняты через 3 года, а учреждение дочерних компаний с 100% иностр. капиталом будет разрешено через 3-4г. после присоединения к ВТО. Будут сняты ограничения на миним. размер участия иностр. капитала.

Что касается мер гос. регулирования потребительского рынка, то общими положениями гражд. права КНР определена ответственность предприятий и иных хоз. единиц за выпуск на потребительский рынок К. продукции ненадлежащего качества и предусмотрена их гражд. ответственность за нарушение договорных обязательств и прав граждан, вследствие ненадлежащего качества товара, его перевозки и хранения.

Ответственность за качество продукции наступает в тех случаях, когда оно не соответствует требованиям, а также в случаях нанесения ущерба потребителю. Ведомство гос. стандартизации отвечает за выработку единых гос. стандартов, при этом гос. стандарты, как это закреплено в Положении об ответственности за качество пром. продукции, не должны быть ниже уровня мировых стандартов. Органы, ведающие предприятиями, должны устанавливать самые высокие гос. стандарты для производственных предприятий. Гос. ведомство цен «устанавливает цену, с учетом вида и сорта продукции в зависимости от ее качества».

Органам по проверке качества, органам пром.-торг. администрации вменены в обязанности защита интересов потребителя и проведение проверок качества продукции.

Все производственные и сбытовые предприятия должны выполнять следующие требования: не вывозить с предприятия и не сбывать нестандартную продукцию; не использовать в производстве нестандартные сырье, материалы и детали; не производить и не сбывать запрещенную государством продукцию; не производить и не сбывать продукцию, не имеющую стандартов качества, не прошедшую через органы приемки качества; не вводить в заблуждение, не выдавать второсортную продукцию за продукцию высокого качества, не подделывать товарные ярлыки, не фальсифицировать товарную марку; производственные и сбытовые предприятия не имеют права сбывать продукцию с принудительным ассортиментом.

Производственные предприятия должны создавать строгую, взаимосвязанную эффективную систему обеспечения качества продукции, а также устанавливать ответственность за качество продукции.

При возникновении спора по качеству продукции Законом КНР «О договорах, вступившим в силу с 1 окт. 1999г.», а также действовавшим до него Законом «О хоз. договоре» определено, что любая сторона в споре может поставить под сомнение решение соответствующего органа по контролю за качеством, а также может обратиться в суд.

### Связи с Таиландом

В 2001г. наблюдалось заметное качественно углубление полит. диалога между Таиландом и К., который рассматривается бангкокским руководством в качестве неотъемлемого элемента баланса мировых центров силы в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также важнейшим торг.-эконом. партнером Королевства.

Подтверждением этому стал офиц. визит в Таиланд 19-22 мая 2001г. премьера Госсовета КНР Чжу Жунцзи, который способствовал дальнейшему прогрессу в двусторонних отношениях и создал доп. предпосылки для их возможного перевода на уровень реального «стратегического партнерства». Одним из главных итогов визита явилось достижение договоренности о проведении до конца текущего года в г.Куньмине (южнокитайская пров.Юньнань) 4-стороннего саммита (КНР, Таиланд, Мьянма, Лаос) по вопросам коллективного противодействия наркобизнесу в р-не так называемого «Золотого треугольника», что непосредственным образом затрагивает нац. интересы Таиланда. Китайский руководитель согласился с необходимостью активизации совместной деятельности по проекту «Большой Меконг», а также объявил о решении Пекина внести на условиях льготного кредита 4 млрд. долл. в совместный «стабилизационный фонд», созданный в рамках ранее заключенного двустороннего соглашения о валютном страховании на случаи возможных валютно-фин. кризисов в будущем. Кроме того, Чжу Жунцзи подтвердил намерение К. инвестировать 1 млрд. долл. в производство целлюлозы в Таиланде, поддержал идею задействования грузовых судов КНР для транспортировки таиландских товаров в США и Зап. Европу, выразил готовность своей страны участвовать в проекте по прокладке прямой ж/д магистрали из Таиланда в К. через лаосскую территорию.

Несмотря на все усилия Бангкока, китайцы отказались увеличить до 500 тыс.т. закупки таиландского риса, согласившись лишь на 200 тыс.т. в год. Одновременно Чжу Жунцзи уклонился от ответа на просьбу Т. Чинавата ослабить квотно-тарифные ограничения на экспорт ряда таиландских товаров в КНР, включая сталь и продукцию химпрома.

Китайский руководитель поблагодарил бангкокских лидеров за поддержку позиции КНР по проблемам Тайваня, Тибета, соблюдения в К. «прав человека». С явной оглядкой на Пекин, правительство Т. Чинавата окончательно отменило несколько раз откладывавшийся в 2000г. визит в Таиланд Далай Ламы, а также не допустило проведение в апр. 2001г. в Бангкоке межд. конференции сторонников секты «Фалунгун». Вместе с тем Чжу

Жунцзи выразил неудовлетворение по поводу активизации межпартийных связей «Тай Рак Тай» с Дем. прогрессивной партией Тайваня (с конца 2000г. в Бангкоке официально действует региональное отделение ДПП, осуществляются регулярные обмены партийными делегациями), а также межпарламентских контактов (в апр. 2001г. в Таиланде в рабочей поездке находилась группа влиятельных депутатов законодат. юаня Тайваня).

В отношениях между К. и Таиландом особое место занимает военно-тех. сотрудничество, развитие и расширение которого стало главным содержанием визитов в Бангкок китайского мин. обороны Чи Хаотяня (фев. 2001г.) и в Пекин — генерала Ч. Йонгчаюта (июнь 2001г.), возглавляющего военное ведомство Таиланда. В результате проведенных переговоров китайская сторона выразила готовность последовательно предоставить Бангкоку два долгосрочных (до 5 лет каждый) беспроцентных кредита на общую сумму 10 млн. долл. для приобретения в КНР различного спец. имущества, а также запчастей для танков и систем ПВО сухопутных войск, закупленных у К. в 1996-97гг. Министры договорились образовать двустороннюю рабочую группу для выработки полномасштабного договора о военном сотрудничестве двух государств.

В рамках состоявшейся 9-10 мая 2001г. в Гонконге между конференцией Fortune Global Forum состоялась встреча премьер-министра Таиланда Т. Чинавата с пред. КНР Цзян Цзэмином.

В 2000г. **объем двусторонней торговли достиг 6,6 млрд.долл.**, что в полтора раза больше аналогичного показателя 1999г. Помимо традиционных областей (торговля сельхозпродукцией, инвестиции в промышленность СП) предпринимаются целенаправленные усилия по налаживанию эконом. сотрудничества в новых областях. В мае 2001г. К. и Таиланд с участием Ирана реанимировали проект 1991г. по созданию и запуску на орбиту искусственного спутника Земли для проведения геологических изысканий. Стоимость проекта оценивается в 25 млн. долл. Срок реализации — 2004г.

Развиваются контакты двух стран в области культуры и образования. В июне 2001г. Пекинский университет лингвистики и культуры приступил к осуществлению долгосрочной программы поддержки изучения в Таиланде китайского языка. В этом году принцесса Сиридон стала первым членом королевской семьи Таиланда, закончившим в Пекинском университете курсы китайского языка, истории и литературы К. В ходе недавнего определения в Москве места проведения летней Олимпиады 2008г. таиландские представители однозначно высказались в пользу кандидатуры КНР, что было незамедлительно расценено в Пекине как «дружественный партнерский акт, достойный самой высокой оценки».

Вступление К. в ВТО стимулирует оживление эконом. активности в АТР, придает новый импульс региональному торг.-эконом. сотрудничеству и будет в перспективе содействовать росту иностр. кап. вложений в страны региона.

По мнению премьер-министра Т.Чинавата, это событие имеет как позитивные, так и негативные последствия для Таиланда. Несмотря на появление доп. возможностей развития более тесного торг.-эконом. сотрудничества в двустороннем и многостороннем формате, возрастает конкурен-

ция среди азиатских государств за рынки сбыта и иностр. капитал.

В позитивном плане К., в соответствии с условиями членства в Организации, предстоит значительно либерализовать внешнеторг. режим, провести ряд налоговых и структурных преобразований, которые в будущем приведут к существенно расширению экспортных возможностей Таиланда и других стран-членов АСЕАН.

Несмотря на достаточно низкую долю двустороннего товарооборота с К. в таиландской внешней торговле (около 3-5%), подсчитано, что сокращение К. тамож. тарифов может обернуться для Таиланда доп. доходами в 88,5 млн. долл. ежегодно. Следовательно, дальнейшие шаги таиландского руководства в развитии отношений с КНР в значит. степени будут определяться стремлением к сохранению положит. торг. сальдо (в 1999г. — 1,3 млрд. долл.).

При членстве К. в ВТО сокращаются тамож. тарифы на 136 наименований товаров импортируемых из Таиланда, из них: 39 — по с/х продукции (в среднем с 41,9 до 16,9%); 85 — по промтоварам (с 25,9 до 11,8%) и 12 — по морепродуктам (с 22,9 до 10,3%). Таиланду предоставляются доп. импортные квоты на ряд с/х культур и сокращаются налоги на неквотируемый импорт. Рис: квоты вырастут с 2,66 млн.т. в 2000г. до 5,32 млн.т. в 2004г., налоги на неквотируемый импорт сократятся с 40-80 до 10-65%. Сахар: квоты вырастут с 1,6 млн.т. в 2000г. до 1,945 млн.т. в 2004г., налоги понизятся в среднем с 30 до 20%. Каучук: размер квоты начинается с 429 000 тонн и увеличивается каждый год на 15% до их отмены в 2004г., налоги понизятся с 30 до 20%.

Открытие китайской экономики создает предпосылки для переориентации иноинвест. потоков на более выгодный «китайский вектор». По сравнению со странами АСЕАН, К. обладает в два раза более объемным внутр. потребит. рынком (население АСЕАН — 500 млн.чел., К. — 1 млрд.чел.), а также дешевой рабочей силой, развитой инфраструктурой, сравнительно низкими ценами на землю, отработанной процедурой образования СП, постоянно улучшающимися людскими ресурсами. При этом китайский рынок настолько велик, что риски, связанные с новыми кап. вложениями, перекрываются размерами возможных будущих доходов.

В конце 80-начале 90гг. страны ЮВА получали в 4 раза больше инвестиций по сравнению с К.. Сейчас на К. приходится около половины инвест. потоков направляемых в азиатский регион. На АСЕАН — лишь 16-17%. При этом тенденция к переориентации кап. вложений усиливается. Только за 9 мес. 2001г. объем инвест. поступлений в К. увеличился на 20%.

С учетом того, что последнее десятилетие эконом. рост Таиланда преимущественно базировался на иноинвестициях и доходах от внешней торговли, усиление позиций К. является для внешнеэконом. интересов Таиланда также и доп. негативным моментом в совокупности с замедлением темпов роста мировой экономики и продолжающейся рецессией в большинстве стран Азии.

На фоне образования доп. экспортных возможностей намечается тенденция эрозии конкурентоспособности Таиланда на внешних рынках, и снижаются его шансы стать региональной произ-

водств. и торг. «гаванью» АТР, что возводится рядом аналитиков в ранг угрозы стабильности и процветания АСЕАН в целом.

В качестве одного из способов адаптации к усилению К. в местных деловых кругах обсуждается идея упрочнения единства членов АСЕАН и подачи стран Ассоциации в «едином пакете», поскольку сейчас ни одна из них в одиночку не имеет рынка и экономики такого объема, который мог бы поглотить масштабные пром. капвложения и составить конкуренцию китайской экономике. При этом подразумевается ввести специализацию стран по отдельным секторам (к примеру, Таиланд привлекает инвестиции в производство автозапчастей, Малайзия – в электронную отрасль, Сингапур – в фин. сферу, Индонезия – в нефтегазовую). Тем самым реклама возможностей АСЕАН в целом увеличивает объем рынка и снижает степень риска для потенциальных инвесторов. В аналогичном ключе рассматривается идея создания зоны свободной торговли между АСЕАН и Японией, Австралией и Новой Зеландией. При этом имеется в виду, что Таиланд может взять на себя роль лидера в данном процессе, как это было ранее в ходе запуска АФТА.

Основные статьи двусторонней торговли Таиланда с К. в 2000г. (в млрд. долл., по данным минторга Таиланда). Импорт – компьютеры и оборудование (10,99), компьютерные составляющие (5,67), игрушки (4,98), женская одежда (4,59), свитера (4,57), кожаная обувь (4,29), мужская одежда (4,18), электрогенераторы (3,61), туристические товары (3,84), резиновая обувь и пластмасса (3,44). Экспорт – компьютеры, оборудование и запчасти (6,63), электропроводники (4,48), аксессуары (3,13), транспортные средства и запчасти (3,07), пластмассовые изделия (1,86), радио и телеаппаратура и запчасти (1,81), консервированные морепродукты (1,79), драгоценные камни и ювелирные украшения (1,67), рис (1,64), каучук (1,52).

### Связи с Пакистаном

**С**ооружение порта Гвадар в Пакистане. Считается одним из приоритетных вопросов совместной пакистано-китайской «повестки дня». Он подробно обсуждался в ходе визита в Пакистан премьер-министра Госсовета КНР Чжу Жунцзи (11-14 мая 2001г.), состоявшемся в связи с 50-летним юбилеем установления двусторонних дип. отношений, на других переговорах.

В Исламабаде Гвадар воспринимают как «проект века», который должен стать рукотворным памятником пакистано-китайской дружбе. Вместе с тем значение этого проекта (который находится на контроле лично у президента П.Мушаррафа) выходит далеко за рамки двустороннего контекста. «Через Гвадар происходит экстраполяция отношений Пекина и Исламабада на региональный и даже глобальный уровень.

Гвадар – небольшой приморский город в Белуджистане, расположенный на берегу Макран в 290 морских милях от Карачи. В XVIIIв. местный хан подарил Гвадар султану Омана. Спустя 200 лет, в 1958г., этот город был продан Пакистану. В 1988г. бельгийская компания отчасти обустроила гвадарскую гавань, приспособив ее для рыболовецких нужд. Однако функционирующий «мини-порт» не может обслуживать крупные суда, промышленность и инфраструктура неразвиты, так что о ка-

кой-то заметной роли Гвадара в общенац. развитии говорить не приходится. На крайне низком уровне находится система энергоснабжения, электричество в Гвадаре до последнего времени считалось роскошью. Вместе с тем природно-географические особенности позволяют создать здесь современный глубоководный порт, превратив «заштатный» населенный пункт в важный эконом. и стратегический коммуникационный узел.

До сих пор вся морская торговля Пакистана осуществляется через Карачинский порт, здесь же базируются пакистанские ВМС. В Исламабаде подобная ситуация воспринимается как «совершенно неудовлетворительная». Предполагается, что «обновленный Гвадар» позволит расширить внешнеэконом. связи в целом, в частности, поспособствует реализации давних планов Исламабада о переброске через территорию Пакистана энергоресурсов из Центр. Азии на портовые терминалы.

Исламабад также серьезно озабочен необходимостью создания доп. пунктов мат.-тех. обеспечения своих ВМС, которые, как считают местные эксперты, представляют собой наиболее уязвимую часть нац. ВС с учетом возможного конфликта с Индией. Если гвадарский проект будет реализован, новому порту суждено стать более надежной и лучше оборудованной базой ВМС, нежели Карачи и (что существенно в плане безопасности) географически более удаленной от границы с Индией.

Строительство Гвадара обещает быть весьма дорогостоящим: 1,5 млрд.долл. Речь идет о сооружении не только собственно порта, но и ряда шоссе и железных дорог (в первую очередь прибрежного шоссе Гвадар-Карачи протяженностью 700 км.), межд. аэропорта, отелей и т.д. Пакистанской экономике в ее нынешнем состоянии самостоятельно не осилить этот проект (на 2001/02 ф.г. правительство выделило 1 млрд. рупий вместо обещанных 10): требуется иностр. участие, причем масштабное. Еще с конца 80гг. фед. правительство и власти Белуджистана рассматривали различные варианты «подключения» зарубежного капитала. Размышляли о сдаче Гвадара в аренду либо одной из ам. корпораций (с преставлением ей исключит. прав по эксплуатации портового комплекса), либо Оману; однако ни один из предлагавшихся вариантов не был реализован.

К началу 2001г. Исламабад остановил свой выбор на Пекине, став добиваться от него согласия на участие в строительстве. Китайцы длит. время не давали окончат. ответа. Бесспорно, гвадарский проект мог бы позитивно сказаться на двусторонней торговле с Пакистаном (сейчас она не превышает 700 млн.долл.), однако одно это не может оправдать дороговизну всего предприятия. Сейчас не может быть уверенности в рентабельности будущего комплекса, которая во многом будет зависеть от урегулирования афганского конфликта и ослабления напряженности в пакистано-индийских отношениях. Лишь в этом случае можно было бы рассчитывать на сооружение транспакистанских газо- и нефтепроводов из Ирана и Центр. Азии), соответственно – на окупаемость портовых терминалов.

Характерно, что в ходе своего визита в Пакистан Чжу Жунцзи ни разу не говорил о гвадарском проекте, как об уже решенном вопросе (хотя П.Мушарраф подчеркивал, что «принципиальная договоренность», мол, уже достигнута). Китайцы,



тем не менее, согласились на приезд в Пакистан своей делегации во главе с министром связи Хун Чендоном, включавшей группу экспертов для проведения ТЭО проекта. В результате работы, проведенной в июне 2001г., Хун Чендон заявил, что гвадарский проект «осуществим» и послужит «дальнейшему укреплению братской дружбы обеих народов». Вместе с тем он осторожно добавил, что «К. готов идти на сотрудничество в меру своих возможностей». Формальное соглашение пока не подписано.

На первом этапе (три верфи, причалы, вспомогат. объекты, 5-километровый канал для прохода судов водоизмещением до 50 тыс.т.) потребуются выделить 248 млн.долл. на строительство порта и, соответственно, 200 и 142 млн. на сооружение прибрежного шоссе и одной из ж/д веток. В июне 2001г. в Гвадаре побывала оманская делегация, пообещавшая выделить 34,5 млн.долл. на строительство причалов, поставку двигателей для рыболовных судов, расширение и реконструкцию гвадарского аэропорта.

Предполагается, что КНР может использовать Гвадар для базирования своих ВМС в Аравийском море. Это существенно изменит геостратегическую конфигурацию как в Персидском заливе, так и в Индоокеанском регионе в целом. Невзирая на старания Исламабада не затрагивать публично данную сторону вопроса, а также на официальное заявление МИД КНР (1 июля 2001г.) о том, что Пекин не собирается создавать военно-морскую базу, и проект имеет «исключительно торг. значение», американцы и индийцы не склонны к благодушию.

## Соседи

**К**онференция по вопросам эконом. сотрудничества в Сев.-Вост. Азии. 21-23 авг. 2001г. в Шэньяне проходила Межд. научная конференция по вопросам эконом. сотрудничества и соц. развития в СВА. В конференции приняли участие ученые и предприниматели из К., России, Ю.Кореи, Монголии и Японии.

Основной упор в работе конференции был сделан на обсуждение проблем межрегионального сотрудничества в СВА. Специалисты из Японии и Респ. Корея, в основном, представили результаты исследований двусторонних эконом. отношений своих стран с К.. Часть докладов содержала доказательную базу перспективности налаживания эконом. взаимодействия в СВА после вступления К. в ВТО.

В докладах китайских ученых нашло отражение мнение, что эконом. взаимодействие должно базироваться в рамках треугольника К.-Япония-Ю.Корея с последующим постепенным (в зависимости от сырьевых потребностей) подключением к нему России. По мнению части выступавших, со временем К., Япония и Ю.Корея должны стать единым эконом. пространством наподобие ЕС. Характерной чертой этих выступлений и докладов было то, что в них полностью опускалась роль в хоз. жизни СВА таких стран, как КНДР, Монголия, а иногда и Россия.

С другой стороны, в ряде выступлений подчеркивалась важность комплексного и динамичного развития многостороннего взаимодействия между всеми странами, относящихся к этому региону. К этим выступлениям относится и речь главного

гостя этого мероприятия — вице-губернатора пров. Ляонин Чжао Синьяна, особо выделившего потенциал наращивания сотрудничества между Сев.-Вост. К., Россией, КНДР и Японией в области транспорта.

*Об отношениях КНР с южнотихоокеанскими странами.* Сегодня 5 островных государств региона признают Тайвань (всего в мире — 29), и Тайбэйская администрация не прочь при возможности расширить здесь круг своих офиц. связей, довольно щедро подкармливая своих «подопечных». Больших средств для этого не требуется. Значит. часть помощи поступает в виде грантов и содействия в военной сфере. Теми же методами действует и Пекин (с упором на эконом. помощь). Обе стороны имеют статус наблюдателя на ежегодных встречах Южно-тихоокеанского форума (ЮТФ).

В 2000г. китайцы приложили усилия, чтобы перетянуть на свою сторону Папуа-Новую Гвинею (ПНГ) — самую крупную и влиятельную страну ЮТФ, которая пару лет до этого, прервав связи с Пекином, переориентировалась на Тайвань. В К., с учетом нынешнего влияния военных в жизни ПНГ, К. пошел на предоставление ей доп. военной помощи.

Заметную отдачу от переключения несколько лет назад связей с Тайваня на КНР ощущает Тонга. Этой стране китайцы предоставляют и военную помощь — в форме скромной программы обучения местных ВМС. Другие государства — члены ЮТФ также продолжают развивать свои связи с К.. Их потребность — это патрулирование в миним. масштабах своих СЭЗ, а тут им в целом адекватно помогает Австралия.

К. поддерживает постоянное военное присутствие в целом ряде островных государств, в т.ч. в форме посольств (одно из самых больших в мире китайских посольств находится в Кирибати, где несколько лет назад китайцы построили станцию спутникового наблюдения). Не прошло незамеченным повышение в этом году китайцами до посольства уровня своего присутствия в Вануату, которое, по мнению некоторых наблюдателей, служит для Пекина «пунктом связи» с лидерами движения за независимость Ириан Джайя в Индонезии.

Карликовые государства Тихого океана особо важны для китайцев с точки зрения рыболовных угодий (очень богатые рыбой 200-мильные СЭЗ, которые они контролируют, занимают обширные пространства региона).

Для тихоокеанских стран существенно и то, что немалая по их меркам китайская помощь не обусловлена какими-либо требованиями — в противовес МФ-МБРР, которые при выделении ОПР требуют соблюдения весьма жестких условий (пресечение коррупции, соблюдение принятых в зап. странах рыночных порядков, достижение непосильных экологических стандартов и т.д.). В Пекине, в частности, считают, что эта помощь окупается, когда в ООН и других межд. форумах счет голосующих идет «по головам». Что касается более далекой перспективы, то в К., возможно, исходят также из того, что ему предстоит посоревноваться за влияние в этом р-не мира не только с Тайванем, но и с Японией и с США.

*Торговый спор между К. и Японией.* Прошедший в Пекине первый раунд переговоров К. и Японии относительно урегулирования возникшего весной

2001г. торг. спора закончился безрезультатно. Стороны остались на своих прежних позициях. Двусторонняя торговля важна для обоих азиатских гигантов (за последний год ее объем выросла 26% и достигла 83 млрд. долл., что уступает только объему торговли как К., так и Японии с США).

Введение китайцами в ответ на японские действия 100-процентных пошлин против японских автомобилей, кондиционеров и мобильных телефонов было точно направлено.

Угроза «срезать» до 700 млн.долл. японского экспорта в КНР (японские санкции «тянут» всего на 100 млн.долл.) была призвана показать крайнее недовольство Пекина и его намерение действовать решительно. Это явный сигнал японцам о том, что пора переходить к более активной эконом. политике в отношении КНР переводить туда сборочные производства, а не поставлять готовые изделия (в этом случае упомянутая продукция под китайские санкции не попала бы). Удар китайцев был направлен против крупнейших холдингов, занимающихся производством автомобилей.

Начало переговоров означает молчаливое обязательство на период переговоров не вводить новых повышенных тарифов (японскому правительству теперь будет «неудобно» удовлетворять заявки своих производителей велосипедов, полотенец, татами и т.д., требующих антидемпинговых санкций против КНР).

*Малайзийско-китайские отношения.* В мае 1999г. 25-летие установления дипотношений между Малайзией с КНР отмечено в столицах обеих стран. К юбилею был приурочен визит в Пекин малайзийского мининдел Сайеда Хамида Албара, подписавшего декларацию о рамках двустороннего сотрудничества. Документ предусматривает интенсификацию связей по всем азимутам. Отдельной строкой записано согласие сторон работать совместно над реформированием межд. фин. системы в интересах всех ее участников, что является приоритетным направлением дипактивности Куала-Лумпура.

В 1990-99 гг. **двусторонняя торговля** возросла на 370% и **составила 4 млрд.долл.** с небольшим плюсом в пользу Малайзии. На конец 1999г. инвестиции Малайзии в К. составили 1,3 млрд.долл. Одна лишь местная фин.-инвест. группа «Лайен», возглавляемая малайзийским миллионером Уильямом Ченом, вложила 800 млн.долл. в китайскую экономику. В ходе **рабочего визита в Пекин премьер-министра Махатхира Мохямяла в авг. 1999г.**, было подписано соглашение о строительстве на паритетных началах крупного ЦБК в малайзийском шт. Сабах стоимостью в 1,2 млрд.долл., крупнейшего объекта с китайским участием, а также о развитии бартерной торговли.

В Пекине малайзийской стороной была озвучена идея создания Азиатского валютного фонда. Малайзия не преуменьшает роли МВФ и МБРР, однако считает выдвигаемые ими условия оказания финпомощи слишком жесткими и непосредственно увязанными с продвижением полит. интересов США. В Куала-Лумпуре считают, что К., Малайзия и соседние с ними страны должны объединить усилия, чтобы склонить Токио к созданию указанного фонда и стать главным источником его фин. наполнения. При выполнении последнего условия Японии следует передать функции определения условий участия в АВФ.

В целом **Малайзия начала рассматривать К.,** единственного азиатского постоянного члена СБ ООН, **как главного союзника в деле перестройки межд. фин. системы.**

В китайской столице малайзийский лидер подтвердил неизменность политики «одного К.» и призвал руководство Тайваня последовать апробированной на опыте Гонконга формуле «одна страна, две соц.-эконом. системы» в деле объединения К.

Весьма позитивно малайзийцы оценили выраженную КНР в ходе заседаний Асеановского регион. форума (АРФ, июль 1999г., Сингапур) готовность подписать протокол к Договору о создании безъядерной зоны в ЮВА.

Совпадающими оказались позиции Куала-Лумпура и Пекина по проблеме архипелага Спратли в Южно-Китайском море. Обе столицы выступают против интернационализации спора и привлечения к его урегулированию внерегиональных держав, за переговоры на двусторонней и многосторонней основе между непосредственно вовлеченными странами. Малайзийцы пытаются заручиться негласным согласием КНР на фактическую оккупацию ими двух рифов архипелага, что вызывает неприятие других стран АСЕАН, в частности Вьетнама и Филиппин.

*О роли китайцев в Индонезии.* Этнические китайцы продолжают контролировать ключевые отрасли индонезийской экономики, играть важную роль в ее общественно-полит. жизни. Их численность оценивается в 10-18 млн.чел. В отличие от других стран АТР, Индонезия избежала начавшейся после 1987г. «третьей волны» китайской эмиграции. Предки большинства индонезийских хуацяо прибыли сюда в XVIII-XIX вв.

Развязанная режимом Сухарто антикитайская кампания достигла пика в мае 1998г. (когда только в Джакарте погибло более 2 тыс.погромщиков и их жертв и были разгромлены или сожжены тысячи магазинов, учреждений, жилых домов, предприятий и т.д.).

Администрация Б.Хабиби также не сделала ничего, чтобы выявить и наказать инициаторов и исполнителей погромов, что косвенно свидетельствовало о том, что за указанными преступлениями стояли националистические группировки, связанные с силовыми ведомствами и высшими эшелонами власти. Курс правительства Б.Хабиби на «**индонезиацию**» **всей цепочки снабжения населения продовольствием, поддержку кооперативов «коренного» мелкого и среднего бизнеса заставил многих китайцев свернуть деловые операции в Индонезии.**

В 1997-99 гг. **из Индонезии** в Сингапур, Малайзию, Австралию, Канаду, США и другие страны АТР и Зап.Европы **уехало от 200 до 500 тыс. наиболее состоятельных китайцев и членов их семей.** Одновременно в зарубежные банки была переведена значит. часть принадлежащих им капиталов. Банк Индонезии зафиксировал в этот период утечку из страны в 34 млрд.долл. **Большинство экспертов оценивает общую сумму вывезенных из Индонезии фондов в 80 млрд.долл.** Обанкротились большинство из 250 крупных индонезийских компаний-«конгломератов». Именно на этих компаниях, принадлежащих китайцам и лицам ближайшего окружения бывшего президента Сухарто, лежит значимая доля вины за паралич индонезийской экономики.

Кризис нанес ощутимый урон и «второму эшелону» китайского бизнеса — мелким и средним компаниям в сфере торговли, услуг, легкой, пищевой и другой промышленности. Однако многие предприниматели этой категории сумели приспособиться к изменившейся эконом. и полит. ситуации в Индонезии и продолжают связывать с этой страной свои долговременные жизненные планы.

С крахом режима «нового порядка» резко возрос интерес китайцев к участию в полит. жизни Индонезии, созданий партий и организаций, которые непосредственно отражали и защищали бы их интересы.

Во II пол. 1998г. были созданы три полит. партии китайцев-граждан Индонезии. Из них только ВТИ смогла добиться успеха лишь на Сев.Суматре, Зап.Калимантане и в нескольких других провинциях, где наиболее высок процент этнических китайцев среди местного населения.

Подавляющее же большинство китайцев отдало голоса за три ведущие реформаторские партии. В отличие от выборов 70-90гг., китайцы не поддержали правящую партию Голкар, которая приобрела в их глазах репутацию пособницы погромщиков.

Одновременно с политпартиями были созданы многочисленные общественные организации китайцев. В программах документов большинства из них фигурирует задача добиваться скорейшей отмены правит. постановлений, дискриминирующих китайское меньшинство. Число таких законов составляет около 20. Инструкциями президента № 26/1998 и 4/1999 было отменено офиц. употребление терминов «коренной» и «некоренной» граждан Индонезии, снят запрет на преподавание китайского языка.

Упомянутые новообразованные организации получили наименование «интеграционистских», поскольку они выступают за интеграцию китайцев в индонезийское общество, при сохранении их языка, культуры и традиции. «Ассимиляционистские» (т.е. выступающие за полное «растворение китайцев» в индонезийском обществе) организации, действовавшие при «новом порядке» с одобрения и при поддержке властей, в наст. вр. быстро теряют свою социальную базу и влияние.

Всячески препятствуя расследованию преступлений, совершенных во время погромов в Джакарте и других городах, индонезийские власти не учли возросшую роль современных электронных СМИ в распространении информации и возможности китайцев в этой области.

Сотни демонстраций протеста, проведенных ассоциациями зарубежных китайцев и правозащитниками перед посольствами Индонезии в столицах стран АТР и Зап.Европы, по признанию митингеров и других офиц. лиц, нанесли большой урон межд. авторитету Индонезии, негативно сказались прежде всего на ее отношениях с КНР, Гонконгом, Тайванем и Сингапуром, а также многими другими странами АТР, в экономике и политике которых китайцы играют не менее важную роль, чем в Индонезии. С начала 1999г. прекратились китайские погромы, а в выступлениях высших должностных лиц Индонезии зазвучали настоящие призывы к китайцам принять участие в восстановлении экономики страны. Реальные сдвиги в этой области обозначились лишь после парламентских и президентских выборов 1999г.

В нояб. 1999г. заявили о готовности вкладывать свои капиталы в восстановление индонезийской экономики Тан Чжу, Эдвард Сурьяджая, Ю.Вананди и другие крупные бизнесмены китайского происхождения. Было подчеркнуто, что в случае стабилизации обстановки в Индонезии многие китайцы могли бы инвестировать здесь 15 млрд.долл. на протяжении 2000-01 гг.

По данным Банка Индонезии, к концу 1999г. заметно возросла активность китайских бизнесменов на джакартской фондовой бирже, проявляющей интерес к акциям попавших в трудное положение пром. и других предприятий. Китайские компании не оставили без внимания обещания гарантий безопасности, которые дал им в ходе визита в Сингапур президент А.Вахид.

*Ланкийско-китайские отношения.* Ланкийско-китайские отношения на протяжении длительного времени носили традиционно дружественный характер. С приходом к власти в 1994г. правительства Народного альянса во главе с Партией свободы Шри-Ланки сотрудничество с КНР стало придаваться повышенное значение.

Среди основных торг. партнеров Шри-Ланки К. занимает 11 место. Общий объем торг. оборота в 1999г. превысил 200 млн.долл. (в 1996г. — 128 млн.долл.), при этом отрицат. сальдо Шри-Ланки составил 70%.

В последние годы Пекин не практикует выделения Коломбо безвозмездных субсидий. Значит. часть кредитов по торг.-эконом. сотрудничеству, предоставленная КНР по гослинии, носит льготный характер. Активно практикуются закупки необходимых для К. товаров за счет погашения ранее предоставленных кредитов. В К. ланкийцы покупают машины и оборудование, ткани, удобрения, минсырье, хлопок, продукты питания. Основную часть ланкийского экспорта составляют драгкамни, каучук, обувь, электрооборудование, черный чай, специи, морепродукты.

Среди крупных проектов, инвестируемых КНР в Шри-Ланке, можно отметить строительство НПЗ в Хамбантоте, сооружение ж/д Матара-Катарагама и автомагистрали Матара-Рухунупура общей стоимостью более 1 млрд.долл.

К. продолжает оказывать помощь археологическим программам восстановления древних буддийских памятников. В дек. 1999г. в Коломбо было подписано соглашение о сооружении на безвозмездной основе выставочного комплекса в 5,7 млн.долл. в межд. конференц-холле им. С.Бандаранаике, построенном К. в 70гг.

К. по-прежнему остается **одним из ведущих экспортеров оружия и военной техники (около 70%) в Шри-Ланку**. На вооружении ланкийских ВС находится 130 БМП и БТР, 10 патрульных катеров, 5 истребителей, 6 военно-транспортных самолетов, 50 орудий и 450 минометов китайского производства. В 1998г. К. поставил Шри-Ланке оружия и боеприпасов на 64 млн.долл. **В 1999г. темпы развития ВТС между двумя странами замедлились**, что объясняется тем, что Коломбо пытается ориентироваться на закупку более современной, чем китайская, военной техники.

На основе межправсоглашений осуществляется сотрудничество в области культуры и образования. В 1999г. К. выделил Шри-Ланке 20 госстипендий. Всего в китайских вузах высшее образование получили более 1 тыс. ланкийцев.

*О маврикийско-китайских отношениях.* Состоялся 23-27 авг. 1999г. офиц. визит зам. премьер-министра и мининдел и межд. торговли Маврикия Р.Пюррияга в КНР. Р.Пюррияг был принят премьер-министром КНР и провел переговоры в плане предоставления Маврикию долгосрочных кредитов и ссуд под конкретные госпроекты. Китайское правительство решило выделить льготный кредит в 12 млн.долл. на строительство 2000 жилых домов для наименее благополучных в соц. отношении маврикийских семей. Китайская сторона пообещала начать проработку вопроса о выделении Маврикию доп. ссуды в 18 млн.долл. на завершение проекта модернизации системы водочистительных сооружений о-ва и предоставить маврикийской авиакомпании «Эйр Моришес» прав на посадку в Шанхае.

Представители китайского бизнеса проявляют повышенное внимание к Маврикию, что связано со становлением о-ва в качестве регион. посреднического торг.-эконом. и фин. центра. Заметно вырос в последние годы **интерес КНР к маврикийскому свободному порту**. К. занимает первое место по объему проходящих через порт товаров. В 1998г. этот показатель составил 24% (для сравнения: Индия — 9%, Таиланд — 8%), а в стоимостном выражении — более 8 млрд.долл. В свою очередь **маврикийские деловые круги, особенно фин.-банковский сектор, активизировали свои контакты с Гонконгом именно после его перехода под юрисдикцию КНР**. Маврикийский офшор все больше ориентируется на обслуживание китайских предпринимателей.

В конце 1998г. в Порт-Луи была учреждена **Федерация китайских организаций стран Индийского океана**, в которую вошли деловые ассоциации китайской диаспоры Маврикия, Мадагаскара, Сейшел, ЮАР и Реюньона. Основными задачами Федерации являются привлечение инвестиций из КНР в страны региона, а также пропаганда культуры и возможности получения образования в китайских вузах.

Путем инвестирования в маврикийскую экономику, предоставления льготных кредитов и оказания безвозмездной помощи Маврикию Пекин старается обеспечить продвижение своих полит. интересов в юго-зап. части Индийского океана. В 1998г. здесь побывала представительная делегация китайской компартии, которая обсудила с маврикийским руководством вопросы развития двустороннего полит. сотрудничества. В свою очередь маврикийцы декларируют заинтересованность в усилении китайского присутствия в Африке. Зам. премьера и мининдел Р.Пюррияг во время визита в Пекин активно поддержал идею организации в 2000г. **межд. форума Китай-Африка** и заявил, что Маврикий примет в нем участие. Маврикий последовательно проводит политику «одного К.» и не поддерживает офиц. связей с Тайбэем. В Порт-Луи имеется торгмиссия Тайваня, а торг. оборот с этой страной составляет 50 млн.долл. в год. Обширные связи с Тайбэем поддерживаются по линии китайской общины Маврикия в 35 тыс.чел. (3% населения). Синомаврикийцы занимают высокие посты в госструктурах и в сферах бизнеса.

## Глобализация

**О британско-китайских отношениях.** Со времени передачи Гонконга под китайскую юрис-

дикцию в июле 1997г. отношения Лондона и Пекина эволюционируют по нарастающей. Промонстрировать возросший уровень сотрудничества двух стран и был призван госвизит в Великобританию пред. КНР Цзян Цзэмина (19-22 окт. 1999г.). Данный визит — **первое посещение Великобритании главой К. со времени образования КНР в 1949г.** — стал ответным на посещение К. брит. монархом в окт. 1986г.

Общий объем брит. инвестиций в экономику КНР на конец 1998г. составил **13 млрд.долл.**, позволив Великобритании занять 6 место в числе ведущих иноинвесторов К. и стать крупнейшим европейским инвестором в эту страну. С участием брит. инвестиций **в К. функционирует 2000 СП**, растут и китайские инвестиции в Великобританию. КНР находится в числе ключевых приоритетов британского правительства в плане развития торг.-эконом. отношений. Экспорт Великобритании в К. (с учетом Гонконга) достиг в 1998г. 1475 млн.ф.ст. (импорт — 2960 млн.ф.ст.) и имеет тенденцию к росту. На реализацию двусторонней программы сотрудничества с К. в сфере соц.-эконом. развития Лондон намерен выделить 15 млн.ф.ст. в 1999/2000 ф.г. и увеличить этот показатель до 20 млн. и 22 млн.ф.ст. в 2000/2001 и 2001/2002 гг. соответственно. Доля Великобритании в оказываемой К. помощи по линии ЕС составляет 16%, ВБ — 5%, АЗБР — 2%.

В ходе визита Цзян Цзэмина было объявлено о подписании контрактов на 2,1 млрд.ф.ст.: «Би-Пи-Амоко» — строит в К. нефтехимзавод; контракт на 480 млн.ф.ст. в сфере энергетики; **соглашение о заимствовании банками «Эйч-Эс-Би-Си» и «Стандарт Чартеред» 3 млрд.юаней у Банка К.**

*О сотрудничестве между Ниж. Саксонией и КНР.* ТПП Ганновера создала рабочую группу, которая объединяет около ста предпринимателей. Ее усилия направлены на разъяснение перспектив немецких инвестиций в китайскую экономику, а также на содействие установлению деловых контактов. В рамках этой группы регулярно проводятся встречи представителей фирм, работающих на плановой основе, организуются поездки делегаций, предоставляются консультации относительно условий участия в пром. и культурных выставках.

На основе накопленного опыта работы представители ТПП отметили, что немецким предприятиям в К. со 100% капиталом в большинстве случаев гарантируется успех. По их мнению, в эконом. сотрудничестве между К. и Германией «образуется новое направление». **За последние два года в Пекине и Шанхае образовалось от 8 до 10 объединений немецких фирм.**

По инициативе рабочей группы ТПП Ганновера в Ниж. Саксонии создана региональная секция германо-китайского эконом. объединения, членами которого являются 350 крупных немецких фирм-экспортеров. **Китайский центр был открыт в Ганновере в янв. 1998г.** в соответствии с договором 1988г. между ФРГ и КНР, предусматривающим, в частности, открытие Ин-та Гёте в Пекине. Китайский центр в Ганновере является единственным ин-том культуры за рубежом, работа которого финансируется правительством КНР. В центре открыты **курсы китайского языка для немецких предпринимателей.** Для малых и средних предприятий, которые планируют открыть свое дело в К., центр

предлагает **квалификационную программу ЕС под названием ADAPT**, предусматривающую организацию и проведение бесплатных лекций и семинаров. В рамках этой программы предприниматели смогут ознакомиться с основами китайской экономики, изучить характерные особенности предпринимательских структур, стиль управления и особенности ведения переговоров в Восточной Азии.

*Сотрудничество фед. земли Шлезвиг-Гольштейн с пров. Чжэцзян.* Развитие межрегиональных связей с адм.-территориальными единицами зарубежных государств является одним из приоритетных направлений ВЭД правительства северогерманской фед. земли Шлезвиг-Гольштейн. Основными партнерами Килиа здесь являются бесспорно его ближайшие соседи по региону.

Соглашения о партнерских связях подписаны правительством Шлезвиг-Гольштейна с региональными администрациями зарубежных государств. Подобная договоренность связывает также Шлезвиг-Гольштейн и южнокитайскую пров. Ханчжоу, отношения между которыми охватывают освоение альтернативных источников энергии (энергия ветра) и морских ресурсов, обмен ноу-хау, совместную разработку новейших биотехнологий в сфере медицины. Вехой в развитии партнерских отношений между Килем и Чжэцзяном явился состоявшийся в нояб. 2000г. визит премьер-министра Шлезвиг-Гольштейна Хейде Симонис, посетившей во главе представит. делегации северогерманских научных и деловых кругов эту китайскую провинцию. Во время визита обеими сторонами было подписано новое пакетное соглашение в области образоват. программ и подготовки высококвалифицированных специалистов в различных сферах сотрудничества.

Предусматривается повышать квалификацию китайских специалистов и управленцев в шлезвиг-гольштейнских учебных центрах, а также проводить стажировки банковских служащих из Чжэцзяна в отделении Гамбургского ландесбанка, расположенного в Гонконге (Ландесбанк Шлезвиг-Гольштейна владеет 49,5% акций Гамбургского ландесбанка). Основной упор в достигнутых договоренностях делается на проблематике расширения сотрудничества сторон в области медицины, предусматривая как подготовку специалистов, так и совместную разработку новых биотехнологий и производство медтехники. Так, германская фирма «Любекер Дрэгер» предложила провести в рамках пилотного проекта анализ возможностей повышения эффективности и качественного уровня медобслуживания областной больницы Ханчжоу. Признано также целесообразным углубить контакты между университетскими клиниками обеих регионов, расширить обмен студентами и преподавателями мед. вузов и факультетов. Немецкая сторона проявила заинтересованность в получении китайских компьютерных мед. образовательных программ.

Во время визита было принято решение о создании совместной шлезвиг-гольштейнско-ханчжоуской комиссии по содействию разработке и реализации совместных проектов. Германскую часть комиссии возглавит начальник личной канцелярии премьер-министра Шлезвиг-Гольштейна Клаус Гэртнер. В стадии рассмотрения находятся также совместные перспективные проекты в сфе-

ре пром. использования энергии ветра. Всего в переговорах с китайской стороной приняли участие представители более 25 крупных и средних северогерманских фирм, в т.ч. Ltibecker Drager, AGO (Рандсбург), Sauer-Danfoss, Neimag (Ноймюнстер), Neulinge Euroimmun (Гросс Гренау), NOJ-Nordhausen (Хузум), а также руководство WSH — Общества содействия экономике Шлезвиг-Гольштейна. По итогам визита Sauer-Danfoss предполагает инвестировать в китайскую экономику в 2001г. более 20 млн. нем. марок. Большой опыт работы на китайском рынке имеет ноймюнстерская фирма Neumag, специализирующаяся в производстве синтетических фазеров и имеющая годовой оборот в 150 млн. марок, причем 50 млн. марок приходится на ее китайскую составляющую. Хорошие перспективы имеет здесь фирма NOJ-Nordhausen, изготавливающая роторные лопасти для ветряных двигателей. Опыт работ в К. располагает фирма Euroimmun, специализирующаяся на производстве электронного медоборудования, в т.ч. на мощностях своего китайского филиала.

*Эконом. сотрудничество ЕС с К. С 1993г. К. является третьим по значению торг. партнером ЕС после США и Японии*, хотя и значительно от них отстает. Торговля с ЕС является важным источником индустриализации КНР, поскольку доля машин и оборудования в импорте традиционно составляет более 50%. Встречные поставки готовой продукции развиваются опережающими темпами в структуре китайского экспорта. По мере техобновления КНР существенно повысилось их качество и технологический уровень. Позитивным структурным сдвигом является и **постоянное снижение доли сырья и полуфабрикатов в экспорте** при абсолютном увеличении их объемов.

В 1980г. К. одним из первых получил облегченный доступ на внутренний рынок ЕС в рамках ГСП. Однако по мере стабильного увеличения с 1 млрд.долл. в 1989г. до 16 млрд.долл. в 1996г. положит. торг. сальдо КНР в ЕС усилились протекционистские тенденции. Их результатом стало решение КЕС с 1 янв. 1996г. исключить многие товары китайского экспорта из ГСП. С тех пор данный список постоянно пополняется. Более 64 групп экспортной номенклатуры КНР регулируются в ЕС режимом импортного лицензирования. Значительно чаще стали использоваться **антидемпинговые процедуры (всего в 1979-96 гг. 64 раза)** на фоне сокращения их общего числа, **что делает К. основным объектом их применения в ЕС.**

*Отношения с Ираком.* В системе внешнеполит. приоритетов Ирака КНР занимает одно из центр. мест и рассматривается Багдадом в качестве фактора, способного оказать определенное содействие в решении стратегической задачи иракского руководства по выходу из режима межд. санкций. При этом иракцы исходят из того, что К. является постоянным членом СБ ООН, входит в группу т.н. **стран-единомышленников** (Россия, Франция, КНР), продолжающих отстаивать позицию о необходимости урегулирования иракского вопроса исключительно дип. методами на основе соответствующих резолюций Совета Безопасности, осуждает применение англосаксами военной силы против Ирака, выступает за отмену т.н. сев. и южной бесполетных зон.

В этой связи Багдад проявляет заинтересованность в динамизации полит. контактов с Пеки-

ном, установлении с ним стратегического сотрудничества. Об этом свидетельствуют офиц. визиты в китайскую столицу вице-премьера Ирака Т.Ази-за в янв. и нояб. 2000г.

Положит. импульс развитию ирако-китайских связей, особенно в торг.-эконом. области, дал визит в Багдад в дек. 2000г. советника Госсовета КНР И.Ахмеда во главе китайской делегации, **в которую вошли 70 представителей госкомпаний, а также частного бизнеса.**

Анализируя итоги данного визита, практически все наблюдатели отметили прагматизм китайской стороны при ведении переговоров о заключении торг.-эконом. соглашений с заинтересованными иракскими министерствами, а также стремление Пекина еще до снятия санкций ООН в отношении Багдада обеспечить себе привилегированные позиции в сфере инвестирования в программы развития ТЭК Ирака, прежде всего в нефтяной сектор.

В послании пред. Госсовета КНР Цзян Цземин президенту Ирака С.Хусейну, которое было передано последнему И.Ахмедом, было особо подчеркнуто, что программы эконом. развития КНР до 2010г. тесно увязываются с обеспечением бесперебойных поставок в страну по стабильным ценам углеводородного сырья из зоны Персидского залива, одним из надежных поставщиков которого должен стать Ирак.

Подобный подход Пекина к развитию торг.-эконом., в т.ч. нефтяного, сотрудничества с Багдадом вполне устраивает иракское руководство, прежде всего в плане стимулирования китайцев к расширению торговых связей вне рамок программы «Нефть в обмен на продовольствие» (МОВ).

В этом контексте не удивительно, что К. по результатам визита советника Госсовета И.Ахмеда принял решение об увеличении объемов сотрудничества с Ираком путем расширения участия китайских компаний как в реализации топливно-энергетических проектов, так и в восстановлении и модернизации пром. инфраструктуры страны. При этом китайцы не скрывают, что сферой их особого внимания должно стать также ВТС с Багдадом в плане создания необходимых заделов для его восстановления в полном объеме в постсанкционный период.

В составе представительства китайской гос. компании «Норинко» в Багдаде работает группа военных специалистов, которые занимаются проработкой вопросов развития ВТС между двумя странами на перспективу, а также выполняют разовые «военные заказы» иракцев на поставку отдельных партий запчастей и некоторых комплектующих узлов к вертолетам и самолетам советского производства.

В этом плане характерным являются обвинения в адрес Пекина, последовавшие со стороны США в фев. 2001г., о его непосредственном участии в модернизации систем ПВО Ирака. Хотя К. частично и признал участие своих специалистов в прокладке двух подземных оптоволоконных линий связи по трассе Багдад-Басра и Багдад-Мосул, однако эти обвинения в основном были «списаны» на общее «охлаждение» китайско-ам. отношений, которое произошло в результате ужесточения подхода администрации Дж.Буша к наиболее «болезненным» для китайцев вопросам: соблюдение прав человека в КНР, тайваньская проблема и т.д.

Более того, Пекин увязал антикитайский полит. демарш Вашингтона с негативной реакцией последнего на активизацию его полит. и торг.-эконом. сотрудничества с Багдадом.

В свою очередь миннефти Ирака получило указание об активизации переговорного процесса и предоставлении преференций ведущим китайским компаниям, занятым в сфере реализации топливно-энергетических контрактов, который был приостановлен в большей степени по инициативе самих же китайцев в начале 1998г. В качестве основной причины замораживания «нефтяных» переговоров на тот период Пекин называл падающую рентабельность компаний из-за низкого уровня цен, а также пересмотр КНР по всему миру своих обязательств в добывающем секторе в связи с неэффективной деятельностью его фирм на мировом рынке нефти. Однако, как считают политологи, основная причина «сдержанности» китайцев в реализации своих контрактных обязательств, в т.ч. в нефтяной сфере, лежала в полит. области и в целом связывается со сбалансированным подходом Пекина к разблокированию иракского «досье» в СБ ООН.

С 2000г. китайский бизнес активизировался на иракском рынке. По заявлению министра торговли Ирака М.Салеха, в 2000г. товарооборот между КНР и Ираком в рамках МОВ превысил 1 млрд.долл., что позволило Пекину занять 3 место (после Франции и России) во внешней торговле Багдада. Одновременно иракский министр заявил о наметившихся устойчивых тенденциях к расширению объемов и номенклатуры торг.-эконом. связей между двумя странами.

**Китайский нефтяной потенциал**, представленный **на иракском рынке** в лице компаний CNPC, Daging, Sinopetroleum, консорциумов Noren-co-Snocom, «Аль-Ваха» (оператор контракта на развитие месторождения «Ахдаб»), начал составлять серьезную конкуренцию рос. и другим иностр. нефтекомпаниям, работающим в Ираке.

Эконом. интересы К. распространяются на такие сферы народного хозяйства Ирака, как электроэнергетика, здравоохранение, сельское хозяйство, машиностроение, легпром. В янв. 2001г. китайские фирмы заключили с иракской стороной контрактов на 500 млн.долл., реализация которых была запланирована в I пол. 2001г. (поставка высотных кранов на 3,7 млн.долл., четырех генераторов на 340 тыс.долл., текстиля на 2 млн.долл., пестицидов на 50 тыс.долл., экскаваторов на 650 тыс.евро, медикаментов и др.).

*Об итогах визита в КНР президента ЦАР.* С 14 по 19 июня 1999г. состоялся офиц. визит президента ЦАР А.-Ф.Патассе в КНР. Всего за полтора года после восстановления дипотношений между Пекином и Банги (янв. 1998г.) китайцы заняли заметное место среди зарубежных партнеров ЦАР. В 1999г. они приступили к реализации проектов по строительству 100 муниципальных домов в столице и средней школы, после завершения которых запланировано сооружение стадиона на 20 тыс. мест. Была расширена деятельность двух опытных с/х ферм в окрестностях Банги, где китайские специалисты обучают местный персонал агротехнике. В построенной ранее с помощью КНР больнице увеличено количество китайских медиков. Китайская сторона выделила средства и направила сюда техников для переоборудования разрушен-

ного во время военных мятежей ретрансляционного радиоцентра вблизи Банги. Центральноафриканцам было предоставлено 10 стипендий для учебы в вузах К., переподготовку в КНР прошли 10 офицеров ВС ЦАР. На стажировку в Пекин выезжали центральноафриканские дипломаты и экономисты. **Китайцы начинают добычу золота и алмазов на территории, предоставленной им в концессию правительством ЦАР**, планируют строительство здесь цементного завода и создание компании по заготовке ценных пород древесины.

Накануне визита А.-Ф.Патассе в Пекин посольство КНР передало местному кооперативу в качестве дара с/х технику, министерству информации — телеоборудование, а правительству — 60 армейских грузовиков и 3600 велосипедов. По прибытии 14 июня в Пекин А.-Ф.Патассе был принят пред. КНР Цзян Цзэнминем. ЦАР была предоставлена безвозмездная помощь на 3 млн.долл. КНР выделила также 10 млн.юаней для финансирования сооружаемых в ЦАР китайскими специалистами объектами.

В Пекине считают в дальнейшем нецелесообразным выделять центральноафриканцам кредиты, учитывая их полную неплатежеспособность. Поэтому в деле развития двусторонних отношений и сотрудничества с ЦАР китайцы намерены сами финансировать реализацию проектов и осуществлять жесткий контроль за использованием выделяемых средств и материалов. Китайская сторона рассчитывает компенсировать первоначальную затратность укреплением здесь своих полит. позиций, с тем чтобы затем основательно продвигаться на местный рынок, расширить свое присутствие за счет частного сектора, способного создать доп. рабочие места, привлечь сюда китайцев. Уже сейчас можно наблюдать регулярное пополнение китайской колонии в ЦАР, часть которой активно осваивает сферу услуг и торговлю.

*О визите пред. Ли Пэна в ЮАР.* 17-21 нояб. 1999г. пред. ПК ВСНП Ли Пэн посетил Ю. Африку с офиц. визитом. В своем выступлении в парламенте ЮАР Ли Пэн призвал Преторию стремиться к стратегическому партнерству с Пекином.

Торг.-эконом. связи с КНР имеют приоритетное значение для ЮАР. В 1998г. товарооборот с КНР составил 1,5 млрд.долл., а с учетом торговли с Гонконгом — 3 млрд.долл. Успешно развивается инвест. сотрудничество: в 1998г. китайцы вложили в экономику ЮАР 80 млн.долл.

*Китайско-габонские отношения.* Пекин не имеет особых интересов в Габоне, но с учетом веса и роли последнего в африканских делах считает важным обозначать здесь свое присутствие.

Наиболее эффективный способ в этом плане — предоставление Габону беспроцентных кредитов. На китайские деньги возведено здание Нац. собрания, в сент. 1999г. подписано соглашение о предоставлении аналогичного кредита в 2,2 млрд.фр. КФА (3,7 млн.долл.) на строительство здания Сената.

При содействии К. здесь построены две многопрофильные больницы (в Либревиле и Орансвиле), в которых работают китайские врачи. Китайские преподаватели есть в ряде либревильских лицеев, предоставляются стипендии для габонцев в учебных заведениях К.

К. участвовал в строительстве деревоперерабатывающего завода в Овендо (пригород Либревиле)

и фармзавода в Франсвиле, а также в создании двух с/х ферм. Заключен контракт на строительство предприятия по переработке маниока, продукты питания из которого весьма популярны у местного населения.

В соответствии с правит. соглашением у берегов Габонка промышленяет китайская рыбфлотилия (20 судов, экипажи которых работают по вахтовому методу). К. — один из главных покупателей ценных пород местного леса. Подписанный на 2001г. контракт предусматривает поставку 300 тыс.куб.м. (весь годовой экспорт габонского леса составляет 1,8 млн.куб.м.). В 1988г. товарооборот К. с Габоном превысил 200 млн.долл. (150 млн.долл. — закупка К. леса и марганца и 11 млн. — китайский импорт, в основном текстиль).

Хотя и в более скромных масштабах, но развивается сотрудничество в военной сфере (в 1996г. было подписано «краткосрочное соглашение» на этот счет). К. поставил в Габон некоторые виды специмущества (военную форму, небольшие партии оружия, бронетехнику). Ежегодно до 10 габонских офицеров обучаются в китайских военных академиях и училищах.

Особо хорошее впечатление в Либревиле произвело предоставление К. в окт. 1999г. 3 млн.долл. для обустройства на габонской территории лагерей беженцев из Конго-Браззавиль.

К. ведет последовательную линию на поддержание полит. контактов и личное общение между офиц. лицами двух стран. Только президент О.Бонго ездил в К. 8 раз. Ежегодно Габон посещают несколько китайских делегаций. Осенью 1999г. в Габоне побывали делегации минвнешторга, генпрокуратуры (китайский опыт борьбы с коррупцией) и муниципалитетов (в Либревиле прошла Всемирная конференция мэров).

## КОРЕЯ

### Финансы

**Ж**есткая денежно-кредитная (монетаристская) политика государства, направленная на неукоснительное ограничение монополизма «чеболей» и стимулирование развития малого и среднего предпринимательства, позволила удержать запланированный уровень инфляции (из расчета уровня потребит. цен) в 2,3% в среднем за год (а учитывая рост цен на нефть — 3,2% годовых), исходя из роста потребит. цен. Этому способствовала и стабилизация в 2000г. обменного курса нац. валюты — вон на уровне 1261 вон за 1 доллар (в дек. 1999г. — 1150 вон за 1 долл.). За последние 3г. в динамике изменения обменного курса южнокорейской воны к доллару США произошли следующие изменения. В ноябре-дек. 1997г. валютный курс воны неоднократно «проваливался» до чрезвычайно низкой отметки в 1800-2000 вон за 1 доллар, что в конце концов привело ее к «обесценению» в целом за год на 67,6%. Обменный курс воны в 1998г. снизился к доллару США на 34%: от 1690 вон — в янв. до 1210 вон — в декабре. В 1999г. обменный курс воны практически стабилизировался как к доллару США — 1160-1230 вон за 1 долл., так и к японской йене — 960-1150 вон за 100 йен.

За 2000г. годовой реальный рост ВВП, выраженного в нац. валюте — вонх, составил 8,8% в сравнении с 1999г. (рост на 10,9%). Номинальный

ВВП возрос на 12,7% по годовому базису и составил 457,4 млрд.долл. Показатель «валового нац. дохода на душу населения» (per capita GNI) составил 9,628 долл. (6,723 долл. — в 1998г., 8,551 долл. — в 1999г., что, однако, ниже показателя докризисного 1997г. — 10,307 долл. на душу населения). Однако, рассматривая эконом. рост в 2000г. поквартально с учетом взвешенных сезонных факторов, минфин и экономики РК в своем обзоре состояния нац. народнохоз. баланса за 2000г. отметило, что рост реального ВВП в первые три квартала составил 1,6-2,4% по сравнению с предыдущим кварталом, а в IV кв. было зафиксировано его снижение на 0,4%.

По секторам: отрасли сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства; обработ. промышленности; сферы услуг и информационно-коммуникационный сектор нац. экономики показали рост на 0,1% (снижение рыбной продукции и незначит. рост с/х продукции); 15,4% (значит. рост информационно-тех. индустрии и производства средств связи, прежде всего, полупроводников, персональных компьютеров и телеком. оборудования); 9% (за счет роста в секторах связи, оптовых и розничных продаж) и 36,5%, соответственно, в то время, как в строит. секторе закрепились тенденции снижения: на 9,1% — в 1999г. и на 3,7% — в 2000г. (за счет снижения темпов личного жилищного строительства и строительства объектов инфраструктуры: аэропортового хозяйства и электрогенерирующих мощностей). Удельный вес информационно-коммуникационного сектора в общем росте ВВП за 2000г. составил 50,5% (1999г. — 32,8%), а его удельный вес в общем объеме ВВП составил 15,3%.

Разница между ВВП и ВНД возросла с 1,5% (в 1999г.) до 6,5% (по итогам 2000г.).

**На конец дек. 2000г. нац. резервы РК в инвалюте составили 96,2 млрд. долл.**, что на 29,9% выше их показателя на конец 1999г. По данным Корейского Агентства содействия внешней торговле и инвестициям, по итогам 2000г. РК занимала по этому показателю пятое место среди государств-участников ОЭСР, вслед за Японией (354,6 млрд.долл.), Китаем (163,9 млрд.), Гонконгом (107,5 млрд.) и Тайванем (106,7 млрд.). После РК в списке стояли Германия (86,6 млрд.долл.), Сингапур (78,1 млрд.долл.) и США (66,6 млрд.долл.).

Общая сумма внешних займов РК по состоянию на конец 2000г. состоит из: 27,9 млрд.долл. — гос. обязательства, 38 млрд.долл. — займы нац. фин. учреждений, 13,2 млрд.долл. — обязательства филиалов иностр. банков и 57,2 млрд.долл. — межд. долги частного сектора РК.

С середины сент. 1999г. РК вновь вернулась в разряд государств нетто-кредиторов. Значит. рост нац. валютных резервов объяснялся улучшением ликвидности в частном секторе, приписываемой в свою очередь весомому активному сальдо торговли (11,7 млрд.долл.) и притоку иностр. капитала в форме прямых иноинвестиций (15,7 млрд.долл.). Помимо всего, несмотря на рост нестабильности, начиная с IV кв. 2000г. на нац. фин. рынках, нетто-приток иностр. портфельных инвестиций в 2 раза превысил показатель 1999г. (5,5 млрд.долл.) и составил 11,61 млрд. долл.

В рамках оказания межд. фин. помощи по выходу из валютно-фин. кризиса конца 1997г. межд. фин. организации выделили РК следующие креди-

ты: 21 млрд.долл. — МВФ, 10 млрд.долл. — МБРР, 4 млрд.долл. — АзБР, всего: 35 млрд.долл. Фактически в 1997-99гг. РК получила 30,2 млрд.долл. помощи, досрочно возвратив в 1998-2000гг. 14 млрд.долл. 17 дек. 1999г. Республика К. заявила об отказе получать остаток выделенных ей средств по линии фонда (около 1,5 млрд.долл.), МБРР (3 млрд. долл.) и АзБР (0,3 млрд.долл.).

Членом Парижского клуба государств-кредиторов, а также Лондонского клуба РК не является.

Динамика изменения объема краткосрочных заимствований также указывает на улучшение. Несмотря на то, что доля краткосрочной внешней задолженности в общем объеме внешних заимствований, составлявшая на конец 1999г. 28,6%, выросла по состоянию на 1 янв. 2001г. до 44,2%, начиная со II пол. 2000г. этот показатель снижался с «пикового» значения в июле (33,6%). Соотношение краткосрочной внешней задолженности к нац. валютному резерву сократилось с 53% (1999г.) до 45,9% на конец дек. 2000г.

Нац. кредитный рейтинг, рассматриваемый с позиций ликвидности в инвалюте, по-прежнему остался невысоким и не достиг предкризисного уровня. За год суверенный кредитный рейтинг РК повышался единожды (30 марта 2000г.) лишь агентством Fitch-IBCA: с BBB до BBB+. Не наблюдалось повышения кредитных рейтингов со стороны межд. агентств Moody's Investor Service (Baa2) и Standard & Poor's (Baa3), что означает, что улучшения показателей валютных резервов и внешней задолженности не было достаточным для облагораживания имиджа РК в глазах ведущих мировых кредитных агентств.

Россия имеет долг СССР перед РК в 1,8 млрд.долл. (1,47 млрд. — основная сумма долгов) по двум межбанковским соглашениям (с КоЭксимбанком и консорциумом банков, возглавляемым Корейским банком развития).

С учетом корректировок нац. бюджет РК за 2000 год составил 94,92 трлн. вон (рост от уровня 1999г. на 7,3%), причем доходная часть в форме сбора налогов и акцизов существенно возросла (на 10,7%) и составила 68,8 трлн.вон (72,5% всех запланированных бюджетных поступлений, включая спец. счета). Для покрытия запланированных бюджетных расходов он предполагал размещение гос. займов в 11 трлн.вон, при этом он должен был быть сведен с общим дефицитом в 13 трлн.вон (3,4% от ВВП). Однако Министерство планирования и бюджета РК в начале 2001г. сообщило о том, что в отчетном году в результате больших, чем было запланировано налоговых поступлений зарегистрирован рекордный бюджетный профицит в 5,1 трлн.вон (1% от ВВП). Данный показатель превысил рекорд 1988г., когда он составил 1,64 трлн.вон.

По данным Банка К., сальдо нац. платежного баланса составило в 2000г. 11,04 млрд. долл., причем его снижение было обусловлено за счет значит. роста импорта. Сальдо текущего платежного баланса на конец дек. 2000г. составило 11,73 млрд.долл. (\$2,04 млрд. в 1999г.). В 2000г. активное сальдо торг. баланса РК снизилось, по сравнению с 1999г. (\$28,37 млрд.), до \$16,6 млрд.

## Банки

**Направления второго этапа фин. и корпоративной реструктуризации.** В нояб. 2000г. были анонсированы основные направления эконом. по-



литики правительства РК на 2001г. Первоочередными мероприятиями этих планов являлись скорейшая (до конца фев. 2001г.) реструктуризация и рекапитализация нежизнеспособных или «слабых» банков; доп. привлечение и использование бюджетных и иных средств (включая выручку от продажи невозвратных кредитов проблемных компаний, а также пенсионные и иные фонды и поступления) на ускорение структурных реформ в этом секторе; а также окончат. определение судьбы 52 нежизнеспособных крупных компаний, акции которых котируются на основной фондовой бирже.

Для завершения второго этапа реструктуризации фин. сектора, в конце нояб. 2000г. парламент утвердил программу доп. вливания в банковский и небанковский фин. сектора страны дополнительно 50 трлн.вон, в т.ч. 25,2 трлн.вон — до конца 2000г., из них: 5,9 трлн. вон — для улучшения фин. положения Korea First Bank; 7,1 трлн.вон — фин. баланса прочих 6 комбанков, национализируемых государством и передаваемых в рамках гос. фин. холдинга под управление банка Hanvit с целью выхода в устойчивый режим и последующей приватизации; 8,3 трлн.вон — на вывод из неустойчивого фин. положения Seoul Guarantee Insurance Co.; 2 трлн. вон — для исправления положения дел в торг. фин. корпорациях (банках) и 1,9 трлн.вон — на укрепление гос. банков Korea Development Bank и Industrial Bank of Korea. Несмотря на значит. объем инъекций в фин. сектор, правительство РК ставит перед собой задачу вернуться на бездефицитный (профицитный) путь развития в 2003г., т.е. на 3г. ранее установленной даты — с 2006г.

Структурные преобразования в РК привели к необходимости заметно скорректировать и обновить законодат. базу, прежде всего, по вопросам реструктуризации банковского и корпоративного секторов, контроля за осуществлением валютных операций при переходе на второй этап (с 1 янв. 2001г.) их полной либерализации, усиления гос. фин.-валютного контроля, за счет использования в основном рыночных механизмов.

Законы Республики К. о банковской деятельности, структурном улучшении фин. сферы, создании наблюдательных фин. организаций и о Банке К. в комплексе формируют нац. надзорную структуру в этой сфере деятельности.

Монетаристская политика правительства в 2000г. была направлена на поэтапное снятие ограничений, введенных в конце 1997г. и I пол. 1998г. для выхода из валютно-фин. кризиса; либерализацию валютных операций, начиная с 01.04.99; стимулирование привлечения ПИИ за счет налоговых льгот или освобождения от уплаты пошлин, снижения ставок банковского процента, а в «макроплане» — последовательное переформирование краткосрочных внешних заимствований в долгосрочные, стимулирование экспорта при одновременном ослаблении контроля импорта и выход на конец 2000г. на показатели накопления золотовалютных резервов, положит. торг. сальдо и текущего нац. счета, соответственно, в 90 млрд.долл., 12 млрд.долл. и 10 млрд.долл.

Для создания стабильной банковской системы введены в применение банковской сферой 25 ключевых принципов межд. банковского надзора, сформированных Базельским комитетом. Они направлены на формирование устойчивости банков, гласности общей структуры активов при строгих

требованиях к публичному раскрытию информации о них, классификации и условиям предоставления займов, взвешенные правила определения ликвидности и операций в инвалюте с учетом фин. состояния заемщиков в перспективе.

В 1999г. правительство объявило о завершении начатого в июне 1998г. первого этапа реструктуризации банковского сектора. Банки Seoul Bank и Korea First Bank, имевшие чрезвычайно большой объем невозвратных долгов, подлежали продаже иностр. банкам. 17.09.1999г. был подписан контракт на продажу 51% пакета акций банка Korea First Bank, принадлежавших государству, ам. банковскому консорциуму Newbridge Capital. Аукцион по продаже банка Seoul Bank в 2000г. так и не состоялся, хотя с Commerz Bank (Германия) правительством РК было подписано соглашение об улучшении управления данным национализированным банком, с целью улучшения его ликвидности и приватизации в 2000г. Правительство затратило 1,5 млрд.долл. на рекапитализацию средств только в этих двух банках, выкупив у них контрольные пакеты акций и переведя их в разряд национализированных.

В ходе первого этапа (1998-99гг.) перестройки банковской сферы правительство затратило 18 трлн.вон для выкупа невозвратных долгов у проблемных банков, а также инвестировало свыше 20 трлн. вон в рекапитализацию банков с недостаточной степенью такой капитализации. А всего в рекапитализацию нац. фин. системы в 1998-99гг. было затрачено из бюджета свыше 64 трлн. вон (50 млрд.долл.).

Учитывая недостаточный прогресс в осуществлении реформ, правительство в сент. 2000г. приняло решение об ускорении второго этапа реструктуризации экономики и финансов страны, начиная прежде всего с банковской сферы.

В ходе второго этапа перестройки фин. сферы, начавшейся в 2000г., администрацией президента РК перед правительством была поставлена задача перевода оставшихся «на плаву» комбанков в три их разновидности: «мега-банки», средние по величине капиталов и провинциальные без значит. вливания в них бюджетных средств (предусмотрено на эти цели 10 трлн.вон; в конце 1999г. 64 трлн.вон были затрачены правительством РК на эти же цели, из которых 25,3 трлн.вон возвращены банками в 2000г., а оставшиеся средства — переформированы как среднесрочные обязательства по гос. облигациям).

Первоочередными мерами 2 этапа стали мотивация реструктуризации и рекапитализации слабых банков; решение о доп. привлечении гос. фондов для ускорения структурных реформ (по состоянию на фев. 2001г. гос. фонды в 4,1 трлн.вон были направлены в банковский сектор, а 9,9 трлн. вон — во вторичный фин. сектор); принятие более жесткой позиции комбанков по отношению к таким компаниям, как Woobang Construction, Dong-Ah Construction и Daewoo Motors; а также принятие решения о судьбе 52 нежизнеспособных компаний, имеющих значит. необеспеченную активами задолженность перед своими банками-кредиторами. В то же время осталось много нерешенных проблем, что и стало предметом обсуждения на совместном заседании миссии МВФ и правительства РК в середине нояб. 2000г. по выработке дальнейшего полит. курса в этой сфере экономики.

*Комбанки.* Играют ключевую роль в корейской фин. системе. Например, по данным Банка К., в 1999г. коммерческие и специализированные банки оперировали 60% всех южнокорейских фондов, используемых в физ. частными лицами, и 28,3% всех фондов, сосредоточенных в крупном корпоративном секторе. Представлены собственно комбанками нац. значения и рег. (муниципальными) банками.

До наступления фин. кризиса 1997г. функционировали 16 комбанков нац. значения. В ходе первого этапа рестройки банковской системы государства пребывания в нояб. 1997г. была приостановлена деятельность 8 банков, а затем в июне 1998г. впервые в своей новейшей истории правительство страны пребывания отменило действие лицензий 5 финансово неблагополучных банков: Daedong, Dongnam, Donghwa, Kyunggi и Chungchon, объединив их с финансово благополучными банками: Kookmin, Housing & Commercial, Shinhan, KorAm и NaPa.

После серии дальнейших объединений и слияний в 1998-99гг. на фин. рынке РК оперируют 17 коммерческих нац. и местных банков (33 банка, в 1997г.), в т.ч. 11 нац. масштаба: ChoHung Bank, Hana Bank, Hanvit Bank, Housing&Commercial Bank (H&CB), Kookmin Bank, KorAm Bank, Korea Exchange Bank (KEB), Korea First Bank (KFB), хотя фин. круги РК считают, что после продажи ам. холдингу банков Newbridge Capital он относится к ряду иностр. банков, Shinhan Bank, Pease Bank и Seoul Bank и 6 – в центрах крупнейших провинций: Daegu Bank, Pusan Bank, Kwangju Bank, Cheju Bank, Chonbuk Bank и Kyongnam Bank. В ходе реструктуризации численность служащих комбанков была сокращена на 40%.

Почти все из числа признанных «жизнеспособными» банков (6 из 11 комбанков) имеют степень «адекватности» капиталов (т.н. BIS-ratio, определяемый по методике Банка межд. расчетов) на уровне 8% или выше. «Неудачниками» в 2000г. стали банки Hanvit Bank (убытки в 2,8 трлн.вон), Seoul Bank (убытки в 450 млрд.вон), Pease Bank (95 млрд.вон), KorAm Bank (убытки в 430 млрд.вон, BIS-ratio – 8,8%). Коммерческий банковский сектор страны пребывания второй год подряд завершил фин. год с общими убытками 3,71 трлн.вон (в 1999г. – 5,71 трлн.вон), что сами банки объясняют причинами реструктуризации частного сектора, накопившего значит. количество невозвращенных долгов.

В этой связи Фин. наблюдательная комиссия (ФНК) РК поместила банки KEB и ChoHung в список «проблемных» банков, деятельность которых будет находиться под ее контролем до исправления их фин. состояния. Другие «нежизнеспособные» банки, сведения год с убытками и показатель ликвидности которых ниже 8%, подлежат национализации в рамках гос. холдинга во главе с банком Hanvit.

Присутствие гос. средств в активах крупнейших комбанков на конец июня 2000г.: Hanvit Корейская корпорация страхования депозитов (74,7%); ChoHung Корейская корпорация страхования депозитов (87,1%); Seoul Корейская корпорация страхования депозитов (97,8%) и правительство (2,2%) Korea Firs Корейская корпорация страхования депозитов (49%); Korea Exchange Банк К. (17,8%); Экспортно-импортный банк К. (16,2%).

В 2000г. в РК функционировали филиалы 43 иностр. банков с 69 провинциальными отделениями. В последнее время произошла переориентация оказания ими фин. услуг с обслуживания мелкого розничного бизнеса на предприятия крупной оптовой торговли.

Торговые банки (фин. корпорации). Из 30 банков, насчитывающихся в конце 1997г., в 2000г. уцелело 9, в 1998-2000гг. 16 банков были закрыты а остальные 5 – слиты с жизнеспособными комбанками.

*Специализированные банки.* В 2000г. их сохранилось 4, включая Industrial Bank of Korea (в основном финансирует деятельность предприятий малого и среднего бизнеса); кредитно-банковский сектор Федерации с/х кооперативов или NACF (предоставляет займы в области сельского и лесного хозяйства); кредитно-банковский сектор Федерации рыболовецких кооперативов или NFFC и кредитно-банковский сектор Федерации животноводческих кооперативов или NLCF. С 01.07.2000г. они получили право, как и комбанки, совершать полный объем банковских операций и вступили в конкуренцию с ними за право размещать депозиты частных вкладчиков (помимо привлечения и использования бюджетных средств на уставные цели). Их деятельность направляют органы исполнит. власти, а по некоторым операциям Банк К. для них, также как и для комбанков, устанавливает минимальный размер резервных фондов.

В 2000г. 13 нац. коммерческих и специализированных банков имели 109 филиалов за рубежом (257 филиалов – в 1997г.) с общим объемом капитала 27,1 млрд.долл. (снижение на 5,5 млрд.долл. или на 17% от уровня 1999г.).

*Экономика РК на ближайшую перспективу.* Можно выделить:

1. Инициирование создания экономики, ориентированной на привлечение самых современных достижений научно-тех. прогресса в условиях растущего быстрыми темпами информ. обмена (создание knowledge and information-based economy). В этих целях правительство планирует до 2005г. завершить выполнение «Проекта информ. супермагистрали-2010» за счет внедрения нового поколения компьютеров и технологий сети Интернет, способных обеспечить информ. потоки в 1,000 раз более насыщенные и скоростные, чем имеются в наст. вр.. С тем, чтобы внедрить электронную коммерцию в обычное употребление (т.е. подобно телефону), до конца 2000г. предполагалось завершить выполнение «Комплексного плана активизации электронных сделок».

2. Поддержка гос. фондов развития «венчурного» бизнеса, за счет которых только в 2000г. планировалось создать 10 тыс. компаний «рискового» бизнеса и обеспечить занятость более 100 тыс.чел. Кроме того, за счет пересмотра действующего законодательства в области малого и среднего предпринимательства и увеличения стимулирующих фондов (стабилизационных фондов переподготовки управляющего персонала и структурного развития) расширена помощь таким компаниям в производственном секторе, а также сфере «интеллектуального» обслуживания.

3. К 2002г. правительство планирует увеличить до 5% от ВВП бюджетные ассигнования на НИ-ОКР (4% – в бюджете 2000г.), чтобы довести их

удельный объем до уровня государств, входящих в «большую семерку». Наибольший приоритет будет дан исследованиям для производства больших и супербольших интегральных микросхем, в области биотехнологий, видео-, ИТ и ПО. «Пятилетний план разработки комплектующих и создания новых материалов» (2000-04гг.) направлен на увеличение инвестиций в развитие ключевых технологий нового поколения, в т.ч. за счет налоговых льгот и стимулирования перестройки производственного сектора на выпуск товаров с высокой добавленной стоимостью.

4. Формирование инфраструктуры и развитие логистической базы крупнейших морских портов и межд. аэропортов за счет создания Свободных тамож. зон с целью построения крупнейшего в АТР центра межд. грузовых перевозок и перевалки товаров, одновременно решая задачу увеличения занятости населения.

5. Формирование фундамента т.н. «цифровой технологии XXIв».

6. Приоритетность прямого привлечения иностранного капитала перед другими видами иноинвестиций, что одновременно сформирует новые места и новейшие отрасли производства, привлечет современные технологии и know-how. В этих целях правительство будет последовательно осуществлять политику либерализации валютного обмена. До конца 2000г. будет создана инфраструктура для свободного рыночного валютного обмена с внедрением механизмов раннего оповещения возможных валютных кризисов и незаконных операций с валютой.

7. В области внешней торговли будет выборочно разрешен экспорт с отсроченными платежами в государства с перспективными рынками, но высокой степенью риска (что является важным обстоятельством в расширении взаимного товарооборота с Россией). Будут увеличены масштабы и формы экспортного страхования кап. оборудования (в 2000г. составивших всего 20% общих объемов внешнеторг. сделок), перевозочных средств (прежде всего, в государства Бл. Востока и Лат. Америки). Разрабатывается «Средне- и долгосрочный план расширения внешнеторг. инфраструктуры», будут расширена сфера электронной торговли и законодательно определены льготы для стимулирования ее развития.

8. В области внешних валютных заимствований правительство государства пребывания решило больше не прибегать к получению новых «траншей» т.н. «стабилизационного» займа МВФ и других межд. валютно-кредитных организаций (в этой связи Азиатский банк развития в конце дек. 1999г. закрыл свое представительство в г. Сеуле). Страна пребывания сохраняет с ним тесное сотрудничество в области проведения фин. экспертиз и анализа фин. рисков, ежегодно согласует макроэконом. показатели нац. развития с анализом достигнутых показателей. РК серьезно намерена отстаивать заявленные ею позиции на новом раунде межд. торг. переговоров ВТО, с тем чтобы были максимально учтены ее нац. интересы. Эти же цели преследовали и проведенные по инициативе президента Республики К. Ким Дэ Чжун «Сеульского межд. бизнесфорума» (март 2000г.) и 3 заседание Регионального форума «Азия-Европа» (окт. 2000г.).

*Денежная масса в обращении.* На конец дек. 2000г. денежный агрегат М2 вырос на 25,4% в го-

довом сравнении до 413,05 трлн.вон. Денежные резервы тем не менее выросли до 28,24 трлн.вон (на 0,9%). Денежный агрегат МСТ на конец 2000г. составил 493,01 трлн.вон (рост на 12,7%). Денежный агрегат МЗ на конец дек. 2000г. составил 911,64 трлн.вон (рост на 7,1%).

Ставка долгосрочного кредитования комбанками первоклассных заемщиков колебалась в 2000г. в пределах 9,85-10,75% годовых. Условия среднесрочного кредитования коммерческими фин.-кредитными организациями обычно учитывают уровень доходности 3-летних корпоративных векселей. Комбанки, предоставляя краткосрочные кредиты, обычно ориентируются на уровень ставок «до востребования» на следующий рабочий день (т.н. ставки «1-day Call interest rate»).

К концу 2000г. доходность по 3-летним гос. векселям колебалась на отметке 6,7% годовых, корпоративным векселям — 8,13% годовых (в среднем за 1999г. — 8,9% годовых); 3-месячным коммерческим векселям — 7,26%; кредита до востребования на следующий рабочий день (Call rate) — 5,3-6% годовых.

## Таможня

Тамож. администрация (ТА) имеет статус самостоятельного ведомства в составе минэкономки и финансов. Деятельность ТА регулируется Законом о таможне 1949г., с тех пор неоднократно дополнявшимся. Таможня руководствуется в своей работе рядом спец. законов: об образовании СЭЗ, о карантине, о контроле за продуктами сельского хозяйства, о контроле за рыбопродуктами, о контроле за инвалютной и т.д. ТА РК возглавляет комиссар (с 1997г. им является Ом Рак Ен, который остается практически единственным руководителем такого уровня, сохранившим свой пост еще со времени президентства Ким Ен Сама). Комиссар имеет одного зама (в наст. вр. — Ли Ган Ен).

Комиссару непосредственно подчинены 7 управлений: планирования и координации (вопросы планирования деятельности таможни, разработка и контроль за исполнением бюджета, руководство региональными таможнями, кадровые и правовые вопросы); тамож. очистки (оформление экспортных и импортных товаров, сбор пошлин, разработка тарифов); тамож. контроля и инспекции (выявление нарушений ценовой политики участниками ВЭД, тамож. досмотр грузов в портах и аэропортах РК); межд. сотрудничества; информации (борьба с контрабандой и иными нарушениями, в т.ч. с использованием оперативно-розыскных методов); надзора и аудита (контроль за соблюдением органами таможни действующего законодательства и внутренних инструкций); расследований (расследование до передачи в прокуратуру уголовных дел о тамож. преступлениях, а также расследование уголовных дел, возбужденных по результатам аудиторских проверок подразделений ТА).

В РК имеется 6 центр. тамож. управлений (Сеул, аэропорт Кимпхо, Пусан, Инчхон, Тэгу, Кванджу), 25 таможен, 12 отделений и 6 тамож. постов в пунктах въезда и ввоза товаров в страну, а также на центр. межд. почтамте. В авг. 1998г. центр. аппарат ТА был переведен из Сеула во вновь открытый комплекс правит. учреждений в г.Тэджон (140 км. от Сеула).

Основной задачей таможи РК остается содействие развитию экспорта продукции корейских предприятий путем макс. снижения или полной отмены тамож. пошлин при одновременном сохранении протекционистских мер по защите внутреннего рынка от проникновения импортных товаров. Такая политика приводила к серьезной критике со стороны ВТО, АТЭС, ГАТТ и вызвала конфликты с рядом стран-импортеров, прежде всего США.

Начавшийся в конце 1997г. эконом. и фин. кризис вынудил власти страны, в т.ч. и тамож. органы, в качестве уступки требованиям МВФ и ВТО принять меры к либерализации тамож. политики. В частности, это выразилось в расширении квот на ввоз ряда товаров (например, импортных автомобилей), а также в резком снижении протекционистских пошлин на ввозимые товары.

В контексте усиления борьбы с нарушениями прав ИС в 1998г. в Закон о таможене были внесены изменения, обязывающие пресекать возможный экспорт из страны, а также ввоз в РК товаров, произведенных с незаконным использованием торг. марок. В связи с проводимой кампанией по предотвращению незаконного вывоза из РК за рубеж инвалюты тамож. органы получили указание применять к нарушителям более строгие меры наказания.

С коллегами из более чем 10 государств (включая США, Китай, Японию, Канаду, Австралию, Нов. Зеландию) проводятся регулярные встречи, осуществляется обмен стажерами. Тамож. атташе РК работают при посольствах и консульствах РК в Вашингтоне, Лос-Анжелесе, Токио, Гонконге, Пекине и Бангкоке. В РК ТА тесно сотрудничает с правоохр. органами ам. войск, дислоцированных в К. (ам. военнослужащие нередко используют имеющиеся у них привилегии для контрабандной доставки с страну различных товаров, а также наркотиков).

*О новых аспектах тамож. законодательства.* Инопартнеры в ответ на расширение проникновения южнокорейских товаров и капитала на мировые рынки требовали от правительства РК встречных шагов по открытию собственного рынка. **Одним из условий принятия РК в ОЭСР в 1996г. стало расширение импортных квот, особенно на японские товары.** Предоставление стабилизационных кредитов в период фин.-эконом. кризиса 1997-98 гг. также жестко увязывалось с большим открытием внутреннего рынка, с либерализацией тамож. политики. В результате правительство РК вынуждено было принять ряд мер по устранению тамож. барьеров на пути инотоваров, снижению тамож. пошлин. В 2000г. планируется дальнейшее открытие рынка для иностр. с/х и промпродукции.

Одновременно с этим тамож. органы РК приступили к последоват. реализации программы упрощения тамож. процедур при импортно-экспортных операциях.

В 1997-99 гг. начал осуществляться переход к упрощенной процедуре тамож. очистки. Основным элементом явилось **введение тамож. очистки грузов без помещения их на склады временного хранения**, что позволило значительно сократить стоимость и время доставки. Если ранее на проходение всей процедуры требовалось до 15 дней, то сейчас срок сократился **до 3 дней**. Количество наименований товаров, для которых необходимо про-

хождение непосредственного досмотра, сократилось с 6413 до 5435, количество соответствующих ограничений – с 56 до 30.

Введен порядок составления списка «постоянных клиентов» – отечественных и инокомпаний, положительно зарекомендовавших себя при прохождении тамож. процедур в течение длительного периода. Для компаний такого рода (их около 500) разрешен упрощенный порядок – при ввозе-вывозе капитального оборудования и сырья достаточно заполнить и подать декларацию.

Для удобства клиентов также была введена **система отсрочки тамож. платежей**, которая разрешает компаниям осуществлять платежи в течение 15 дней после прохождения тамож. очистки.

Широко стала практиковаться заблаговременная подача тамож. деклараций посредством электронной почты. В 1998г. 92% всех деклараций на импорт-экспорт товаров было заполнено и подано электронным методом. 40% всех деклараций такого рода автоматически обрабатывается компьютером без участия служащих таможи.

Изменения в тамож. законодательстве коснулись также сферы иноинвестирования в экономику РК. С середины 1999г. принят ряд мер, направленных по замыслу южнокорейского правительства на **превращение РК в «центр перевозок и складирования в Сев.-Вост. Азии»**. Предполагается создание двух типов спец. зон с упрощенным порядком прохождения тамож. процедур и уплаты тамож. платежей для отечественных и инокомпаний. **Зоны первого типа** предназначены для беспошлинного или упрощенного ввоза, складирования и хранения товаров, о чем говорилось выше. **Зоны второго типа** ориентированы в основном на экспортное производство на установленной территории промпродукции из ввозимых материалов и сырья, причем и импорт сырья и экспорт готовой продукции практически освобождены от уплаты налогов и пошлин.

Реформы в законодательстве касаются в основном юр. лиц. Что касается частных лиц – пассажиров, прибывающих или покидающих РК воздушным или водным транспортом, то в отношении этой категории клиентов работа тамож. органов не претерпевает серьезных изменений и продолжает сохранять присущую ей четкость и слаженность. По-прежнему актуальной остается борьба с контрабандой, незаконным ввозом оружия и наркотиков.

РК в силу исторически сложившихся традиций, а также жесткой госполитики **продолжает оставаться страной со сравнительно низким количеством нарушений, связанных с перевозкой, потреблением и производством наркотических средств**. В 1997г. было зарегистрировано 6947 нарушений подобного рода, т.е. удельный вес составил 15 случаев на каждые 100 тыс. чел. населения РК. В Юж. К. ввозятся, как правило, марихуана, эфедрин, метамфетамин.

Правительство РК считает одним из своих достижений тот факт, что проблема наркотиков не столь остра в южнокорейском обществе. В янв. 1996г. вступил в силу Спец. законодат. акт по предотвращению незаконной перевозки наркотических средств, открывший новый этап в борьбе с наркотиками. Получили развитие различные средства обнаружения контрабандных грузов. В 1997г. в межд. аэропорту Кимпхо был открыт новый центр по подготовке собак-детекторов, при-

глашены иноспециалисты. Сейчас в РК на службе находятся свыше трех десятков специально обученных собак, из них половина — в аэропорте Кимпхо. Кроме того, тамож. органы имеют на вооружении 78 рентген-аппаратов и 6 аппаратов ионного сканирования, а также несколько лабораторий с реагентами для идентификации вызывающих подозрение веществ.

Тамож. органы РК усиливают борьбу с контрабандой, уклонениями от уплаты тамож. платежей. В частности, для предотвращения нарушений, связанных с подделкой печатей и подписей дипломатических и контрабандным ввозом в страну импортных товаров, якобы принадлежащих дипломатам, тамож. органы стали требовать предъявления оригинала платежного платежа и отгрузочного листа или выписок из них при заявке на ввоз импортных товаров. Ранее допускалась подача ксерокопий или факсимильных сообщений.

Что касается карантинного контроля ввозимых в РК растений и животных, то надо отметить тот факт, что РФ была отнесена тамож. органами РК к разряду стран, к которым применяется более мягкий режим карантинного контроля. Так, с лета 1999г. росовладельцы домашних собак и кошек могут ввозить их в РК без прохождения карантина.

Необходимую информацию по тамож. вопросам можно получить в информбюро ТА, Корейском инвест. центре при агентстве КОТРА, офиц. веб-сайте ([www.customs.go.kr](http://www.customs.go.kr)).

Объем внешней торговли страны, составлявший в 1999г. 262 млрд.долл., в 2000г. возрастет до 295 млрд.долл., а к 2010г. достигнет почти 600 млрд.долл. В 2000г. ожидается, что границы РК пересекут свыше 20 млн. пассажиров (в 1999г. — 15,2 млн.чел.). Численность сотрудников ТА за последние два года сократилась более чем на 10% и ныне составляет 3900 чел. С 1997г. ТА вменены некоторые новые функции, в частности контроль за фин. операциями между РК и иностр. государствами, что потребовало создания специализированных подразделений для этой работы.

С янв. 2000г. началась крупномасштабная реструктуризация центр. аппарата и местных подразделений ТА, направленная на обеспечение большей оперативности в деятельности таможи. Основным моментом реструктуризации становится создание трехзвенной системы тамож. органов вместо существовавшей ранее двухзвенной.

Создаются три главные таможни (Сеул, Пусан, Инчхон), которые должны взять на себя основную работу по контролю за тамож. очисткой товаров и расследованию правонарушений в этой сфере (центр. аппарат ТА оставляет за собой только функции выработки тамож. политики и планирования). Это, по замыслу руководства ТА РК, даст возможность местным тамож. органам сосредоточиться на выполнении своей основной функции — обеспечении быстрого прохождения грузов через таможню и борьбе с тамож. правонарушениями на стадии пересечения границы. Эти меры повлекут за собой сокращение центр. аппарата ТА РК вследствие сокращения числа подразделений и перевода части сотрудников в главные таможни. Одновременно местные тамож. органы будут расширены в целях решения новых задач, стоящих перед таможней.

Следующим шагом является объединение в местных таможнях подразделений, ответственных за

непосредственную проверку грузов и за начисление и взимание тамож. пошлин, что, по оценкам, должно сократить время прохождения грузов через таможню на 30-40%.

Еще одним существенным моментом является расширение практики последующего аудита, что позволит сократить время, необходимое для тамож. очистки импортных товаров. Суть такого метода заключается в том, что тамож. очистка проводится на тамож. посту в соответствии с общепринятыми правилами и пошлины начисляются на месте, исходя из заявленной стоимости грузов. Однако впоследствии может быть проведена проверка соответствия заявленной стоимости реальной, что в случае их несовпадения влечет изменение размера пошлин и доп. штрафные санкции на импортеров. Подобная система существовала в южнокорейской таможне и ранее, однако применялась лишь в исключительных случаях. Ныне же **предполагается внедрить практику последующего аудита повсеместно.** Таможенники признают, что эта система может в дальнейшем причинить клиентам определенные неудобства, однако надеются, что после первых случаев, связанных с изменением размера пошлин, импортеры станут более дисциплинированными и прекратят занижать тамож. стоимость товаров.

В центр. аппарате ТА вопросами реализации практики последующего аудита будет заниматься вновь создаваемое Управление политики последующего аудита.

Выполняя требования Всемирной тамож. организации, ТА РК планирует уже в 2000г. ввести систему немедленного выпуска грузов по предъявлению декларации, а в дальнейшем обеспечить возможность периодического декларирования, когда по одной декларации будут оформляться несколько партий товаров.

Продолжается работа по переводу деятельности таможни на безбумажную технологию. Практически полностью компьютеризована система учета экспортных грузов и на 10% — импортных товаров. Компьютерный анализ грузопотоков должен позволить перейти от выявления тамож. правонарушений, совершаемых отдельными импортерами и экспортерами, к выявлению тенденций в подобных правонарушениях и их пресечению. Перечисленные мероприятия, по замыслу руководства ТА РК, должны в перспективе привести к практически полному отказу от использования складов временного хранения.

В связи с предстоящими в РК крупномасштабными межд. мероприятиями (сессия АСЕМ, чемпионат мира по футболу и т.п.), что вызовет существенный приток иностранцев в К., ТА заблаговременно принимает меры, направленные на усиление борьбы с терроризмом и незаконным оборотом наркотиков. Для сочетания высокой пропускной способности таможни с надежным выявлением контрабанды и других тамож. правонарушений предполагается ввести в действие систему заблаговременного оповещения таможни о пассажирах из т.н. «групп риска» (речь идет, по словам южнокорейцев, прежде всего о пассажирах, прибывающих в РК из регионов, неблагополучных с точки зрения террористической и наркоситуации). Для этого строящийся новый межд. аэропорт в Инчхоне, который войдет в строй в 2001г., оборудуется модернизированной компьютерной

системой информации о пассажирах (APIS – Advanced Passenger Information System), разработанной при содействии ам. ведомств. В дальнейшем эта система должна охватить все тамож. пункты на территории Ю.К.

Предполагается повысить уровень специализации служащих таможи. В этих целях руководство таможи идет на некоторые шаги, которые можно назвать революционными для системы госорганов РК. В частности, **ротация кадров**, регулярно осуществляемая в ТА, как и в других госведомствах, **будет проводиться без смены направлений работы сотрудников**. Кроме того, как предполагается, будет широко практиковаться задержка ротации сотрудников, хорошо зарекомендовавших себя на данном месте работы. Планируется существенно повысить уровень подготовки сотрудников таможи в системе учебных заведений ТА, а также расширить направление таможенников для учебы и стажировки в другие страны.

## Торговля

**Гос. регулирование потребит. рынка.** Проблемами, над решением которых работало правительство в 2000г. являлись либерализация условий внутр. торговли и дальнейшее открытие местного рынка для межд. торговли в соответствии с обязательствами РК как члена ВТО и ОЭСР.

Гос. регулирование внутр. торговли в РК направлено на ограничение сфер влияния крупных концернов, защиту небольших семейных магазинов, в которых население традиционно покупает товары, привлечение иноинвестиций в этот сектор экономики.

В соответствии с антимонопольным законодательством РК всего 0,2% территории РК свободны от действий ограничений при строительстве крупных центров розничной торговли. Несмотря на конкуренцию, сеть крупных дисконтных магазинов продолжает быстро расширяться. По данным института эконом. исследований «Дэсин», к концу 2000г. общее количество таких магазинов достигло 155. Либерализация внутр. рынка позволила прийти на корейский рынок крупным иноинвесторам, таким как франц. «Карефур», ам. «Уолмарт», англ. «Теско». Это привело к росту конкуренции, производительности и снижению розничных цен. «Карефур» (20 торг. центров) стремится в конкурентной борьбе с местным «И-Март» (27 центров) и «Лотте Магнет» (13 центров) занять лидирующее положение на рынке. Ам. «Уолмарт» (10 торг. центров) взял контроль над обанкротившейся южнокорейской сетью магазинов «Макрос». Быстрыми темпами развивается сеть магазинов «Самсунг Теско», в которой 80% пакета акций принадлежит англ. компании «Теско»: во II пол. 2000г. было открыто 5 магазинов «Хоум Плюс» и 4 планировалось открыть в Сеуле в 2001г. Из других иностр. компаний на южнокорейском потребит. рынке наиболее активны «Промоудз», «К-Март», «Тойз», «Ас», «Маркс энд Спэнсэр».

В целях недопущения недобросовестной конкуренции между крупными торг. центрами и небольшими магазинами Комиссия по справедливой торговле в окт. 2000г. начала инспекцию подарочных купонов, выпускаемых девяткой крупнейших владельцев торг. сетей («Лотте», «Хендэ», «Синсеге», Таллерей», «Самсунг Плаза», «Мидо-

па», «Нью Кор», «Тэгуде Департамент Стор», «Дон'А Департамент Стор»), общая стоимость которых не должна превышать 1% от объема продаж.

**С 1 янв. 2001г. объявлена полная либерализация импорта** (сняты последние ограничения на импорт крупного рогатого скота, а также говядины в свежем, охлажденном и замороженном виде, и мясопродукты). В I-III кв. 2000г. происходил **заметный рост импортных поставок ТНП**. По данным МТПЭ РК, самый сильный всплеск импорта ТНП наблюдался в авг. (38,5%), когда в общем объеме импорта 9,9% пришлось на ТНП. При этом наиболее сильно возрос спрос на импортные видеокамеры, лыжное снаряжение, цветные телевизоры. Выросло также потребление импортного мяса и легковых автомобилей.

Под давлением стран-экспортеров виски и пива в янв. 2000г. налог на местную водку «сочжу» был увеличен с 35 до 72% при одновременном сокращении налога на пиво с 130 до 115% и виски со 100 до 72%. В результате в I кв. 2000г. потребление «сочжу» сократилось на 22,3% при одновременном увеличении потребления виски на 43,2% и пива на 7,2%.

В сент. 2000г. правительство РК удовлетворило требования стран-экспортеров мяса об отмене спец. маркировки импортного мяса для ресторанов, используемой в нарушение правил ВТО, запрещающим дискриминацию импортной продукции.

В связи с быстрым преодолением последствий кризиса в потребит. спросе в I пол. 2000г. возросло потребление дорогостоящих товаров, чему способствовало снижение на 30% акцизов на товары длит. пользования. В 2000г. на 28,2% увеличился объем продаж автомобилей с объемом двигателя 2000 куб.см. и выше, на 12,8% – с объемом двигателей от 1500 до 2000 куб.см. На 28,3% сократились продажи малолитражных автомобилей с объемом двигателя менее 800 куб. см. **Общий объем продаж автомобилей в РК в 2000г. составил 1,4 млн. единиц.** Большую популярность приобрели автомобили повышенной пассажиремкости («Карнивал», «Каренс», «Старекс» и др.), что было вызвано пониженной ставкой налога на автомобили этого класса и более низкой ценой на диз. топливо и сжиженный газ, которые применяются в двигателях этих автомобилей. Доп. налоговые льготы были предоставлены для создания компьютерных систем учета в розничной торговле.

Следуя жестким нормам и регламенту розничной торговли, все торг. точки и предприятия обществ. питания, включая самые мелкие, оборудованы на достаточно высоком тех. уровне – электронные кассовые аппараты, в т.ч. обслуживающие кредитные карточки, компьютерный учет и связь с покупателями по факсу или через Интернет, автоматы по продаже напитков и табачных изделий, современное холодильное оборудование, прилавки из нержавеющей стали, собственные транспортные средства для доставки товаров на дом. В торг. практике широко используется рекламная продукция, включая сувениры, бесплатные подарки и напитки, различного рода лотереи, система скидок и уценок.

При ввозе на территорию РК импортной продукции, в т.ч. и из России, применяются единые для всех других стран стандарты. Преференциаль-

ный режим при тамож. оформлении применяется только к товарам, поступающим из слаборазвитых и развивающихся стран.

Контроль за качеством поступающих в РК продтоваров осуществляет Администрация по контролю за качеством продуктов питания и лекарственных средств (Korea Food and Drug Administration – KFDA) при минздраве, имеющая в своей структуре 6 рег. отделений и 13 карантинных постов.

Согласно правилам, разработанным KFDA, ввозимые на территорию РК продукты питания и лекарства должны пройти тесты на: содержание пестицидов, антибиотиков, тяжелых металлов и др.; микроорганизмы; содержание токсичных элементов, таких как афлатоксин; срок хранения продуктов.

Импортируемые товары делятся на две группы: «жесткого контроля» и «упрощенного контроля». В группу «жесткого контроля» (требуется обязательное прохождение всех тестов) включаются: новые продукты; продукты, с ранее зафиксированными или возможными нарушениями сан.-гигиен. норм.

В группу «упрощенного контроля» (проводятся выборочные тесты) включаются: продукты, которые ранее уже проходили тестирование и поступают от одного и того же производителя; сырье, импортируемое для дальнейшей переработки местными производителями.

В янв. 2001г. KFDA начала инспекцию ряда косметических и фарм. товаров из Европы, производимых на основе коровьей плаценты, в связи с имевшими место случаями заболевания КРС.

Сектор общепита представлен как крупным ресторанным бизнесом, к которому относятся сети фирменного обслуживания типа «Кокос», «Ти Джи Ай Фрайди», «Бенигенз», «Мак Дональдз», «Кентаки фрайд чикенз», «Баскин Робинз», «Скай Ларк», «Марше», рестораны крупных гостиниц, так и средним и малым предпринимательством в виде небольших и мелких ресторанов с нац., японской и китайской кухней, закусочных, пивных, кафе и баров. Оборудование этих точек осуществляется строго в соответствии с установленными в стране санитарными и эстетическими стандартами. В торг. кварталах городов широко распространена уличная торговля в виде импровизированных столовых и кафе, число которых в вечернее время резко возрастает. В местах постоянного скопления транспорта активно ведется розничная придорожная торговля готовыми продуктами питания.

Инспекцией предприятий общепита также занимается KFDA. Требования к качеству продуктов питания, напитков, пищевых добавок, оборудования для производства продуктов питания, упаковки изложены в Законе о санитарных требованиях.

Процедура контроля за качеством продуктов питания на внутр. рынке включает в себя: установление путем введения законодат. актов критериев качества продуктов питания и пищевых добавок на всех стадиях – выращивания, переработки, производства, импорта, складирования, продажи с целью обеспечения безопасности и экологической чистоты; разрешение и контроль за осуществлением хоз. деятельности в области производства и продажи (контроль за соблюдением санитарно-гигиенических требований); подтверждение и инспекция качества производства и продажи продук-

тов питания; обучение поваров и обслуживающего персонала ресторанов и гостиниц, а также подготовка контролеров по качеству продуктов питания для пищевого прома; обеспечение защиты прав потребителей; контроль за деятельностью ассоциаций, создаваемых производителями и оптовиками.

По состоянию на нояб. 2000г. в РК было зарегистрировано **1535 электронных магазинов**. При этом рынок электронной торговли, по данным Ассоциации электронной торговли К., составил 590 млрд. вон.

Основной объем выставочной деятельности в РК приходится на Выставочный центр (Convention and Exhibition Center – COEX, 198 тыс. кв. м. выставочных площадей) и Сеульский торг. выставочный центр (SETEC, 15 тыс. кв. м.).

Ярмарки и выставки проводятся по всем товарным группам. В 2000г. на базе COEX проведено 46 выставок по тематике потребит. товаров (свадебные наряды, товары для домашнего хозяйства, косметика, электроника, дизайн жилья, товары для спорта и отдыха, технологии пищевого прома, компьютерная техника, мультимедийное оборудование, импортные автомобили, оптика и фототехника, аудиотехника, осветит. приборы, телефонная связь, книжная продукция, упаковка, техника для личной безопасности, полиграф. оборудование, строительная техника, полупроводники, игрушки, сувениры, биотехнологии, с/х машины и оборудование и др.). На базе SETEC в тот же период проведено 26 подобных выставок (свадебные наряды, текстиль, фестиваль моды, мебель, керамика, загородный дом, спутниковое телевидение, организация торговли, меха, вост. медицина, товары для домашних животных, полиграф. оборудование и др.).

## Экспорт-2001

Объем экспорта РК за 9 мес. 2001г. составил 114,3 млрд. долл. (сокращение на 10% по сравнению с аналогичным периодом пред. г.). Импорт достиг 106,7 млрд. долл. (уменьшение на 10,3%). Положит. сальдо – 7,6 млрд. долл.

Внешняя торговля РК, в млрд. долл., в % к пред. г.

	2001г., янв.-сент.	2000г., янв.-сент.
Экспорт.....	114,335 (-10)	127,054 (25,7)
Импорт.....	106,727 (-10,3)	119,041 (41,6)
Торговый баланс.....	7,628	8,013

Сентябрьский экспортный показатель равнялся 12,6 млрд. долл. и снизился на 16,6% по сравнению с пред. мес. Общая тенденция падения экспорта за последние месяцы несколько замедлилась по сравнению с июлем (-21,0%) и авг. (-20,1%). Некоторое смягчение негативных тенденций было в основном достигнуто благодаря увеличению объемов экспорта таких товаров, как бытовые приборы, потребит. товары, изделия из пластика и одежды, производимых на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Вяло продавались за рубеж полупроводники и компьютеры. Однако тенденция снижения закупочных цен на полупроводники несколько замедлилась, а с середины сент. объем экспорта компьютеров стал увеличиваться за счет высококачественных изделий Pentium 4. В то же время месячный показатель экспорта автомобилей достиг своей рекордной отметки за 2001г.

Объемы поставок в страны Евросоюза в сент. 2001г. увеличились на 3,2%, Бл. Востока – на 6,4%, Океании – на 59,3% и Африки – на 38,4%.

Что касается США, Японии, стран АСЕАН, Китая, Центр. и Юж. Америки, то показатели уменьшились на 12,7; 28,2; 15,3; 1,0; 8,8% соответственно.

Экспорт отдельной продукции в сент. 2001г.

Наименование	Стоимость (в млрд.долл.)	Рост (в %)
Телеком. устройства.....	0,94	27
Бытовые приборы.....	0,65	2
Товары первой необходимости.....	0,23	2
Кабели.....	0,07	30
Автомобили.....	1,27	2
Полупроводники.....	0,97	-63
Компьютеры.....	0,91	-34
Сталь.....	0,72	-12
Суда.....	0,5	-13
Нефтехимия.....	0,56	-40
Текстиль.....	1,48	-5

Источник: офиц. сайт минфина РК [www.mocie.go.kp](http://www.mocie.go.kp)

Объем импорта в сент. 2001г. составил 11,74 млрд.долл. (сокращение на 11,3% по сравнению с тем же периодом 2000г.). Со II кв. на 20% уменьшились закупки за рубежом машин и оборудования, телеком. устройств, изделий электроники, на 6% – сырья.

*Производственная экспансия южнокорейских компаний в др. страны.* По стат. данным, опубликованным Министерством промышленности, энергетики и природных ресурсов РК и Корейской ассоциацией электронной промышленности, корейские компании производят на своих зарубежных предприятиях значительно больший объем электробытовых приборов, чем на предприятиях на территории РК.

Доля цветных телевизоров, производимых корейскими компаниями на их зарубежных предприятиях, увеличилась с 33,9% в 1996г. до 67% в 2000г., доля кассетных видеомагнитофонов – с 40% до 59%, стиральных машин – с 12,4% до 40%, холодильников – с 18,4% до 37%, микроволновых печей – с 33,2% до 53%.

Анализ тенденций в производств. политике крупнейших корейских производителей электробытовой техники LG Electronics и Samsung Electronics ясно указывает на их переход от производства в других странах лишь простых изделий к переносу в эти страны производства наиболее передовых и сложных приборов.

LG Electronics недавно открыла завод по производству плазменных дисплеев (PDP) с производительностью 30000 шт. в год в г.Шеньян, Китай. В июне 2001г. в г. Нандзин компания запустила завод по производству жидкокристаллических дисплеев (LCD) размером 15,1 и 18,1 дюйма производительностью 250000 шт. в год, при этом планируется уже в 2002г. нарастить мощность предприятия до 400000 дисплеев в год.

LG Electronics запускает заводы по производству жидкокристаллических дисплеев в Бразилии и Мексике, что позволит ей выпускать с 2001г. до 1,1 млн.т.аких дисплеев на своих зарубежных предприятиях. Планируется также запуск заводов по производству LCD в Англии, Индии и Индонезии, что даст компании возможность в 2002г. довести выпуск дисплеев за рубежом до 2,2 – 2,3 млн. шт. в год.

Компания LG Electronics выпускает на своих зарубежных предприятиях 6 млн.телевизоров (на местных – 2 млн.), 5,7 млн. микроволновых печей (на местных – 3,5 млн.), причем только на заводе в

г. Тяндзин, Китай, выпускает 4 млн. штук с планами наращивания производства к 2005г. до 8 млн. шт. в год.

Аналогичным образом действует и Samsung Electronics, который производит за рубежом 9,8 млн.телевизоров в год. при объеме местного производства в 4,2 млн. шт. Планируется запуск заводов по производству цифровых телевизоров в Мексике, Испании, Венгрии, Вьетнаме и Китае, что еще более увеличит разрыв в объемах зарубежного и местного производства.

В Китае и Индонезии Samsung Electronics ежегодно производит 10 млн. цветных видеомагнитофонов, что значительно превосходит объемы их производства в самой РК. Объемы производства цветных мониторов в Бразилии, Англии и Малайзии на 80% превышают объемы их производства на местных заводах. Samsung Electronics имеет свои заводы в 17 странах.

В качестве основных причин переноса производства высокотех. изделий в другие страны эксперты указывают на сравнит. высокую стоимость рабочей силы в РК, относительно низкую эффективность организации производства и сбыта, перенасыщенность местного рынка и его малую в этой связи емкость, стремление приблизить производство товаров к перспективным рынкам их сбыта.

Эксперты также отмечают появившуюся в последние годы тенденцию переноса в др. страны НИОКР крупных корейских компаний, поскольку это облегчает им заимствование опыта других стран, дает возможность более глубокого учета в новых разработках особенностей нац. спроса и более широкого привлечения на работу квалифицированных иностр. исследователей и инженеров, которые в массе не считают РК привлекат. местом для работы.

Перенос производства и части НИОКР в другие страны беспокоит руководство РК, поскольку это означает значит. отток из страны капитала и потенциальных рабочих мест. Разрабатываются доп. меры в сфере налогообложения и поддержки экспорта, поощряющие производство высокотехнологичной продукции на территории РК.

## СИРИЯ

### Финансы

Бюджет на 2000г. был утвержден Народным собранием (парламентом) в апр. 2000г. Расходная часть бюджета по сравнению с 1999г. увеличилась на 20100 млн. сир. ф. (437 млн. долл.) и составила 275400 млн. сир. ф. (5987 млн. долл.).

Доходная часть бюджета составила 263141 млн. сир. ф. (5720 млн. долл.), т.е. дефицит бюджета страны по сравнению с 1999г. увеличился и составил 12259 млн. сир. ф. (266 млн. долл.).

В 2000г. ВВП С. увеличился на 2% и достиг 698 млрд. сир. фунтов (в ценах 1995г.)\*. Распределение ВВП по секторам экономик и практически не изменилось.

ВВП С. в 2001г. может вырасти на 2-4% из-за ожидаемого увеличения притока инвестиций благодаря проводимым в стране реформам по улучшению инвест. климата (открытие частных банков, фондовой биржи), а также прогнозируемого увеличения производства сельхозпродукции. В то же время объем экспорта может снизиться до 4,1 млрд. долл. из-за продолжающегося падения уров-



ня добычи нефти в стране и ожидаемого в 2001г. некоторого спада мировых цен на нефть. Рост внутр. потребления и мировых цен на товары и сырье приведет к увеличению объема импорта до 3,8 млрд. долл., сохранив при этом положит. сальдо торг. баланса в 300 млн. долл.

Золотовалютные резервы С. в 2000г. составили 350-380 млн. долл.

Внешняя задолженность С. остается тяжелым бременем для страны. Она составляет 22 млрд. долл., из которых на долю 4 дек. 2000г. парламент САР одобрил бюджет на 2001г. в 322 млрд. сир. ф. (7 млрд. долл.). Впервые за 3 десятилетия утверждение правит. бюджета произошло до начала фин. года (1 янв.).

Новый бюджет предусматривает увеличение на 17% номинальных расходов по сравнению с бюджетом 2000г. Расходы на инвест. проекты составят 161 млрд. сир. ф. (3,5 млрд. долл.), на текущие операции 123000 млн. сир. ф. (2700 млн. долл.). Аналитики отмечают, что значит. увеличение расходов вызвано 25% увеличением зарплат гос. служащих. По заявлению министра финансов Халеда Махаяни, предусмотрено ассигнование 37320 млн. сир. ф. (811 млн. долл.) на погашение внешнего долга, включая 22470 млн. сир. ф. (488 млн. долл.) на покрытие общего долга.

Расходы на оборону не были обнародованы, но должны быть в пределах 35-45% от расходов по предыдущим бюджетам. Доходная часть бюджета установлена в 322 млрд. сир. ф. (7 млрд. долл.), включая 28520 млн. сир. ф. (620 млн. долл.) иностр. займов. По словам министра финансов, новый бюджет обеспечит создание около 66000 рабочих мест в адм. и эконом. секторах.

По статистическим данным Главного таможенного управления С., суммарная стоимость сирийского экспорта в 2000г. по сравнению с 1999г. возросла и составила 4,8 млрд. долл. Стоимость импорта возросла до 3,24 млрд. долл. С учетом указанных цифр можно говорить о положит. сальдо торг. баланса САР в 2000г. в сумме порядка 1400 млн. долл. бывшего СССР приходится 12,5 млрд. долл. В 1999г. руководство С. провело ряд переговоров по урегулированию долговой проблемы. Подписано соглашение с Ираном, в соответствии с которым С. в течение 10 лет выплатит ему 502 млн. долл. в пересчете на сирийские фунты по курсу 28 сир. фунтов за 1 долл. В нояб. 2000г. С. подписала с Германией Соглашение о реструктуризации долга, согласно которому долг в 575 млн. долл. будет выплачен в течение 20 лет.

В 2000г. руководство САР активно проводило работу по привлечению иноинвестиций в экономику страны. С. добилась получения новых кредитов, займов и грантов от своих традиционных зарубежных партнеров, таких как Арабский фонд эконом. и соц. развития (АФЭСР), Кувейтский фонд арабского эконом. развития (КФАЭР), Абу Дабийский фонд развития (АДФР), Исламский банк развития (ИБР), ряд стран Европейского Союза (ЕС), Япония на общую сумму 650 млн. долл.

Банковская и кредитно-денежная системы Сирийской Арабской Республики функционируют на основе указов президента, нормативных актов правительства, распоряжений министра экономики и внешней торговли, министра финансов и директив ЦБ. Основным документом является президентский Указ №208 от 1952г., дополненный

последующими постановлениями и распоряжениями законодат. и исполнит. органов власти.

Банковская и кредитно-денежная системы САР за последние 10 лет не претерпели серьезных изменений. Положение нац. валюты оценивается западными экспертами как стабильное и достаточно прочное.

С приходом к власти летом 2000г. президента САР Б. Асада наметились позитивные преобразования в кредитно-фин. и банковской деятельности государства. Так, Совмин САР 20 янв. 2001г. утвердил проект закона, разрешающего учреждать частные банковские структуры в форме сирийских частных или смешанных акционерных банков, при условии, что доля капитала государства в них будет обеспечена в не менее 25%, а их деятельность будет осуществляться под контролем ЦБ С. в соответствии с действующим валютным законодательством. Все акции таких банков должны быть именными с возможностью их реализации на рынке ценных бумаг, за исключением акций гос. сектора. Владельцами акций могут быть граждане САР, представляющие интересы как физ., так и юр. лиц. Поданным арабских и иностр. государств (как юр., так и физ. лицам) разрешается или внесение своей доли при учреждении банка, или покупка его акций при условии, что доля их участия в капитале банка не превышает 49% уставного капитала и оплачена в инвалюте по фактическому рыночному курсу валют.

Совмином САР рассмотрен также проект закона об обеспечении конфиденциальности в работе банковских учреждений в С., что будет способствовать притоку как местной, так и инвалюты.

Минэкономики и внешней торговли С. планирует разрешить осуществлять операции по купле и продаже инвалюты по фактическому курсу соседних стран для некоммерческих целей. Фактически такие операции КБ С. начал проводить с янв. 2001г.

Предпринимаемые в этом направлении шаги сирийского руководства вызвали большой интерес со стороны банков зап. стран. Представители ам. «Сити банка», венгерского «Экзим», банков Бахрейна и ОАЭ заявили о готовности открыть свои отделения или принять участие в учреждении частных банков в САР.

Ливанские банки «Ауди», «Библос», «Ливан» и «Махджар» также намерены открыть свои филиалы в С. после издания соответствующих инструкций, детализирующих порядок создания частных банков.

## Банки

Банковская система САР включает в себя ЦБ и 5 специализированных банков: Комбанк, Промбанк, С/х кооперативный банк, Банк по недвижимости и Народный кредитный банк.

Все банки полностью контролируются государством. В стране имеется 237 отделений банков, в т.ч.: 10 отделений ЦБ САР, 43 — Комбанка, 15 — Промбанка, 102 С/х кооперативного банка, 13 — Банка по недвижимости и 43 — Народного кредитного банка.

Центр. банк, непосредственно подчиненный министру экономики и внешней торговли, в основном является директивным, консультационным и координирующим учреждением в области обращения финансов и кредита.

Комбанк С. осуществляет практически все операции, связанные с наличным капиталом в стране. 95% торг. операций гос., кооперативного и частного секторов экономики проходят через его структуры. Именно КБ представляет гражданам С. и иностранцам возможность открытия счетов и перевода денег за границу.

В стране действует несколько курсов обмена валюты. Официальный — 11,25 сир. фунт за 1 долл. В 1994г. был установлен еще один курс — 23 сир. ф. за 1 долл., который используется для пересчета в сирийские фунты инвалютных доходов от экспорта нефтепродуктов, при операциях по импорту продукции, на которую распространяются гос. дотации, а также при капвложениях в инвест. проекты, финансируемые в инвалюте из местных фондов. С 1999г. КБ ввел коммерческий курс обмена — 46 сир. ф. за 1 долл., а с янв. 2001г. спец. постановлением сирийским гражданам и иностранцам разрешено производить обмен валюты в отделениях КБ САР по курсу — 50,15 сир. ф. — продажа, 50,25 сир. ф. покупки за 1 долл. Однако, основные перерасчеты при совершении частных сделок внутри страны производятся по курсу 46 сир. ф. за 1 долл.

С сент. 1998г. банк стал участником европейской системы «Свифт», представляющей собой комплексную сеть фин. связей между банками и координирующим центром в Брюсселе. В нее входит 5500 участников из европейских и других стран.

Правительство САР приступило к изучению возможности введения кредитных карт на территории страны. Предлагается приступить к процессу ведения взаиморасчетов с помощью кредитных карт с 2001г.

Введение такой системы взаиморасчетов не только облегчит работу местных банков, но и будет способствовать притоку капитала, получаемого страной в результате деятельности частных предпринимателей, туризма, позволит облегчить вхождение С. в межд. систему безналичных взаиморасчетов.

5-звездочные гостиницы, рестораны принимают оплату с кредитных карт в СКВ. В основном, к оплате принимаются карты «Виза» и «Америкэн экспресс».

Использование банкоматов, персональных сейфов в банках не практикуется.

## Инвестиции-2000

В 2000г. руководство С. последовательно развивало инвест. деятельность, по праву считая ее одним из важнейших направлений в экономике страны. Правительство продолжало проводить политику «открытых дверей» для иностр. и частных сирийских инвестиций, принимая меры по либерализации внешнеэконом. деятельности и улучшению инвест. климата.

Законодат. базой процесса привлечения инвестиций является закон №10 «Об инвестициях в САР» от 25.04.91г. с изменениями и дополнениями.

В своем стремлении улучшить инвест. климат в стране во II кв. 2000г. правительство С. приняло постановление о поправках к существующему закону об инвестициях.

9-10 нояб. 2000г. в г. Дамаске проходил Межд. инвест. форум, в работе которого приняли участие более 400 представителей из 15 стран мира. Основ-

ная цель форума — привлечение максимального количества потенциальных зарубежных инвесторов для участия в реализации важных эконом. проектов С., а также демонстрация наличия благоприятного инвест. климата в стране. Наиболее активное участие в работе Форума приняли представители крупных фин. и инвест. организаций стран Персидского залива, Египта и Ливана. Определенный интерес был проявлен и со стороны ряда эконом. и фин. представительств европейских стран, аккредитованных в Дамаске.

Делегаты Форума подробно рассмотрели состояние и перспективы инвест. климата в С. Докладом заинтересованности сирийского правительства в притоке иноинвестиций в экономику страны является то, что на Форуме выступили 11 сирийских министров, которые предоставили подробную информацию о состоянии и перспективах развития соответствующих отраслей экономики, особенностях местной законодат. базы, связанной с вложением иностр. капитала, предоставлением льгот и преференций зарубежным инвесторам.

На открытии Форума выступил премьер-министр г-н Миро, который отметил важность обсуждаемых вопросов для развития нац. экономики и подтвердил намерение сирийского правительства в самое ближайшее время внести коренные изменения в действующее законодательство страны с целью увеличения притока иностр. капиталов в С. Он подтвердил подготовку соответствующих правит. решений, связанных с разрешением учреждения частных и смешанных банков в СЭЗ, соблюдения принципа конфиденциальности при проведении фин. операций, использования кредитных карточек, созданием рынка ценных бумаг, изменением ряда налоговых законов, созданием Ген. организации банкиров.

Последний анализ, сделанный правительством С., показал, что из 1600 инвест. проектов на 7,5 млрд. долл., зарегистрированных в соответствии с законом №10 «Об инвестициях в САР», 65% завершены или находятся в стадии реализации.

Основными источниками инвестиций являлись доходы от экспорта мин. ресурсов, продукции сельского хозяйства, а также займы и гранты мировых фин. институтов и отдельных стран.

Среди иноинвесторов основное место занимают арабские фонды, ЕС, Япония, Иран и др.

Арабский фонд эконом. и соц. развития (АФЭСР) в 1999-2000гг. выделил: 100 млн. долл. на развитие телеком. инфраструктуры; 40 млн. долл. на проект строительства сирийского участка ЛЭП напряжением 400 кв., которая соединит сирийскую и турецкую энергосистемы; 26 млн. долл. на строительство «под ключ» двух подстанций напряжением 230/66 кв. в районе г.Дамаска.

Кувейтский фонд арабского эконом. развития (КФАЭР) предоставил: 100 млн. долл. на финансирование строительства автомагистрали Латакия-Ракка; 41 млн. долл. на поставку и монтаж оборудования для расширения телефонных станций; 70 млн. долл. на проект строительства цементного завода в г.Хама; 20 млн. долл. на финансирование строительства автомагистрали, связывающей г.г.Ракка, Аль-Хасаке, Дейр-эз-Зор, длиной 255 км.

В общей сложности за годы сотрудничества с КФАЭР С. получила кредитов в 1030 млн. долл. на

финансирование 24 инвест. проектов, из которых 3 – в сельском хозяйстве, 9 – в сфере транспорта и телекоммуникаций, 6 – в энергетике, 5 – в промышленности и 1 – в области водного хозяйства. Дополнительно фонд выделил 1,4 млн. долл. в форме тех. помощи.

Абу-Дабийский фонд развития (АДФР) дал согласие предоставить С. в 1999г. 148 млн. долл., из которых: 70 млн. долл. на строительство хлопкопрядильного завода в г. Тартусе; 30 млн. долл. на финансирование проекта перевода газотурбинной установки мощностью 100 мвт. на ТЭС «Тишрин» на работу в комбинированном цикле; 30 млн. долл. на финансирование проекта водоснабжения г.Идлиба; 18 млн. долл. для модернизации сирийской энергосистемы.

Исламский банк развития (ИБР) инвестировал 25 млн. долл. на строительство завода по производству целлюлозы из отходов хлопка.

Важную роль в инвестировании капитала в сирийскую экономику играет ЕС. ЕС уже одобрил выделение грантов в 120 млн. евро на реализацию проектов в различных секторах экономики С. Среди них: развитие энергетики, телекоммуникаций, банковской системы, тех. образования и профобучения (74 млн. евро); создание школ бизнеса и деловых центров (22 млн. евро); повышение эффективности сельского хозяйства, развитие ирригации и водоснабжения, охрана окружающей среды (19 млн. евро); развитие туризма и подготовка кадров в области археологии (5 млн. евро).

Приоритетными направлениями инвестирования остаются нефтегазовый комплекс, электроэнергетика, добыча фосфатов, производство стройматериалов, удобрений и химикатов, а также развитие транспортной и коммуникационной инфраструктуры.

## Экспорт-2000

Внешнеэконом. связи С. в 2000г. осуществлялись с широким кругом стран и различными межд. эконом. и фин. организациями.

Сирийское руководство последовательно проводило политику постепенной либерализации ВЭД, сохраняя жесткий гос. контроль за экспортно-импортными операциями и монополию государства на экспорт стратегически важных сырьевых товаров и импорт современных машин и оборудования, черных и цветных металлов, спец. материалов, медикаментов и новых технологий.

По-прежнему основными законодат. актами в сфере регулирования ВЭД (с последующими дополнениями и поправками) остаются Гражд. и Торг. кодексы 1949г., Тамож. закон 1975г., декрет №195/т о порядке заключения внешнеторг. сделок гос. организациями 1974г., закон об инвестициях в САР №10 1991г. и директивная инструкция 1998г. Формы и условия внешнеторг. договоров регулируются рядом нормативных актов. Одним из основных является декрет президента САР №195/т от 24.07.74г. с поправкой от 4.02.90г. «Об утверждении положения о контрактах для гос. организаций и предприятий», в котором в императивном порядке определены формы и основные условия контрактов, заключаемых госкомпаниями С. при закупке товаров для гос. нужд. Одновременно декрет определяет порядок импорта в С. товаров и услуг для гос. нужд исключительно посредством проведения межд. торгов. Частые сирийские фир-

мы осуществляют ВЭД па основе прямых контрактов с иностр. партнерами с учетом межд. практики.

В 2000г. правительство САР обсуждало внесенные изменения в Закон о торговле; упрощение и повышение прозрачности налоговой системы; принятие поправок, открывающих доступ частного сектора к банковской и страховой системам; усиление тамож. и валютного контроля во внешней торговле. Находятся в стадии разработки ряд законов: об учреждении совместных сирийско-арабских банков; о создании рынка ценных бумаг; о купле и продаже валюты, об унификации обменного курса.

В области тарифного регулирования продолжает действовать Тамож. закон 1975г. с дополнением, введенным декретом президента №5 от 14.02.83г. Схема тарифного регулирования ВЭД осталась прежней. Правительство САР, используя высокие ставки импортного тарифа, ограничивает импорт в САР предметов роскоши и потребительных второстепенного значения. Одновременно поощряется и защищается местное кустарное и пром. производство путем установления высоких ставок импортных пошлин на товары, аналогичные производимым в С. Развитию экспортного потенциала местной промышленности и сельского хозяйства также способствует применение низких ставок импортного тарифа или полное освобождение импортеров от уплаты ввозных тамож. пошлин на пром. оборудование, запчасти, сырье, удобрения и с/х технику.

В сфере нетарифного регулирования, наряду с сохранением прежних методов (выдача лицензий на определенные экспортно-импортные операции; проведение межд. торгов на закупку машин и оборудования; разрешение использования определенной части валютной выручки на последующую закупку товаров; запрет частному сектору на совершение ряда экспортно-импортных операций и др.) наметилась незначит. либерализация в части постепенного расширения списка товаров, разрешенных к ввозу на территорию страны по линии частного сектора. Перечень запрещенных к ввозу товаров не претерпел существенных изменений.

Примером либерализации ВЭД может служить отмена в июле 2000г. гос. монополии на импорт в САР легковых автомашин для личного пользования. Запрет на ввоз легковых автомобилей просуществовал 35 лет. До принятия нового закона их импорт в САР осуществлялся только по линии гос. автокомпании. Таможенная стоимость ввозимых автомашин определялась в соответствии с расценками, установленными этой компанией. Контрактная стоимость в расчет не принималась. Теперь разрешено ввозить легковые автомобили любым юр. и физ. лицам при соблюдении правил, определенных упомянутым законом и действующим законодательством. Вместе с тем сохранен высокий уровень тамож. пошлин (до 255%), а также жесткие фин. ограничения. Импортер должен получить разрешение и произвести оплату автомобиля в инвалюте, вырученной от экспортных операций или снятой с его валютного счета в комбанке С. не ранее 6 мес. с даты поступления этой суммы на счет. При этом он вправе потратить не более 10% лежащей на счете валюты. Механизм практической реализации нового закона разрабатывается.

Географическая направленность внешнеэконом. сотрудничества С. в 2000г. оставалась прежней. Основными торг. партнерами являлись Германия, Италия, Франция, арабские государства, страны Персидского залива, Ирак, Иран, Турция, Япония, Россия, Украина. Объем внешней торговли распределялся по группам стран: страны ЕС – 45%; арабские государства – 15%; СНГ (в т.ч. Россия) – 15%; азиатские страны – 13%; другие государства – 12%.

Динамика внешнеторг. оборота, в млн. долл.

	1998г.	1999г.	2000г.
Товарооборот .....	6800	6560	8200
Экспорт .....	3260	3320	4800
Импорт .....	3540	3240	3400
Сальдо .....	-280	80	1400

Товарная структура импорта не претерпела особых изменений, в основном это закупки продукции машиностроения, промтоваров, транспортных средств и оборудования, продукты питания, химикаты и продукция химпрома, металлопродукция, лес, мин. масла. На экспорт составлялась сырая нефть, хлопок, текстиль, фрукты, овощи, зерновые, фосфаты. Доля внешнеторг. оборота в ВВП С. возросла и составила 24% за счет роста мировых цен на нефть.

Основной составляющей экспортных поступлений в бюджет страны оставалась нефть (67%). По статистическим данным Таможенного управления С., в 2000г. на экспорт было поставлено сырой нефти на 3,2 млрд. долл., что превысило прошлогодний уровень на 1 млрд. долл. Основными покупателями нефти были страны Зап. Европы, в первую очередь Италия и Франция. Активизировала закупки сирийской нефти Турция, которая в 2000г. импортировала из С. 1,7 млн. т. нефти. Экспорт мазута дал 152 млн. долл. (3% от экспортных поступлений), бензина – 108 млн. долл. (2%), фосфатов – 22 млн. долл. (0,5%).

12% суммарного экспорта САР в 2000г. пришлось на продукцию сельского хозяйства. Основными сирийскими экспортными товарами с/х происхождения являются хлопок-волокно, овощи и фрукты, зерновые, живой скот. Удельный вес хлопка-волокна в экспорте САР в 2000г. составил 4%. Преобладающая часть экспорта сирийского хлопка-волокна традиционно приходится на страны Зап. Европы (Италия, Германия и др.).

Меры, принимаемые сирийским правительством по стимулированию экспорта с/х продукции, способствуют расширению поставок на внешний рынок овощей и фруктов. Их удельный вес в суммарном экспорте страны составил в 2000г. 5%.

Оставшуюся часть сирийского экспорта составляет продукция обрабатывающей промышленности – 16% общего объема. Доминирующее положение в сирийском экспорте готовых изделий и полуфабрикатов в 2000г., как и в предыдущие годы, занимала текстильная и швейная продукция, поставляемая на рынки Европы и государств СНГ, в первую очередь в Россию и Украину. В 2000г. увеличился экспорт текстиля и предметов одежды, который составляет более 7%. Несмотря на увеличение в 2000г. по сравнению с 1999г. товарного объема отдельных видов продукции (текстиль, фосфаты) и сохранения неизменным объема экспортных поставок остальных товаров, в процентном отношении показатели экс-

порта товаров (кроме нефти) уменьшились – из-за значит. роста мировых цен на нефть.

В географическом распределении экспорта САР в 2000г. 70% его суммарной стоимости приходилось на страны Зап. и Вост. Европы, Японию, 25% – на арабские и государства Персидского залива, 5% – страны СНГ. Доля России в общем объеме экспорта составила 2%.

Постоянно развивается такая валютопринносящая отрасль ВЭД, как туризм. По неофициальным данным минтуризма САР, С. в 2000г. посетили 2,5 млн. чел., включая нетуристов и гостей из соседних стран, заезжавших на 2-3 дня. Это очень мало, учитывая богатейшие культурно-историческое наследие С. Более 3/4 гостей составляют арабы в основном из Ливана, Иордании и стран Персидского залива, большинство из неарабских посетителей – турки, иранцы, приезжих из зап. стран мало. Полномасштабному развитию туризма в стране препятствует сирийская бюрократия, сложная система получения лицензий, высокие налоги, неразвитость инфраструктуры и сервиса.

Среди ведущих статей в товарной структуре импорта в 2000г. были пром. товары, машины, оборудование, сырье и материалы. Постоянно растет доля машин, оборудования и транспортных средств в связи с поставками энергооборудования для строящихся электростанций, оборудования связи для расширения сети сотовой телефонной связи, роста закупок автомобилей. Доля продовольственных и хим. товаров снижается в связи со строительством собственных пищевых предприятий и хим. производств (в частности моющих средств).

В географическом распределении импорта – около 66% его суммарной стоимости приходится на страны Зап. и Вост. Европы, США и Японию (в т.ч. на государства ЕС – 30%), на страны СНГ – 13%, на арабские и соседние страны – 14%. Из других стран в импорте С. в 2000г. выделялись Ю. Корея (автомобили), Китай (товары ширпотреба).

В 2000г. правительство С. уделяло большое внимание развитию экспорта готовой продукции путем создания экспортоориентированных производств, обладающих современным оборудованием и новейшими технологиями. В конце 2000г. были пущены в эксплуатацию 4 новых хлопкопрядильных фабрики, построенные немецкой, испанской и китайской компаниями, что позволяет значительно увеличить экспорт высококачественного текстиля. Сирийские товары, в частности х/б белье, мужская одежда, ткани находят спрос на мировом рынке.

Поддержка экспортеров выражается также в снижении размера налогов до уровня соседних стран или в полном освобождении экспортеров от налогов на экспорт. Был отменен 21% налог на хлопок и хлопковую продукцию. Эта мера направлена на увеличение производства и экспорта продукции текстильной промышленности страны.

Сирийское руководство последовательное проводит курс на организацию в стране импортозамещающих производств. Они создаются в форме гос. и частных предприятий, финансируемых как из бюджета, так и за счет инвестиций местного и зарубежного капитала. Основная продукция таких предприятий – холодильники, стиральные машины, пылесосы, электрические бытовые приборы, товары легкой, пищевой и фармацевтической

продукции, а также пластмассовые изделия. Использование современного западного оборудования, лицензий и технологий позволяет обеспечивать выпуск качественной конкурентоспособной продукции для собственных потребностей и экспорта.

В 2000г. руководство С. продолжало проводить курс на защиту местного товаропроизводителя, используя тарифные и нетарифные меры регулирования внешней торговли. Нормативно-правовая база постепенно корректировалась путем внесения отдельных изменений и дополнений на основании решений комиссии по контролю за экспортно-импортными операциями.

Характеризуя ВЭД С. в 2000г., следует отметить, что руководство страны проводило курс на развитие связей со своими традиционными партнерами из арабских стран, Европы, ЮВА, СНГ и др.

Важное место во внешней торговле С. занимают Ливан, Саудовская Аравия и Египет.

В соответствии с данными, предоставленными сирийско-ливанским Высшим советом по сотрудничеству, в последние годы С. занимала 9 место среди стран мира, осуществлявших экспорт своей продукции в Ливан и первое место среди арабских стран-экспортеров. Что касается экспорта товаров в С., то по его объему Ливан занимал 5 место среди группы стран мира – экспортеров своей продукции в эту страну и 3 место среди арабских стран. С. экспортирует в Ливан в основном топливо, минеральные масла, с/х продукцию, соль, цемент, известь и алюминий. Ливанский экспорт в С. включает продукцию машиностроения, удобрения, кинофототовары, изделия из пластмассы, бумагу и др. Реализация подписанного в конце 1998г. между С. и Ливаном соглашения о постепенном снижении и последующей отмене таможенных пошлин во взаимной торговле связана с определенными трудностями, т.к. затрагивает интересы экспортеров обеих стран. Поэтому достижение конечной цели соглашения потребует значит. усилий и кропотливой работы со стороны заинтересованных организаций С. и Ливана. На состоявшихся в нояб. 2000г. межправит. переговорах С. и Ливан договорились о реализации мер по упрощению процедуры ввоза на сирийскую территорию как ливанской продукции, так и товаров, произведенных в других странах мира; о совместной подготовке предложений для издания законов, регулирующих деятельность коммерческих представительств (агентств) в двух странах в соответствии с положениями Соглашения о ВТО; о скорейшем подписании Соглашения о продаже газа Ливану.

Активно развивается сотрудничество С. с Саудовской Аравией. За последние годы реализовано совместных проектов на 450 млн. долл. Организации сторон проводят подготовительную работу с целью принятия практических шагов по реализации соглашения об отмене в ближайшие 10 лет таможенных пошлин, снижая их ежегодно на 10%. В 2000г. была практически завершена подготовка к подписанию соглашения о создании в 2003г. зоны свободной торговли и соглашения о наземных грузовых и пассажирских перевозках с целью увеличения объема товарооборота между С. и Саудовской Аравией. В конце 2000г. С. и Саудовская Аравия пролонгировали соглашение о торг.-эконом. сотрудничестве на очередной год.

Продолжают развиваться традиционные торг. связи С. и Египта. В нояб. 2000г. в Дамаске прошло 10 заседание Высшей сирийско-египетской комиссии, на котором был принят ряд важных решений, в т.ч. о создании 3 совместных нефтегазовых компаний; о создании египетско-сирийской зоны свободной торговли, предусматривающей освобождение сирийской и египетской продукции от всех таможенных пошлин и налогов с 2005г.; о принятии необходимых мер по увеличению товарооборота между двумя странами до 200 млн. долл. в год (сейчас объем товарооборота не превышает 50 млн. долл.).

Совместное внешнеэконом. сотрудничество С., Египта, Иордании и Ливана выразилось в подписании этими странами в дек. 2000г. соглашения о строительстве газопровода для транспортировки египетского газа в Иорданию, С. и Ливан. Стоимость проекта 800 млн. долл.

Заметно улучшаются в последние 2г. внешнеэконом. связи с Иорданией. В 1999г. С. и Иордания объединили свои энергосистемы, что позволило более эффективно использовать и распределять электроэнергию. Страны возобновили строительство плотины и ГЭС «Аль-Уахда» («Единство») на пограничной реке Ярмук, которое будет завершено во II пол. 2001г. Стоимость проекта – 220 млн. долл.

В связи со сложной ситуацией в Иордании с обеспечением питьевой водой, С. оказывает Иорданию помощь в водоснабжении, подавая воду с плотины Сахам Аль-Джулян на Голанских высотах по руслу реки Ярмук до иорданского селения Дир Аля и далее в г. Амман.

Развитию торг.-эконом. отношений способствует образованная С. и Иорданией СЭЗ, в которой количество инвесторов из арабских и других государств приблизилось к 200.

Продолжают укрепляться внешнеэконом. связи С. с Ираком, в основном в рамках программы «Нефть в обмен на продовольствие». В 2000г. был подписан Протокол о создании зоны свободной торговли между С. и Ираком, ратификация которого должна состояться в начале 2001г. Реконструкция остановленного в 1982г. ирако-сирийского нефтепровода завершена, и, по заявлению министра финансов САР, нефтепровод может быть запущен в эксплуатацию. Перекачка иракской нефти и ее продажа С. для внутр. потребления увеличит товарооборот между С. и Ираком. Эконом. источники сообщают, что объем перекачиваемой иракской нефти составит 200 тыс. б/д, причем Ирак будет поставлять ее по значительно дотированным ценам, что даст С. возможность увеличить свой экспорт нефти.

В конце 2000г. сирийские и иракские ведомства завершили подготовку проекта соглашения о двустороннем воздушном сообщении между Дамаском и Багдадом. В Дамаске вновь открылось представительство «Иракских авиалиний», которое было закрыто в 1982г. по решению сирийских властей.

С. и Иран продолжают сохранять сложившиеся дружеские отношения. Визит в С. в 1999г. иранского президента и подписание меморандумов о взаимопонимании по вопросам торг.-эконом. сотрудничества и реструктуризации сирийского долга Ирану (502 млн. долл. будут выплачиваться С. на спецсчет в Комбанке С. в течение 10 лет равны-

ми долями в сирийских фунтах по курсу 1 долл. = 28 сир. ф.) дали новый импульс развитию внешнеэконом. связей между странами. Иранские бизнесмены могут использовать деньги со спецсчета в СКБ для финансирования своего бизнеса в С. Предусмотрено рефинансирование выплачиваемого долга в сирийские объекты: 189 млн. долл. в строительство цементного завода, 180 млн. долл. — зернохранилища, остальная сумма — в религиозные и благотворительные проекты. 2000г. строительство цементного завода и возведение зернохранилищ начаты не были.

Отношения между С. и Турцией заметно потеплели. Кризис между двумя странами, возникший в 1998г. преодолен, и стороны налаживают отношения во всех сферах деятельности, включая внешнеэконом. В 2000г. проходил активный обмен делегациями двух стран различного уровня и отраслей, с целью развития сотрудничества между двумя странами в области внешней торговли, энергетики, безопасности и др. Рассматривались вопросы транспортировки газа из Египта через С. и Турцию в Европу. Стороны подготовили проект соглашения об увеличении в 2001г. объема поставок сирийской нефти в Турцию. Турция импортировала из С. 1,7 млн. т. сырой нефти в 2000г.

Продолжают расширяться внешнеэконом. связи С. с Японией в области энергетики, водоснабжения, городского коммунального хозяйства, сельского хозяйства и др., в основном через гос. японское Агентство по межд. сотрудничеству (ЛСА). Япония оказала сирийскому правительству помощь в 1,5 млрд. йен (12 млн. долл.) на финансирование развития энергетики. С 1992г. Япония предоставляет С. ежегодные с/х гранты для развития с/х производства и закупок оборудования. Сельхозоборудование уже поставлялось во многие провинции С., в т.ч. 280 тракторов в Латакию и Тартус. Общая сумма помощи достигла 40 млн. долл. В 2000г. японские специалисты исследовали проект строительства завода по переработке отходов в Хомсе и Латакии.

С. последовательно развивает эконом. связи с ЕС, который является основным торг. партнером страны. В общем объеме экспорта С. поставки в страны ЕС составляют 50% (главным образом — это сырая нефть, а также фрукты, овощи, текстиль). Импорт С. из стран ЕС составляет 30% от общего объема сирийского импорта (машиностроит. продукция и готовые изделия). С. получила от ЕС 70 млн. евро в виде гранта на реализацию проектов развития экономики страны и будет иметь доступ к доп. безвозмездным фин. средствам в объеме 160 млн. евро после выполнения ряда требований ЕС по реструктуризации экономики и проведения дем. реформ в стране.

С подписанием 09.11.2000г. соглашения о реструктуризации долга Германии, С. преодолела наиболее существенное препятствие на пути развития своих отношений с ЕС.

Важную роль во внешнеэконом. связях продолжают играть страны СНГ и в первую очередь Россия, Украина, Белоруссия. Рос.-сирийские торг.-эконом. отношения осуществляются в соответствии с Соглашением о торг., эконом. и научно-тех. сотрудничестве от 15.04.93г. 2000г. был насыщен важными событиями, контактами и переговорами между сирийской и рос. сторонами на различных уровнях, направленных на достижение конкрет-

ных договоренностей с целью дальнейшего углубления взаимовыгодных связей между двумя дружественными странами.

Были подготовлены и подписаны в сент. 2000г.: долгосрочная программа по реализации Соглашения о торг., эконом. и научно-тех. сотрудничестве между РФ и САР от 15.04.93г.; Соглашение об избежании двойного налогообложения; Соглашение о сотрудничестве между ТПП РФ и Федерацией торг. палат САР; Соглашение о сотрудничестве в области туризма.

В дек. 2000г. был парафирован проект соглашения о межд. автомобильных перевозках, подписание которого планируется в 2001г. Данное соглашение будет способствовать увеличению товарооборота между С. и Россией.

В 2000г. рос. компании продолжали оказывать тех. содействие сирийским организациям в строительстве и эксплуатации важных объектов народнохозяйственного комплекса С., а также в поставках разрозненных машин, оборудования, запчастей и материалов.

В отношениях С. с Украиной сохраняются тенденции на дальнейшее укрепление эконом. и торг. связей. Товарооборот между двумя странами в 2000г. составил 199,7 млн. долл. (импорт С. — 195,8 млн. долл., экспорт — 3,89 млн. долл.). С. экспортирует на Украину продукты питания, пряжу, одежду, а импортирует металлопродукцию, мочевины, удобрения. В окт. 2000г. С. посетил зам. председателя Совмина Украины Иханоров, который обсудил с руководством САР пути расширения эконом. связей между двумя странами и согласовал визит в С. в 2001г. правит. делегации Украины для подписания ряда Соглашений о сотрудничестве в пром., торг. и инвест. областях. Стороны договорились активизировать процесс создания сирийско-украинской МПК для более детальной проработки вопросов сотрудничества, а также образование Совета деловых кругов двух стран.

Продолжают развиваться сирийско-белорусские торг.-эконом. связи на основе заключенного в 1998г. Соглашения о сотрудничестве в торг.-эконом. и научно-тех. областях. В соответствии с соглашением предусматриваются поставки из Белоруссии машин, оборудования и материалов, а из С. — хлопка, табака и фосфатов. Стороны ведут переговоры о строительстве в С. завода по производству тракторов средней мощности производительностью до 3000 шт. в год и поставке из Сирии различных сырьевых материалов. Во исполнение договоренности о взаимодействии в сфере транспортных услуг организовано прямое авиасообщение между Дамаском и Минском. Главными статьями экспорта Белоруссии являются тракторы, грузовые автомобили, древесноволокнистые плиты, шины, синтетическое волокно, табачное сырье и ворсовые ткани.

Товарооборот с С. за 2000г. составил 12 млн. долл., из них экспорт из Белоруссии — 6 млн. долл. и импорт в Белоруссию — 11,5 млн. долл. В 2000г. С. и Белоруссия подписали Соглашение о сотрудничестве в области туризма.

Анализируя внешнеэконом. политику С. в 2000г., можно отметить, что она была ориентирована на дальнейшее развитие сотрудничества с межд. фин. и эконом. организациями. Это позволило укрепить отношения с эконом. и фин. фондами стран Персидского залива, рядом специали-

зированных учреждений ООН, ВБ, МВФ и др. В 2000г. активизировались контакты С. с ЕС с целью подписания соглашения в рамках евро-средиземноморского партнерства.

Практически все важные гос. мероприятия, связанные с визитами в С. руководителей иностр. государств, поездками президента Башара Асада за рубеж и переговорами с различными межд. организациями, сопровождались обсуждением и решением эконом. вопросов. Основное внимание при этом уделялось расширению торг.-эконом. сотрудничества, прежде всего с арабскими странами, привлечению иноинвестиций в экономику страны и получению фин. помощи. Что касается отношений с Россией, то сирийское руководство неоднократно подчеркивало свою заинтересованность в дальнейшем развитии всестороннего торг.-эконом. сотрудничества с Россией, повышению уровня и активизации контактов в области внешнеэконом. отношений.

Экспортерам овощей и фруктов (в отличие от других сирийских экспортеров) разрешено оставлять на своих валютных счетах, открываемых в Комбанке С., до 100% валюты, полученной от реализации экспортных операций.

По мнению ведущих сирийских специалистов, назрела необходимость принятия мер по дальнейшему обеспечению гос. поддержки экспорта нац. с/х продукции, а именно: выделение крестьянам земельных площадей в соответствии с определенным видом предполагаемой с/х деятельности; предоставление возможности использования услуг общего характера бесплатно или по их себестоимости; освобождение с/х деятельности и производства от уплаты налогов, в частности экспортных пошлин; кредитование с/х производства на льготных условиях, увеличение объемов кредитов и их своевременное предоставление; предоставление необходимых банковских кредитов производственным и перерабатывающим с/х предприятиям, непосредственно работающим на экспорт; создание Ассоциации сельского хозяйства, инвестирование экспорта всех видов с/х продукции; открытие торг. представительств в центрах межд. торговли в странах, проявляющих интерес к сирийской с/х продукции.

Реализация указанных мер должна привести к повышению количества и качества производимой с/х продукции и дальнейшему увеличению объемов ее экспорта.

Интересам поддержки сирийского экспорта также служат многие соглашения, подписанные С. с рядом арабских стран и активное сотрудничество с межд. организациями.

В результате договоренностей, достигнутых в рамках сирийско-иорданского соглашения об эконом. сотрудничестве и регулировании торг. обмена, с/х производителям двух стран разрешается осуществление обмена с/х продукцией всех видов на льготных условиях. В конце 1999г. С. заключила с Ливаном соглашение об уменьшении тамож. пошлин на с/х товары: с 1 янв. 2000г. снижены на 50% тамож. пошлины на яблоки, оливки и птицу с их последующим ежегодным снижением на 10% в течение 5 лет. Другое соглашение между С. и Ливаном о торг. обмене предусматривает снижение тамож. пошлин на свободно обмениваемые товары сирийского и ливанского происхождения ежегодно на 25%, с окончат. отменой всех видов та-

мож. сборов и пошлин в 2002г. Аналогичные соглашения заключены С. с Саудовской Аравией и Египтом. Продолжаются переговоры С. с Европейским Союзом (ЕС) по вопросу подписания двустороннего соглашения в рамках евро-средиземноморского партнерства, которое позволит С. беспешинно экспортировать свои товары в страны ЕС. Многие сирийские бизнесмены поддерживают идею подписания такого соглашения с ЕС, поскольку оно будет способствовать расширению номенклатуры сирийского экспорта и повышению квалификации специалистов, занимающихся внешней торговлей.

Благодаря финансированию в виде грантов и кредитов, получаемых по линии межд. организаций (фонды стран Персидского залива, ЕС и др.) реализуется программа расширения экспортного потенциала С. путем увеличения производства тканей, повышения урожайности овощей, фруктов и др.

С Программой развития ООН подписано соглашение о создании в С. нац. центра поощрения экспорта, который будет оказывать консультационные услуги сирийским экспортерам частного и гос. секторов и информировать о наличии импортных потребностей в других странах. Данным проектом предусматривается финансирование и страхование экспорта, осуществление контроля за качеством продукции.

Готовятся изменения в законодательство, направленные на дальнейшее стимулирование и поддержку экспорта сирийской продукции. Предполагается проведение реформ: открытие доступа частного сектора к банковской и страховой системам, уменьшение ограничений по валютным операциям, освобождение экспортеров от ряда налогов, обновление налоговой системы и др.

Кабинетом министров САР одобрен план создания нового банка, целью которого будет содействие развитию экспорта товаров и услуг путем предоставления займов местным бизнесменам для финансирования экспортных операций и туризма. В целях улучшения качества выпускаемой продукции, повышения ее конкурентоспособности на внешнем рынке можно также ожидать принятия комплексной программы гос. поддержки производителей, создания пром. зон, более активной модернизации производства.

## Средиземноморье

**Важное значение имел офиц. визит президента С. Х. Асада в Париж 16-17 июля 1998г. Это был его первый визит в европейскую столицу за последние 22 года.** Президента сопровождала большая группа чиновников и бизнесменов.

В фев. 1998г. состоялся первый офиц. визит в С. президента Европейской Комиссии Жака Сантера. Основной темой переговоров было обсуждение соглашения о свободной торговле между средиземноморскими партнерами.

Страны ЕС считают, что достижению роста благосостояния стран средиземноморского региона должна способствовать эконом. интеграция. Эти страны должны построить у себя рыночную экономику, аналогичную западноевропейской, а затем создать ЗСТ в рамках евро-средиземноморского соглашения. В соответствии с существующими договоренностями этот процесс должен завершиться к 2010г.

С. изучает возможность подписания такого соглашения взамен существующих двусторонних документов о торг.-эконом. сотрудничестве между С. и ЕС. Основным условием сирийской стороны является компенсация потерь, которые она понесет от отмены тамож. пошлин. Представители Еврокомиссии пытаются убедить руководство страны в том, что открытый доступ сирийских товаров на европейский рынок с населением в 370 млн. чел. обеспечит прибыль, значительно превышающую такие потери.

Предварительные переговоры о заключении соглашения о свободной торговле велись представителями ЕС и С. с июня 1996г. по июнь 1997 г. Первые офиц. переговоры по этому вопросу состоялись в мае 1998г. в Брюсселе. В окт. 1998г. в Дамаске состоялась вторая встреча, на которой были рассмотрены вопросы отмены тамож. пошлин на продукцию промышленности и сельского хозяйства и порядок подготовки сертификатов происхождения товаров. Переговоры существенно продвинули процесс согласования соглашения. 13-14 нояб. 1998г. С. посетил предсовмина ЕС, мининдел Австрии Вольфганг Шуссель в рамках ближневост. турне.

В дек. 1998г. в Дамаске состоялись переговоры министра ирригации САР Абдель Рахмана Мадани с парламентским помощником министра Великобритании по делам окружающей среды и транспорта Аланом Милом. Стороны высказались за укрепление сотрудничества в области ирригации и реализацию ряда совместных проектов на территории С. Британская делегация встретила также с министром жилищного и коммунального строительства САР, замминистра по делам окружающей среды и губернатором Дамаска. С последним обсуждалась техпомощь в строительстве городских очистных сооружений и установки оборудования по доп. очистке питьевой воды в Дамаске.

10 дек. 1998г. состоялась встреча министра ирригации САР с гендиректором голландской Программы сотрудничества в области управления водохозяйственными объектами.

Евроинвестбанк (ЕИБ) готов предоставить С. первый транш в размере 75 млн.эю на осуществление проекта в области электроэнергетики с заблокированных более 10 лет счетов с 225 млн.эю. Банк настаивает на урегулировании сирийской задолженности в 900 млн.долл. Большая часть долгов приходится на долю уже не существующей ГДР, и только 30 млн.долл. плюс проценты по просроченной задолженности С. была должна ФРГ. Сирийцы настаивают на полит. характере долгов ГДР, что, по их мнению, обуславливает их полное списание. Переговоры по этому вопросу в 1998г. результатов не принесли.

В общем объеме экспорта С. поставки в страны ЕС составляют 58% (главным образом, это сырая нефть). Импорт С. из стран ЕС составляет 30% от общего объема (тяжмаш и готовые изделия). С. — одна из стран-партнеров, входящих в евро-средиземноморскую СЭЗ. Это означает снятие С. до 2001г. тарифных барьеров взамен преференции сирийских товаров на евторынке. Наряду с этим надо соблюсти ряд жестких полит. требований в части прав человека и дем. свобод.

Европейская Комиссия продолжает оказывать фин. и техпомощь С. в соответствии с подписанным в 1997г. рамочным Соглашением о коопера-

ции между ЕС и С.. По линии ЕС С. получает финансирование в виде грантов Еврокомиссии. Объем средств на программы и перечень конкретных проектов зафиксированы в четырех фин. протоколах, подписанных между С. и ЕС. В 1998г. ЕС одобрил выделение 120 млн.эю на реализацию проектов в различных секторах экономики С. Среди них: развитие энергетики, телекоммуникаций, банковской системы, техобразования (74 млн.эю); создание школ бизнеса и деловых центров (22 млн.эю); повышение эффективности сельского хозяйства, ирригации и водоснабжения, охраны окружающей среды (19 млн.эю); развитие туризма и подготовка кадров в области археологии (5 млн.эю).

В 1998г. с Италией подписано соглашение о предоставлении С. 65 млн.долл. в соответствии с трехлетней программой помощи в виде займов и грантов. Программа включает финансирование путем займа в 6 млн.долл. и грантов в 1,4 млн.долл. с/х проекта, соглашение по которому было подписано еще в 1991г. Предоставляется заем на 54 млн.долл. и грант в 3,6 млн.долл. для проектов в области энергетики, агропрома, экологии, здравоохранения, научных исследований и подготовки кадров. Займы будут предоставляться в итал. лирах на 17 лет, включая пятилетний льготный период со ставкой 1% годовых.

Для устранения разрыва между экономикой С. и ЕС сирийцам требуется реализовать ряд реформ в банковской и денежной системах, законод. обеспечении бизнеса. При этом **европейцы согласны компенсировать негативные последствия реформ при переходе от централизованной к рыночной экономике.** Именно для этих целей ЕС предлагает фин. и техпомощь САР. Эта помощь в виде займов и безвозмездных кредитов на 5 млрд.долл. будет предоставлена дополнительно к кредитам на 2,5 млрд.долл., выделенных ЕИБ на эконом. развитие региона. Сирийцы намерены добиться предоставления ЕС ежегодно до 300 млн.долл. в качестве компенсации потерь, которые может понести С. в случае отмены тамож. пошлин на импорт. Сирийцы требуют также освободить от налогов ее с/х продукцию, экспортируемую в Европу. Снятие тамож. барьеров перед европейскими товарами может иметь серьезные эконом. последствия для С. Относительно благополучно данный процесс переживут только текстильная и цементная отрасли. Эти экспортеры имеют развитые контакты с европартнерами.

## Европолитика

Важную роль в сотрудничестве С. с межд. организациями играет ЕС. ЕС и С. связаны между собой соглашением о сотрудничестве 1978г. и находятся в стадии переговоров о подписании двустороннего соглашения в рамках евро-средиземноморского партнерства, учрежденного в 1995г. на Барселонской конференции.

Анализируя отношения С. и ЕС, представляется целесообразным рассмотреть предложения каждой из сторон и оценить какие преимущества они могут получить в результате сотрудничества, ЕС подготовил ряд проектов развития сирийской экономики, часть из которых уже реализуется, а остальные находятся в стадии рассмотрения.

В основу всех проектов заложены принципы модернизации экономики, проведения структур-



ных преобразований и реформ в гос. и частном секторах с целью организации производства конкурентоспособной продукции.

На данном этапе ЕС решает две основные задачи: проведение переговоров о двустороннем соглашении с С. (включая вопрос о свободной торговле) и оказание всесторонней поддержки осуществлению в стране эконом. реформ. Свободная торговля, т.е. устранение тамож. тарифов в обеих направлениях, должна стать основой для расширения сирийского экспорта в Европу и оказать воздействие на сирийских производителей для стимулирования выпуска конкурентоспособной продукции.

Эконом. реформы направлены на модернизацию экономики и приведение ее в соответствие с мировыми стандартами с целью сделать сирийский рынок привлекательным для частных инвесторов как местных, так и иностр. Это предоставит возможность широкого внедрения современных технологий, оборудования, материалов, а также вовлечения сирийской экономики в процесс общеевропейской интеграции.

На данном этапе деятельность ЕС направлена на оказание С. безвозмездной фин. помощи, предоставление консультаций сирийскому руководству и на подписание двустороннего соглашения. Выполняются согласованные между ЕС и С. эконом. программы на 1996-1999г.г. с общим объемом финансирования в 62,9 млн. евро: проект ирригации и орошения территории нижнего Евфрата — 15,4 млн. евро; проект водоснабжения районов Хама и Бсейра — 11 млн. евро; программа поддержки электроэнергетического сектора — 11 млн. евро; программа поддержки предпринимательского сектора — 9 млн. евро; финансирование Высшего института прикладной науки и технологии — 8 млн. евро; программа поддержки банковского сектора — 4,5 млн. евро; программа демографического развития — 2 млн. евро; проекты охраны окружающей среды (Life) — 1 млн. евро; гум. проекты (Echo) — 1 млн. евро.

Практически ни одна из программ не выполнена в полном объеме и это вызывает серьезную озабоченность Европарламента, стран-участниц ЕС и Еврокомиссии.

Наряду с этим ЕС предложил дополнительно 11 проектов на 107,1 млн. евро, в т.ч.: модернизация отдельных секторов экономики — 21 млн. евро; модернизация структуры муниципального управления — 18 млн. евро; создание института управления коммерческой деятельностью — 14 млн. евро; поддержка предпринимательского сектора (II этап) — 12 млн. евро; повышение эффективности работы и рентабельности энергетического сектора — 11 млн. евро; модернизация министерства фин. — 10,5 млн. евро; поддержка телеком. сектора — 10 млн. евро; поддержка лесного сектора — 3,5 млн. евро; развитие туризма — 3 млн. евро; водоснабжение районов Хама и Бсейра (II этап) — 2,1 млн. евро; сохранение культурно-исторического наследия С. и подготовка археологов — 2 млн. евро.

Указанные проекты находятся в стадии рассмотрения в правительстве САР. В случае успешной реализации всех перечисленных проектов ЕС приступит к подготовке следующего пакета предложений, направленных на развитие соц. сферы (проекты «здоровые деревни и города», «мобильная медицина» и др.).

Из событий послуживших развитию отношений С. с ЕС, можно отметить:

22 янв. 2000г. в г.Дамаске состоялся семинар на тему «Двустороннее соглашение и поддержка эконом. реформ», организованный делегацией Еврокомиссии и Федерацией сирийских ТПП. Целью семинара было рассмотрение ключевых вопросов сотрудничества ЕС и С. в рамках евро-средиземноморского партнерства, определение проблем, возникших в процессе становления двусторонних отношений и проведения эконом. реформ, а также обсуждение мероприятий ЕС, направленных на модернизацию эконом. и соц. сферы С.

Важным событием в процессе укрепления евро-средиземноморского сотрудничества явилось проведение третьей «Конференции по инвестициям», состоявшейся в г. Лиссабоне 28 фев. 2000г.

В работе конференции приняло участие свыше 400 делегатов, представляющих частный сектор, фин. и инвест. структуры, коммерческие ассоциации, гос. организации и заинтересованные министерства и ведомства стран Европы и Средиземноморского бассейна. Конференция явилась началом практической реализации решений, принятых министрами иностр. дел стран-партнеров на совещании в г. Штутгарте в апр. 1999г. по привлечению частных инвестиций в Средиземноморские регионы.

30 дек. 2000г. в Дамаске было подписано соглашение между сирийским минпланирования и ЕС о предоставлении 2 млн. евро для финансирования программы сохранения культурно-исторического наследия С. Программой, рассчитанной на 3г., предусмотрено обучение сирийских специалистов реставрации и сохранению археологических раскопок и ценностей. Ожидается, что эта программа окажет положительный долгосрочный эффект на развитие туризма в С. и в целом экономики страны.

В дек. 2000г. в Брюсселе прошел очередной раунд переговоров С. с ЕС, на которых были обсуждены вопросы как эконом., так и не эконом. характера: проводимые в стране реформы, товарооборот, тамож. пошлины и пр. Возглавлявший делегацию министр по вопросам планирования САР дал понять, что С. строит свои отношения с ЕС на условиях, отвечающих не только нац. интересам С., но и всего арабского мира, усиливая его полит. позиции в межд. сообществе. Министр разъяснил, что С. придерживается принципа сохранения своей независимости и неделимости и духа сотрудничества с европейскими странами.

Отношения между С. и ЕС развиваются последовательно и целенаправленно, но в замедленном темпе. Несмотря на провозглашенный С. курс на либерализацию экономики и проведение реформ, офици. представители ЕС продолжают выражать сомнения в том, что С. удастся добиться прогресса, необходимого для вступления в европейскую ЗСТ к запланированному сроку — 2010г. ЕС прилагает усилия форсировать процесс подписания соглашения и проведение эконом. реформ в С., однако осознает, что это прерогатива сирийского руководства, которое, в свою очередь очень осторожно подходит к принятию кардинальных решений по модернизации экономики страны.

## ТУРЦИЯ

**Иноинвестиции-2000**

В отношении иноинвесторов действует комплекс поощрит. мер, значит. часть которых распространяется и на местный капитал. **В течение нескольких десятилетий сформировался один из наиболее либеральных режимов регулирования деятельности иностр. капитала.** Основные принципы деятельности иноинвесторов изложены в Законе №6224 от 18.01.54. В 1986г. данный закон был дополнен положениями Декрета №86/10353, а в 1995г. инвест. кодекс Турции был окончательно сформирован в Законе об иноинвестициях №95/6990 от 07.06.1995.

Долевое участие иноинвесторов не ограничивается ни в какой форме. Гарантируется перевод прибылей и репатриация капитала в случае продажи или ликвидации компании с иностр. участием. Иноинвесторы, также как и местные, могут получить «поощрит. инвест. сертификат» и пользоваться всеми предоставляемыми им льготами. Ограничения для иноинвесторов на получение этого документа касаются сфер экономики и производств, которые считаются уже достаточно развитыми в Турции, и стимулирование капвложений в них может привести лишь к излишней конкуренции и перепроизводству. Проекты рассматриваются Департаментом иноинвестиций казначейства. В случае положит. решения инвестору выдается разрешение.

**В 2000г. реальный приток ПИИ в Турцию составил 1719 млн. долл., что превысило уровень 1999г. — 817 млн. долл.** В 1999г. было освоено лишь 48% объема выданных разрешений; в 2000г. данный показатель составил 56%.

Если в 1999г. основная часть иностр. капитала была направлена в обрабатывающую промышленность (66,1%), то в 2000г. лидерство перешло к сфере услуг (61,4%). Доля промышленности в иноинвестициях в 2000г. снизилась до 36,4%, вплотную приблизившись к аналогичному показателю по сфере услуг за 1999г. (32,5%). В сельском хозяйстве объем иноинвестиций вдвое превысил показатель 1999г. (1%) и составил 2%.

На март 2001г. в Турции насчитывалось 5456 компаний с участием иностр. капитала. Основная часть компаний работает в сфере услуг — 3866 (доля в суммарном объеме иностр. капитала — 55%), средний показатель доли иностр. капитала в одном предприятии данной отрасли — 56%. На втором месте — обработ. промышленность — 1380 предприятий (41%), средний показатель доли иностр. капитала в одном предприятии отрасли — 52%. В сфере сельского хозяйства данные показатели составляют соответственно 129 (2%), 77%. В сфере добывающей промышленности — соответственно 81 (0,5%), 52%.

Количество предприятий с участием рос. капитала в 2000г. достигло 168 (в 1999г. — 153). Рос. инвестиции в общем объеме иноинвестиций составляют, по данным казначейства, 0,1%, а средний показатель доли рос. капитала в одном предприятии — 60%. **Общий объем накопленных иноинвестиций в Турции на март 2001г. составил 29,2 млрд. долл.** На рос. капитал приходится 35 млн. долл. Примерно столько же поступило в Турцию лишь за I кв. 2001г. из Японии. **По объему накопленного капитала в Турции лидируют Франция (5,4 млрд.**

долл.), Голландия (3,9 млрд. долл.), Германия (3,6 млрд. долл.), США (3,3 млрд. долл.).

Компании многих развитых стран успешно работают на турецком рынке при среднем показателе своего капитала в СП значительно ниже 50% (Дания — 34%, Австрия — 19%, Норвегия — 27%, Италия — 41%, Великобритания — 41%). Россия обладает достаточным научно-тех. потенциалом для того, чтобы заменить большие фин. вливания в экономику Турции высокими технологиями и квалифицированными специалистами. Именно качественная составляющая в совместных инвестициях с турецкими и иностр. компаниями на территории Турции способна принести России в нынешней ситуации максимальные дивиденды.

В Турции (как и в России) иностр. капитал в первую очередь реагирует не на макроэконом. процессы, а на изменение соц.-полит. ситуации. Данный факт подтвердился и в 2000г.: ни кризис 1998г., ни эконом. спад после землетрясения 1999г. не испугали иноинвесторов так, как правит. кризис в окт.-нояб. 2000г. Речь идет в основном о портфельных инвестициях, отток которых из страны как правило сильнее всего сказывается в краткосрочном периоде. Стратегические же инвесторы не имеют возможности отозвать свой капитал (прямые инвестиции) из страны в кратчайшие сроки и вынуждены довольствоваться гарантиями казначейства Турции, выдававшимися до начала 2001г. на все иноинвестиции в проекты по схеме ВОТ («Строй-эксплуатируй-передай»).

В 2000г. получила развитие идея создания индустриальных районов, в которых все процедуры, необходимые для оформления иностр. капвложений и/или создания предприятия с участием иностр. капитала, будут сведены к минимуму.

На I пол. 2001г. было запланировано принятие двух законопроектов в данной области. Первый призван внести изменения и дополнения в «Закон об иноинвестициях» 1954г., во втором будут отражены принципы создания и функционирования индустриальных районов.

Благодаря введению новой схемы регистрации иностр. капитала, получение разрешения на осуществление инвестиций будет занимать не более 15 дней. На инвестиции в индустр. районах не будет распространяться действие ограничит. статей законов «Об архитектурной застройке», «О культурных и природных ценностях», «О структуре и функциях Ген. дирекции по делам села», «О защите окружающей среды», «О муниципалитетах», а также «О поощрении иноинвестиций». Иноинвестору необходимо будет получить в Департаменте по иноинвестициям казначейства лишь само разрешение на осуществление инвестиций, а все остальные процедуры в других организациях будет осуществлять от имени инвестора вышеупомянутый департамент казначейства.

Индустриальные районы будут создаваться по предложению совета по поощрению, координации и консультированию инвестиций решением совмина. В Совет войдут представители казначейства, министерств промышленности и торговли, энергетики и природных ресурсов, жилищного строительства, охраны окружающей среды, внешней торговли и госплана. Отмена ограничит. положений основных нац. законов для иноинвестиций во вновь создаваемых приоритетных районах не означает ослабление внимания государства к основным

критериям будущих инвестиций. Турецкое правительство лишь упрощает процедуру регистрации капитала для иноинвесторов, беря на себя значительную часть бюрократических процедур, на которые ранее у иноинвесторов уходили месяцы и даже годы.

Льготы для иноинвестиций, предусмотренные новым законопроектом: госслужащие, не принявшие у иноинвестора документы к оформлению без оснований или не завершившие оформление в установленные сроки, по решению руководителя казначейства будут лишаться зарплаты за 5 мес., а при повторном нарушении увольняться с работы; льготы для иноинвестиций действуют на территории всей страны, в т.ч. в Районе особого положения (юго-вост. часть страны). Предусматривается бесплатное выделение земли под инвест. проекты; проекты нац. инвесторов, в которых имеется минимум 60% иноинвестиций, получают статус иноинвест. проекта. Нац. инвесторы, способствующие привлечению высоких технологий, повышению занятости, вкладывающие капитал в производство с высокой добавленной стоимостью и объемом капвложений которых превышает 10 млн. долл., получают те же льготы, что и иноинвесторы.

Значит, роль в формировании привлекательного инвест. климата в Турции играет **Ассоциация иноинвесторов (YASED)**. Ассоциация является негос. некоммерческой организацией, объединяющей с 1980г. межд. компании на турецком рынке. По состоянию на 2000г., в Ассоциации — 283 члена от 190 компаний. В Ассоциацию может вступить до двух представителей одной инофирмы или СП. Совет директоров формируется выборным путем. Основной источник доходов Ассоциации — членские взносы и добровольные пожертвования.

Виды деятельности Ассоциации: предоставление иноинвестору баз данных, содержащих информацию по турецкой нац. инвест. политике и законод. среде; объединение иностр. компаний, развивающих индивидуальные задачи, для выработки скоординированных принципов в области их взаимоотношений с правительством; организация конференций и образоват. программ; деятельность в качестве консультационного центра для иноинвесторов. Ассоциация информирует правительство о нарушениях соответствующих законодат. актов; изучает межд. законодательство и практику в области иноинвестиций.

В янв. 2000г. принят парламентом Закон о межд. арбитраже. Общая стоимость 135 энергетических и инфраструктурных проектов, осуществление которых было приостановлено или не могло начаться из-за отсутствия в стране межд. норм решения спорных ситуаций в области инвестиций, составляет 22 млрд. долл., из них 46 контрактов общей стоимостью 7 млрд. долл. уже подписаны. Теперь иностр. компании и их турецкие партнеры могут включать в свои контракты пункт о разрешении споров в межд. арбитражном суде. Для окончат. утверждения института межд. арбитража необходимо внесение соответствующей поправки в конституцию страны, что ожидалось в 2001г.

## СЭЗ

**И**нвестирование иностр. капитала в турецкую экономику возможно путем учреждения СП или полностью принадлежащих иноинвесторам компаний на территории СЭЗ. Эти зоны могут также использоваться экспортерами других стран для

беспошлинного перемещения и распределения экспортируемых ими товаров.

Закон №3218, фиксирующий создание и регламентирующий деятельность СЭЗ, был опубликован в 1985 г. и действует с 1987 г., когда были созданы первые СЭЗ в Мерсине и Анталые. В 1990 г. их число пополнилось Эгейской в Измире и Стамбульской (р-н аэропорта им. Ататюрка). В 1992 г. СЭЗ была создана в Трабзоне, в 1993 г. — в Адане, в 1994-95 гг. — в Эрзуруме и Мардине на востоке Турции с целью скорейшего освоения этих более отсталых районов. Всего этих **СЭЗ на конец 1998 было 13**, в том числе Стамбульская кожевенная и СЭЗ Стамбульской фондовой биржи.

В 1997 г. торговый оборот СЭЗ Стамбульского аэропорта (40 тыс.кв.м.) составил 860 млн.долл.; СЭЗ Измира (2 млн.кв.м.) — 516 млн.долл.; СЭЗ Мерсина (1,5 млн.кв.м.) — 602 млн.долл.; СЭЗ Анталыи (0,5 млн.кв.м.) — 181 млн.долл. Торговый оборот 8 СЭЗ (Анталыи, Мерсина, Стамбульского аэропорта, Стамбульской кожевенной, Трабзона, Измира, Эрзурума и Эгейского р-на) составил в 1997 г. 6 млрд.долл.

Предпринимательская деятельность любого рода: производство, хранение, упаковка, торговля, финуслуги — разрешены и поощряются в СЭЗ. Зоны располагают необходимой инфраструктурой, помещениями для офисов, мастерских, складов, магазинов и т. д., которые сдаются в аренду на льготных условиях. Обеспечен льготный режим предпринимательства.

СЭЗ являются анклавами, свободными от налогов, в том числе от корпоративного и подоходного, а также от тамож. и портовых сборов и пошлин. В отличие от большинства других стран, **в Турции разрешена реализация на внутреннем рынке товаров, произведенных в СЭЗ** или импортированных через них. При этом к ним применяется обычное внешнеторг. регулирование. В качестве средства платежа в СЭЗ может использоваться СКВ. Инвесторы могут переводить личные или корпоративные прибыли без каких бы то ни было ограничений, налогов, сборов и предварительных решений.

Иностранцы, имеющие вид на жительство в Турции, могут владеть в СЭЗ компаниями со 100% инокапиталом. Разрешен найм на работу иноспеццов и управленцев. Уровень инфраструктуры, создаваемый в СЭЗ, соответствует межд. стандартам. Стоимость аренды земли весьма умеренна. Стоимость наемной рабочей силы низка по сравнению с другими странами аналогичного уровня развития (подчас она составляет всего 10% от стоимости рабочей силы в развитых странах). Сведены до минимума бюрократические формальности как на стадии инвестирования капитала, так и на стадии производства и реализации продукции.

Каждая из турецких СЭЗ имеет свою «специализацию». В Мерсине и Анталыи они ориентированы на создание предприятий по переработке с/х продукции. В измирской упор делается на электронику и телеком. оборудование. Стамбульская в районе аэропорта им. Ататюрка нацелена на производство и торговлю готовой одеждой и высокотехнологичной электронной продукцией. СЭЗ Аданы специализируется на тяжпроме.

Желающие работать в СЭЗ из числа местных жителей должны получить право на деятельность и спецпропуска. В 1994 г. в минторг было включено

но Гл. управление по СЭЗ. Основная модель эконом. деятельности СЭЗ — на принципе «строй-эксплуатируй-передай», т.е. лизинговая система.

Законы «О СЭЗ» от 6 июня 1985 г. и «О госрегулировании СЭЗ» от 10 марта 1993 г. полностью сформировали законодат. базу. Лицензию на право деятельности выдает УДИ; исключением является СЭЗ стамбульского аэропорта, где лицензия стоит 10 тыс.долл. Оплата производится через ЦБ.

Месторасположение и границы СЭЗ определяют совмин, при этом выбираются наиболее выгодные в географическом плане места. СЭЗ Мерсина пользуется большим спросом из-за наличия широкой сети портовых сообщений с Бл. Востоком. СЭЗ стамбульского аэропорта — единственная, имеющая особый статус (40% объема работ выполняется авиаперевозками). СЭЗ в Анталии расположена в 12 км. от порта и 25 км. от аэропорта. Любой вид эконом., торг. и обслуживающей деятельности может быть осуществлен на территории СЭЗ, если такая деятельность разрешена Высшим координационным советом минэкономки. Установленные внутренним законодательством страны цены, качество и стандарты не имеют силы на территории СЭЗ.

Земля и льготы, которые предоставляются турецким и иностр. физ. и юр. лицам на территории СЭЗ, могут быть приобретены согласно положениям Закона «Об отчуждении». Иностран. физ. или юр. лицо не может приобрести недвижимость в частную собственность, а может только выступать в качестве арендатора. Максимальный срок аренды — 99 лет.

ЦБ учредил **Фонд поддержки и развития СЭЗ**, который способствует оптовым продажам турецких товаров и обслуживает техсооружения зон. Поступления в этот Фонд складываются из оплат за текущие лицензии и разрешения, проплат авансов по поставкам СИФ и ФОБ, которые составляют 5% от всей суммы контракта, и других доходов. **Управление Фондом осуществляет премьер-министр Турции.** Деятельность Фонда проверяется Высшим аудиторским советом при премьер-министре.

Раздел третий Закона 1985 г. регулирует правовое положение товаров и услуг на территории СЭЗ. Согласно ст. 8 торговля, осуществляемая между СЭЗ и другими регионами Турции, является объектом режима внешней торговли. Но данный режим не применяется при торговых операциях между СЭЗ или другими странами и СЭЗ. Все оплаты по контрактам на территории СЭЗ осуществляются в инвалюте. Но совмин обладает правом решать, что оплата может быть произведена в турецких лирах.

Раздел четвертый Закона 1985 г. содержит положения о соц. гарантиях. В СЭЗ могут работать иностр. граждане, которые будут обладать таким же объемом соц. защищенности, что и турецкие, то есть действует нац. режим. Положения турецкого Закона 2822, касающиеся вопросов в отношении забастовок трудящихся, локаутов и арбитражных споров, в течение 10 лет с начала действия СЭЗ на их территориях не действуют. Все споры, возникающие в области гражд., адм. или трудового права в этот период, решаются Верховным арбитражным судом. Началом функционирования СЭЗ считается этап, когда на огороженном участке земли сооружаются здания и техконструкции

СЭЗ и местная администрация, полиция и тамож. служба приступают к своим обязанностям на этой территории.

Закон 1985 г. отменил Закон №6209 от 21.12.53, который регулировал деятельность СЭЗ. Кроме того, статья 12 Закона 1985 г. отменяет действие следующих законов на территории СЭЗ: «О муниципалитете» №1580 за исключением пунктов 5, 22, 25, 32 и 47 статьи 15; «О паспорте» №5682; «Об интуристах и лицах, постоянно проживающих в Турции» №5683, «Об иноинвестициях» №6224; «О бухучете» №1050; фин. закон №832; положения Торгового кодекса №2886 и статьи других законов, в части противоречащих Закону 1985 г.

Закон «О госрегулировании СЭЗ» от 10 марта 1993 г. определяет вопросы организации и обязанностей адморганов СЭЗ, ответственности лиц, осуществляющих торг. операции в СЭЗ. Государство регулирует выдачу разрешений и лицензий, удостоверений личности, вырабатывает единую политику и принципы регулирования СЭЗ, политику льготного налогообложения. Количество СЭЗ будет расти, поскольку в Турции создан благоприятный правовой климат для этой формы привлечения капитала.

*СЭЗ Трабзона.* В 1992 г. в морпорту Трабзона была создана СЭЗ с целью содействия развитию отсталого в соц.-эконом. отношении Вост. Причерноморья. В этой зоне задействован иранский, англ., японский и турецкий капиталы. СЭЗ представляет собой специально отгороженную в порту территорию в 4,4 га, на которой находятся открытые стоянки для ввозимых-вывозимых легковых машин, контейнерные площадки, крытые склады пл. до 12 тыс.кв.м, элеватор на 15 тыс.т. зерна, магазины, банк, отделения связи. Предполагается возвести 4 емкости по 4 тыс.т. каждая для пищевых масел, 2 емкости по 2 тыс.т. под химикалии и 2 емкости по 1 тыс.т. для минудобрений.

Представление о СЭЗ Трабзона дают сведения таможни о фин. стоимости операций за 1998 г. — 65 млн.долл. Объем и рентабельность деятельности СЭЗ Трабзона оказались заложниками турецко-иранских отношений. Во время правления шаха и в годы ирано-иракской войны при Хомейни порт Трабзона интенсивно использовался Тегераном. Затем отношения между Ираном и Турцией обострились и Трабзон потерял былое значение перевалочного пункта для иранских товаров. Порт и его СЭЗ «живут» благодаря торговле с Россией и другими странами СНГ. Весомой статьей экспорта-импорта зоны являются рос. «Жигули» всех модификаций, а также японские и южнокорейские машины стоимостью от 2 до 5 тыс.долл., дешевле, чем в России или в обычной продаже на турецком рынке. До недавнего времени почти все из 4-5 тыс. ежегодно поступающих в зону машин вывозились сушей через КПП Сарп на грузинской границе в страны Кавказа и Центр. Азии, но с введением Тбилиси чрезмерных ввозных и транзитных пошлин эти автомобили большей частью доставляются в названные регионы через Иран. Другими товарами торговых операций СЭЗ, в т.ч. и с участием «челноков» из государств СНГ, являются текстильный ширпотреб, домашнее электрооборудование, спиртное, сигареты, быт. техника и тому подобное.

Трабзонские деловые круги недовольны неполной загрузкой СЭЗ, а также тем, что еще одна сво-

бодная зона была открыта в соседнем вилайете Ризе, в 70 км. от Трабзона. Местные предприниматели справедливо указывают на необходимость не только использовать СЭЗ Трабзона как «большой перевалочный склад», но и организовать в ней производство качественных товаров для стран СНГ. Трабзонские предприниматели приглашают бизнесменов из России и СНГ к созданию в зоне СП, но пока безуспешно.

На начало 1999 г. были намечены торги по приватизации морпорта Трабзона. По сведениям прессы, местные предприниматели не намерены допускать к выкупу порта ни иностр., ни нац. «чужаков», неофициально создав для этого в рамках трабзонской ТПП свой денежный пул. Профсоюз портовых рабочих, предвидя сокращение рабочих мест, выступает против приватизации, но в Турции такие процессы управляемы властями. Переход порта в акционерную собственность может активизировать его деятельность, включая и работу СЭЗ.

## Экспорт

В 2000г. исполнилось 5 лет со дня вступления в силу; (январь 1996г.) Соглашения о Тамож. союзе между Турцией и ЕС, коренным образом изменившее законодат. основу внешнеэконом. связей, предопределившее значит. либерализацию экспортно-импортного регулирования страны. Этот документ рассматривался как этап для достижения полноправного членства в ЕС. Как свидетельствует динамика внешней торговли Турции за последние 5 лет, тамож. союз с ЕС пока не приносит ожидаемого эффекта.

Внешняя торговля Турции, в млрд.долл.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Экспорт.....	23,1	26,2	26,8	26,6	27,3
Импорт.....	42,7	48,5	45,9	40,7	53,9
Товарооборот.....	65,8	74,7	72,7	67,3	81,2

В 2000г. еще больше усилилась несбалансированность внешней торговли Турции: объем дефицита, по сравнению с 1999г., возрос более чем на 87% и практически сравнялся с уровнем экспорта. Ухудшение внешнеторг. баланса произошло за счет резкого роста импорта (на 32,4%), объем которого достиг рекордного уровня в 54 млрд. долл. в то время, как экспорт увеличился незначительно (2,6%) и составил 27 млрд. долл.

Несмотря на предусмотренное экспортным режимом отсутствие каких-либо ограничений на те или иные экспортные операции, тамож. пошлин, налогов и сборов (за исключением 2-3-х сельхозтоваров), в последние годы не отмечено значит. роста объема турецкого экспорта. Более того, начиная с 1997г., по причине прежде всего внешних фин. кризисов и ухудшения конъюнктуры на мировых рынках, происходит фактическая стагнация экспорта, объем которого в 1997-2000гг. находился в пределах 26,5-27 млрд. долл. Никакие меры турецкой администрации, в т.ч. в 2000г., по прямой (финансирование и кредитование) и косвенной (льготы, освобождения, возмещения) поддержке отечественных экспортеров не дали пока результатов.

Ситуация с турецким экспортом свидетельствует о том, что без соответствующей конъюнктурной работы на внешних рынках и повышения конкурентоспособности товаров, собственно меры по либерализации и стимулированию экспорта не да-

ют должного. эффекта. Это признают и сами представители турецкой администрации, которые отмечают, что заполнение в прежние годы внешних рынков, включая и Россию, некачественным, второсортным ширпотребом нанесло вред имиджу турецких товаров, подорвало их конкурентоспособность.

На эффективность действия стимулирующих мер по увеличению экспорта определенную негативную роль оказывают всевозможные бюрократические злоупотребления. Так, в 2000г. в Турции были вскрыты факты того, что недобросовестные экспортеры с помощью коррумпированных чиновников пользовались льготами, всевозможными освобождениями и возмещениями, не осуществляя реального экспорта. Всего по поддельным документам фиктивного экспорта было получено от государства 1,5 млрд. долл. Вскрытие и обнародование подобных фактов вызвало резко отрицат. реакцию общественности и оппозиционных партий. В связи с этим, правительство ограничило объем всевозможных выплат и компенсаций до 800 млн.долл. и освободило от занимаемой должности руководителя таможни.

Что касается импорта, то увеличение его объема в 2000г. для обладающей значит. потенциалом турецкой экономики на первый взгляд выглядит нормальным явлением. Вместе с тем, эффективность импорта, как впрочем и экспорта, во многом определяется его структурой. В отраслевой структуре импорта Турции основное место занимали товары обрабатывающей и перерабатывающей промышленности — 44,5 млрд. долл. или 82,5% импорта. Далее следует продукция горнодобычи — 7,09 млрд.долл. (13,2%), сельскохозяйственная продукция, включая рыболовство, — 2,1 млрд.долл. (3,9%) и прочее — 0,4%. По сравнению с предыдущим годом в 2000г. наибольшее увеличение зафиксировано в импорте продукции добывающих отраслей, главным образом энергетического сырья (на 64,8%) и обрабатывающих отраслей (26%).

В товарной структуре импорта еще больше уменьшилась доля инвест. товаров — с 21,4% до 20,7%, в то время как доля потребит. товаров увеличилась (с 12,3% до 13,4%). Удельный вес т.н. промежуточных товаров (готового сырья и полуфабрикатов) практически не изменился: 65,3% в 1999г. и 65,4% в 2000г. Стагнация импорта готового сырья и полуфабрикатов и абсолютный рост импорта потребит. товаров. Подобные тенденции не могут не оказывать негативного влияния на развитие внутренней экономики, в первую очередь промышленности.

В географическом распределении внешней торговли Турции в 2000г. продолжались те же тенденции, которые обозначились в последние два три года. Основными партнерами Турции выступают страны ОЭСР и входящие в нее члены ЕС. Доля стран ОЭСР в турецком экспорте составила 68,5%, в импорте — 65,5%, а ЕС, соответственно, 52,4% и 49%. Причем, если в экспорте Турции удельный вес ОЭСР в последние годы увеличился (62,9% в 1998г., 67,8% в 1999г. и 68,5% в 2000г.), то в турецком импорте происходит противоположная тенденция — доля ОЭСР сокращается: 72,95%, 69,5% и 65,5%.

Наиболее крупными покупателями турецких товаров продолжают оставаться Германия, США, Англия, Франция, Италия и Голландия.

Распределение турецкого экспорта по основным странам, в млрд.долл.

	1998г.		1999г.		2000г.		2000/99
	объем	в %	объем	в %	объем	в %	в %
Германия.....	5,50	20,2	5,50	20,6	5,15	18,8	-6,3
США.....	2,30	8,3	2,40	9	3,05	11,2	26,6
Англия.....	1,70	6,4	1,80	6,7	2,02	7,4	12,2
Италия.....	1,50	5,8	1,68	6,4	1,75	6,4	4,0
Франция.....	1,30	4,8	1,56	5,8	1,64	6	5,1
Голландия.....	0,88	3,3	0,93	3,5	0,87	3,2	-6,7
Россия.....	1,35	5	0,58	2,2	0,63	2,3	7,6

Источник: Госстат Турции

При общем незначит. росте совокупного объема экспорта на 2,6%, наиболее быстрыми темпами в 2000г. увеличился экспорт турецких товаров в США (26,6%), Англию (12,2%) и Россию (7,6%). Одновременно произошло сокращение экспорта в Германию (6,3%) и Голландию (6,7%) — ведущие страны ЕС.

Что касается России, то после значит. сокращения в 1999г., в 2000г. произошло увеличение импорта из Турции на 8%. В результате, доля России в экспорте Турции в 2000г. увеличилась и составила 2,3%.

Наиболее крупные экспортеры товаров в Турцию, в млрд.долл.

	1998г.		1999г.		2000г.		2000/99
	объем	в %	объем	в %	объем	в %	в %
Германия.....	7,3	15,9	5,9	14,5	7,15	13,3	21,6
США.....	4	8,7	3,08	7,5	3,86	7,1	25,3
Россия.....	2,15	4,7	2,37	5,8	3,86	7,1	62,9
Франция.....	3	6,5	3,1	7,6	3,51	6,5	12,9
Италия.....	4,2	9,1	3,2	7,8	4,30	7,9	34,4
Англия.....	2,7	5,9	2,2	5,4	2,70	5	22,7

Источник: Госстат Турции

В 2000г. все без исключения основные внешне-торг. партнеры увеличили свой экспорт в Турцию. Причем, рекордный уровень турецкого импорта в 2000г. в 53,9 млрд. долл. был достигнут благодаря значит. росту импорта из России (на 63%), а также из Италии — 34,4%. Доля России в турецком импорте увеличилась с 5,8% в 1999г. до 7,16% в 2000г. Зафиксировав одинаковый с США уровень экспорта (3,85 млрд. долл.), Россия, которая в 1999г., занимала 5 место среди крупных поставщиков товаров в Турцию, в 2000г. передвинулась на 3 позицию.

## Япония

### Приватизация

Если рассматривать гос. сектор японской экономики в «чистом» виде, то центр. правительству принадлежит всего 3 казенных (унитарных) предприятия (в т.ч. Монетный двор и гос. лесное хозяйство), 13 банков и фондов, сеть вузов и паевое участие в 73 некоммерческих организациях: НИИ, Японский фонд культурного обмена, а также предприятия, оказывающие помощь в разработке лесных ресурсов, в разведке нефтяных месторождений, в развитии сельского хозяйства. К этой же группе можно отнести ряд предприятий по строительству и содержанию автодорог, мостов, дамб, уникальных инженерных сооружений — многопролетный мост через Внутреннее море, соединяющий о-ва Хонсю и Сикоку.

Часть крупных гос. предприятий была приватизирована во II пол. 80гг., в т.ч. корпорация гос. железных дорог, нац. телефонно-телеграфная система, табачная и алкогольная монополии, авиалинии JAL и другие.

На местном уровне государству принадлежат водопровод и канализация, предприятия по сбору и утилизации мусора, канализация, городской транспорт, школы, больницы и пр.; а также несколько тысяч акционерных и паевых компаний, занятых строительством и эксплуатацией муниципального жилья, платных автодорог, портовых сооружений, крытых рынков и т.д.

В Я., как и в США, госсектор невелик. В отличие от стран Зап. Европы, он действует не в промышленности, а в отраслях инфраструктуры.

Приватизация гос. предприятий в 1980-88гг. помогла уменьшить бюджетный дефицит, накопленный еще в 70гг. в ходе преодоления последствий нефтяных кризисов, с 5,5% до 1,1% ВВП. Именно поэтому государство ввиду огромных размеров гос. долга (по данным на март 2000г., — превысил в 1,2 раза объем ВВП) вновь и вновь обращается к проблеме переуступки своей собственности.

Несмотря на приватизацию Корпорации гос. железных дорог («Кокутэцу»), государству все еще принадлежит значит. доля акций (от 12% до 45%) в образовавшихся шести очень крупных компаниях JR, занятых только пассажирскими перевозками, и одной JR, обслуживающей грузовые потоки. Учитывая это, министерство по развитию гос. земель, инфраструктуры и транспорта («Кокудо коцусе») в дек. 2000г. обнародовало курс на абсолютную приватизацию трех из шести пассажирских компаний JR: «Хигаси Ниппон», «Ниси Ниппон» и «Токай». В «Хигаси Ниппон» государству принадлежит 12,5% акций, в «Ниси Ниппон» — 31,5% и в «Токай» — 39,7% акций.

Обсуждается проблема дальнейшей приватизации компании NTT, которая доминирует в сфере связи и телекоммуникаций и которая за счет сохраняющегося объема регламентации фактически является полугосударственной. Отношение к данной проблеме весьма противоречивое ввиду сильного прессинга со стороны США, чьи деловые круги крайне заинтересованы в этом рынке.

### Финансы-2000

Появились признаки некоторой стабилизации финансово-кредитной системы Я. Определенное воздействие в этом направлении оказали меры правительства по реструктуризации обанкротившихся фин. институтов и укреплению базы собственных средств банков, способствующие улучшению внутр. и межд. условий операций фин. институтов.

Продолжалась, хотя и значительно медленнее намеченного, осуществляемая в рамках комплекса адм.-фин. реформ реорганизация всех звеньев денежно-кредитной системы. Она предусматривает ограничение чрезмерной опеки государства над кредитно-фин. институтами страны, содействие более широкому внедрению рыночных механизмов в данной сфере экономики и направлена на преодоление все еще сохраняющихся тяжелых последствий краха экономики «мыльного пузыря» конца 80-начала 90гг. и превращение Я. в современный высокоразвитый фин.-эконом. центр.

В условиях проводимой политики фин. стабилизации весьма заметной явилась роль Банка Я., который, следуя, в соответствии с новым Законом о Банке от 1998г., принципам «независимости» и «прозрачности» своих операций, в то же время

продолжал придерживаться линии правительства на сохранение низких процентных ставок.

Усиление неблагоприятных тенденций в эконом. развитии страны и, как следствие этого, сохранение неблагоприятной ситуации на денежном рынке заставили Банк Я. осенью 1998г. (впервые за последние 3г.) пойти на смягчение кредитно-денежной политики и объявить о снижении процентной ставки по межбанковским однодневным ссудам с уровня, близкого к 0,5%, до 0,25%. Принятые меры оказали непосредственное влияние и на динамику процентных ставок, устанавливаемых как основными комбанками, так и предписываемых гос. системе почтовых сбережений. Ведущие комбанки («Токио-Мицубиси», «Санва», «Дайити канге», «Фудзи» и «Сакура») одновременно снизили процентные ставки по большинству видов депозитов. Правительство также снизило процентную ставку по почтовым сбережениям до 0,15%.

Проводимая политика по смягчению условий банковского кредитования нашла дальнейшее отражение в принятом Банком Я. решении о снижении в фев. 2001г. учетной ставки с первоначальных 0,5% до 0,35%, а затем до 0,25% годовых. Центр. банк возобновил прямые покупки гос. краткосрочных ценных бумаг.

Планируется приобрести краткосрочные гос. обязательства на 100 млрд. иен без условия их обязательного последующего выкупа, что, как полагают, позволит удерживать объем фин. средств, обращающихся на рынке, на одном и том же уровне. Это даст возможность и в дальнейшем поддерживать низкие процентные ставки по краткосрочным денежным инструментам.

Хотя снижение учетной ставки, являющейся и так наиболее низкой среди промышленно развитых стран, носит в целом символический характер, оно подготавливает почву для введения системы так называемых «ломбардных кредитов», при которой ЦБ кредитует частные банки под залог их ценных бумаг. С помощью этих мер предполагается удовлетворить растущий спрос на денежные средства, предшествующий подведению банками итогов фин. года.

Одновременно произведено снижение процентной ставки по однодневным необеспеченным ссудам до востребования с 0,25% до 0,15%. По существу Банк Я. после шестимесячного перерыва был вынужден вновь возвратиться к так называемой «политике нулевых ставок», принятой в фев. 1999г. в связи с реальной опасностью пробуксовывания программных мероприятий правительства по стимулированию эконом. конъюнктуры. Решение было продиктовано стремлением противодействовать дефляционным тенденциям в японской экономике в условиях происходящей стагнации хоз. активности, падения курсовых котировок на фондовом рынке и замедления эконом. роста мировой экономики.

Во II пол. 90гг. вследствие заметного сокращения темпов налоговых поступлений в условиях снижения темпов эконом. развития страны и, соответственно, увеличения доли гос. займов в финансировании правительства положение гос. финансов заметно ухудшилось. Все более заметно проявлялась неэффективность правит. курса, предполагающего поддержание эконом. роста в основном за счет стимулирующих мер (прежде

всего обществ. работ). Он не обеспечивал роста наиболее перспективных направлений экономики и вел к дальнейшему увеличению госдолга.

В 2000 ф.г., несмотря на определенное улучшение ситуации в сфере налоговых поступлений, напряженное состояние финансов в силу долговременности вышеперечисленных факторов продолжало в значит. степени сохраняться.

В связи с сохраняющейся проблемой внутреннего долга правительство впервые за последние 4г. не стало выпускать гос. облигации для погашения дефицита, а использовало в качестве источника финансирования выпуск облигаций под строительство на 1,99 трлн. иен, не связанных напрямую с увеличением бюджетного дефицита.

С учетом доп. бюджета совокупный госбюджет на текущий ф.г. (закончился 31 марта 2001г.) составил 89,77 трлн. иен, что выше ранее предполагавшейся суммы в 84,99 трлн. иен.

В том ф.г. предполагалось выпустить гос. облигаций на 34,6 трлн. иен, что составляет 38,5% доходной статьи бюджета. Оставшуюся часть бюджетных расходов было намечено профинансировать за счет неиспользованных бюджетных средств 1999 ф.г. в 1,51 трлн. иен и поступлений доп. налогов в 1,24 трлн. иен.

В результате привлечения государством заемных средств совокупный внутренний долг центр. правительства и местных администраций составит в конце 2000 ф.г. 642 трлн. иен. Эта сумма на 3 трлн. иен меньше по сравнению с более ранними прогнозами в рамках первоначально намеченного бюджета. Отношение долга к ВВП составило 128,7%, что является наиболее высоким уровнем среди стран ОЭСР. Фин. дефицит страны превысил 11% ВВП.

Обслуживание долга поглощает 65% доходов центр. правительства (после обязательных трансфертов префектуральным структурам). Даже простое «замораживание» гос. долга на отметке ниже 150% ВВП за период до 2005г. означает, что правительство должно незамедлительно резко повысить налоги или же урезать расходы на сумму, эквивалентную 11% ВВП (55 трлн. иен).

В 2000г. отмечалось замедление роста денежной массы в обращении. На конец 2000г. этот показатель (по размерам M2+CD) составил 651,3 трлн. иен, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,1% (в 1999г. рост составил 2,7%, 1998г. — 4%). Рост поддерживался в основном притоком средств со счетов почтовых сбережений и депозитов на счетах банков. Кредитная масса, несмотря на активную политику, проводимую банками в отношении приоритетного кредитования фирм, имеющих достаточно высокий кредитный рейтинг, продолжала сокращаться. В основном, это связано с позицией частных компаний, у которых, несмотря на некоторое восстановление эконом. конъюнктуры, не расширялся спрос на привлечение внекорпоративных средств, поскольку уровень инвестиций компаний в основной капитал находился ниже уровня притока денежных средств, увеличившегося в результате роста поступлений от прибыли операций. К тому же компании стремились сократить задолженность по старым кредитам с целью реструктурирования своего баланса.

В 2000г. впервые за последние 6 лет произошла определенная стабилизация оптовых цен. Их

среднегодовой индекс составил 96,1 (практически на уровне предыдущего года). В этот период росли цены на материалоемкую продукцию, прежде всего продукцию хим. и нефтепрома, а также отраслей сборки, где широко используются импортируемые узлы и компоненты. Индекс потребит. цен в 2000г. по-прежнему продолжал снижаться, в первую очередь в связи с ростом ввоза недорогих потребит. товаров – на 0,7% до 101,5.

Фактором, способствовавшим некоторой стабилизации уровня цен, явилось движение курса иены, а также улучшение баланса спроса и предложения по некоторым видам пром. продукции.

В течение первых месяцев 2000г. на фондовом рынке продолжалось оживление. Повышательную тенденцию на рынке определяли усиливающиеся ожидания в отношении стабилизации наметившихся сдвигов в экономике, рост производства товаров и услуг ИТ. Сказался также и продолжающийся бум на рынке высокотехнологичных акций США. К концу фев. 2000г. ведущий фондовый индекс Никкэй впервые за последние 2,5г. достиг максимальной отметки в 20000 иен.

В дальнейшем совершенно явно проявилась тенденция к снижению курса акций. 2 марта 2001г. композитный индекс Никкэй-225 оказался на самом низком уровне за последние 15 лет – 12261,80 иен, индекс Токийской фондовой биржи с более широким охватом компаний (ТОПИКС) впервые за последний год также снизился до 1199,84. Развитие ситуации на рынке акций определялось в значит. мере пессимистическими оценками развития японской экономики, особенно после опубликования оценки ее краткосрочных тенденций Банком Я. Сказались падение курсов акций высокотехнологичных отраслей в США и боязнь серьезных последствий этого для компаний аналогичных отраслей в Я., выход банков с крупными пакетами акций, предназначенных для продажи, до подведения фин. итогов года, вновь усилившаяся обеспокоенность общим состоянием кредитно-фин. системы в связи с объявлением о несостоятельности ряда кредитных институтов.

В 2000г. вновь отмечалась тенденция к увеличению положительного сальдо платежного баланса Я. по текущим операциям. По итогам года оно составило 12,621 трлн. иен или на 3,7% больше показателя прошлого года. Рост и без того громадного активного сальдо объясняется прежде всего снижением дефицита по статье «услуги» на 17% (до 5,1 трлн. иен) и ростом поступлений доходов из-за границы на 8,9% (до 6,2 трлн. иен). Положит. сальдо по торговле, определяющее обычно общее состояние платежного баланса, снизилось на 10,2% (до 12,6 трлн. иен), что вызвано более высокими темпами роста японского импорта, особенно из стран Юго-Вост. Азии и Ср. и Бл. Востока. Наряду с принятыми правительством мерами, направленными на стимулирование импорта, его росту также способствовал и сохраняющийся высокий уровень цен на нефть.

В 2000г. золотовалютные резервы Я. существенно увеличились – на 73,5 млрд. долл., достигнув 361,6 млрд. долл. Наиболее существенный рост наблюдался в апр. (на 33,1 млрд. долл.), когда Банк Я. осуществил интервенцию на валютном рынке. Повышение уровня резервов частично определяется переоценкой активов в евро в конце года. Я. по-прежнему остается страной с наиболее

высоким уровнем золотовалютных резервов в мире.

В 2000г. отмечалась понижательная тенденция курса японской валюты. Сказывалась принятая в конце предыдущего года линия Банка Я. на ограничение колебаний в сторону повышения, в частности отказ при осуществлении валютных интервенций от операций по «стерилизации», т.е. изъятию (посредством одновременной продажи облигаций) с рынка иенных средств сразу после того, как они используются для скупки долларов.

Однако в конце III кв. 2000г. курс временно восстановился на уровне 104-105 иен за доллар, отражая ожидания более благоприятного развития японской экономики, а также в связи с публикацией статданных, свидетельствующих о замедлении темпов роста экономики США, падении курса евро. В дальнейшем курс иены стал вновь снижаться, особенно после банкротства страховой компании «Кэй Сэймэй», резкого падения курса акций японских высокотехнологичных компаний, а также вследствие общей реакции валютных рынков на президентские выборы в США. В начале 2001г. данная тенденция еще более усилилась, и на конец янв. курс уже составил 117,1 иен за доллар.

## Банки

### **Ф**инансирование предпринимат. деятельности.

Для японских компаний в целом характерна низкая по межд. стандартам доля финансирования за счет выпуска ценных бумаг и, соответственно, высокая доля заемных средств в общих активах. В основе этого лежит традиционно высокая норма сбережений населения, аккумулируемых через разветвленную и эффективную кредитно-денежную систему, а также в целом более низкая, чем в других развитых странах, стоимость кредита.

На кредитные и учетные операции (на конец 1999/2000 ф.г.) приходится 61% активов японских банков (468,8 трлн. иен), на операции с ценными бумагами – 17,7% (136 трлн. иен). По отраслям финансирования наибольшая доля приходится на индивидуальное финансирование – 19,4%, далее следуют оптовая и розничная торговля – 15,5%, обрабатывающая промышленность – 14,7%, услуги – 14,1%, недвижимость – 12,4%, финансы и страхование – 8,9%, строительство – 6,4%, транспорт и связь – 3,8%, прочие отрасли – 4,7%.

Кредитная деятельность ведущих японских банков: «Токио-Мицубиси» – 1 место (35,4 трлн. иен); «Дайити канге» – 2 (32,4 трлн. иен); «Сакура» – 3 место (31,9 трлн. иен); «Сумитомо» – 4 (31,4 трлн. иен); «Фудзи» – 5 (31,3 трлн. иен); «Санва» – 6 (30,4 трлн. иен); «Асахи» – 7 (20,5 трлн. иен).

В 90гг. японская банковская система вошла в период системного кризиса, вызванного преимущественно резким ухудшением фин. положения кредитных институтов после краха экономики «мыльного пузыря». Несмотря на проводимую правительством и Банком Я. в последние годы политику оздоровления кредитно-денежной системы, ситуация в банковском секторе по-прежнему остается весьма напряженной.

Банкротства кредитных институтов в течение прошлых лет и, особенно, в 1998г. свидетельствуют о значит. ослаблении базисных функций японских банков. Они неблагоприятно сказались на



имидже фин. системы Я. в целом. Проблема «невозвращаемых долгов», общая сумма которых первоначально оценивалась более чем в 80 трлн. иен, приняла угрожающий характер, в связи с чем возникла необходимость решения данной проблемы на гос. уровне для нормального обеспечения экономики денежными ресурсами. С этой целью было принято 9 законов, включая «Закон о фин. реконструкции», «Закон о скорейшем укреплении фин. системы» и ряд других, для реализации которых было выделено гос. средств на 60 трлн. иен.

В рамках общей программы фин. стабилизации в качестве одной из основных ставится цель перехода к системе частичного гос. страхования депозитов (до 10 млн. иен на каждого вкладчика) с апр. 2002г. До этого действовал продленный на один год (в основном из-за опасений усиления соц. напряженности) старый вариант Закона о страховании депозитов, предусматривающий возврат вкладчику полного размера депозита в случае банкротства банка. В целом реализация программы страхования депозитов потребовала выделения гос. средств для защиты вкладчиков в 17 трлн. иен.

В 1999-2000гг. правительством в рамках программы стабилизации в соответствии с «Законом о фин. восстановлении» предпринимались меры по реконструкции проблемных банков, для осуществления которых в рамках данного закона установлен «потолок» средств в 18 трлн. иен. К середине 2000г. в пяти банках-членах Второй ассоциации региональных банков приступили к обязанностям внешние управляющие, которые были назначены Комиссией по фин. реконструкции. Ранее были предприняты шаги по оздоровлению временно национализированных в конце 1998г. Банка долгосрочного кредитования Я. (БДКЯ) и Кредитного банка. В марте 2000г. было реализовано базовое соглашение о приобретении БДКЯ, переименованного в «Синсэй бэнк», межд. консорциумом американских, европейских и японских инвесторов «Риплуд Холдингз».

Продолжалось также осуществление плана рекапитализации ряда крупных банков с целью ускорения процесса ликвидации «проблемных долгов». В марте 2000г. 8 трлн. иен из гос. фондов были предоставлены 22 основным банкам для укрепления их капитальной базы. В качестве условия банки-реципиенты принимали обязательства сократить 20 тыс. рабочих мест, 10% филиалов, увеличить объем чистой прибыли на 70%, а коэффициент достаточности капитала — с нынешних 8-9% до 10-15%. Предоставленные правительством средства банки должны вернуть в 5-12 лет. Благодаря массивным вливаниям фин. средств из гос. и частных источников, банками-реципиентами были списаны «плохие долги» на 9 трлн. иен.

Рекапитализация наиболее крупных банков наряду с другими мерами правительства по реструктуризации кредитно-фин. институтов в рамках общей политики стимулирования экономики способствовала улучшению фин. показателей их деятельности в 2000г.

Общая сумма непогашенных кредитов на счетах японских банков продолжает сокращаться. На конец 2000г. «кредитный портфель» вышеуказанных банков составил 458,4 трлн. иен, что на 2% меньше показателя на конец предшествующего года. «Проблемные долги» банковской системы Я.

составили, на базе представленных отчетов, 63,9 трлн. иен (на конец сент. 2000г.), что на 0,5 трлн. иен меньше показателей предыдущего фин. полугодия.

По данным Банка Я., в 1999/2000 ф.г. японские банки (9 городских банков, 3 банка долгосрочного кредитования, 7 трастовых банков и 124 региональных банка) впервые за последние три года свели операции с чистой прибылью в 0,9 трлн. иен. Этого удалось достичь благодаря увеличению операционной прибыли банков до 4,6 трлн. иен по сравнению с убытками в 4,4 трлн. иен в предыдущем году. Улучшение показателей прибыльности связано с использованием доходов от роста курсов акций банков, направленных на покрытие «проблемных долгов». Одновременно с этим полностью исчезла «японская премия» на Лондонском межбанковском рынке краткосрочных ссуд, а размер «премии» по долгосрочным ссудам сократился до минимума.

Концентрация банковского капитала была обеспечена принятыми ранее мерами по либерализации эконо. системы. С дек. 1997г. было пересмотрено антимонопольное законодательство, ранее запрещавшее создание холдинговых компаний. Последующее внесение изменений в Закон о банковской деятельности позволило создавать холдинги и в банковской сфере, объединяющие банковские операции, операции с ценными бумагами, страховой бизнес и другие фин. операции (лизинг, потребит. кредит). После отмены с 1 окт. 1999г. запрета для банковских учреждений на операции с акциями крупнейшие банки получили возможность развернуть работу по укреплению своих дочерних предприятий посредством наращивания капитала, увеличения численности персонала и т.д.

В сент. 2000г. банки «Дайити канге», «Фудзи» и Пром. банк Я. объявили об организации фин. группы, возглавляемой холдинговой компанией «Мидзухо холдинг». Ранее в апр. того же года «Токио-Мицубиси» и три трастовых банка «Мицубиси Траст», «Ниппон Траст» и «Токио Траст» объявили о плане создания холдинга «Мицубиси-Токио» с апр. 2001г. Принято решение о создании еще одной фин. группы, включающей банки «Санва», «Токай» и трастовую компанию «Тое траст энд бэнкинг», которая также начнет совместно функционировать с апр. 2001г. Общая сумма активов данной группы составит 85,7 трлн. иен и ее возглавит холдинговая компания «ЮЭфДжей».

Одновременно создание фин. альянсов проходит и на уровне региональных банков — с весны 2001г. начинала действовать холдинговая компания, включающая банки «Норе Пасифик» и «Саппоро». В окт. 1999г. банки «Сакура» и «Сумитомо» объявили о своем решении объединиться и создать новый банк к апр. 2001г. Такое же решение приняли два трастовых банка «Мицуй траст» и «Тьюо траст». Перестройка банковской сферы неминуемо подтолкнет и перестройку промышленности, что и будет означать на деле переход к реальной структурной реформе экономики.

Анализируя плюсы и минусы процесса концентрации банковского капитала на качественно ином, чем прежде, уровне, многие японские эксперты высказывают опасения относительно реализуемости проекта полной интеграции отдельных внутрикорпоративных структур.

Внедрение ИТ позволяет выходить на качественно иной уровень деятельности с точки зрения оперативности и эффективности операций. Этот процесс «банкоглобализации» носит вполне закономерный характер как с точки зрения объективной оптимизации и сокращения общих издержек, так и с точки зрения коренной модернизации соответствующей инфраструктуры, требующей громадных инвестиций. Огромное значение, особенно для японских фин. институтов, чьи показатели эффективности значительно уступают банкам других ведущих промышленно развитых стран, имеет консолидирование клиентской базы. Тенденция концентрации банковского капитала в Я. будет продолжаться в ближайшие 5-10 лет. Параллельно с этим процессом в ближайшей перспективе можно ожидать создания аналогичных объединений в сфере страхового бизнеса.

*Минфин.* Штатная численность центр. аппарата – 22166 чел. По традиции, министр финансов рассматривается в качестве одного из претендентов на пост премьер-министра Я.

Организационно министерство состоит из Секретариата министра и 6 основных департаментов: бюджета, налогов, таможи и тарифов, финансов (облигации и инвестиции, контроль за использованием объектов госсобственности, монополия государства на производство табачных изделий), планирования фин. системы (операции с ценными бумагами, аттестация госаудиторов), межд. департамент. **Большое число сотрудников межд. департамента командировается на ротационной основе для работы за рубежом в составе посольств и МФО.**

При минфине имеются два спец. органа – Департамент монетного двора и Типографский департамент, в ведение которых, соответственно, входит чеканка монет, сертификация изделий из драгметаллов, а также изготовление печатных денежных знаков, гособлигаций, гербовых марок и открыток, выпуск всех офиц. печатных правит. изданий.

Помимо центр. аппарата в структуру министерства также входят региональные (9) и местные (40) управления финансов, таможи (8) и многочисленные отделения разного уровня. На правах самостоятельного ведомства действует Госналогуправление (штатная численность – 57 тыс. чел.) с системой подведомственных ему региональных (11) и местных (524) налоговых управлений. При минфине действуют два научных подразделения (НИИ бюджетной и монетарной политики, ЦНИИ тарифов), а также ряд ин-тов по подготовке кадров для фин. тамож. и аудиторской служб.

В июне 1997 г. из сферы ведения минфина был выведен контроль за деятельностью комбанков, компаний, занимающихся операциями с ценными бумагами, страховых компаний и других фин. ин-тов. Эти функции были переданы независимому от минфина Управлению фин. контроля (УФК), руководитель которого, в отличие от прошлого, назначается не министром финансов, а премьер-министром после одобрения соответствующей кандидатуры в обеих палатах парламента.

*Японский банк развития.* Образован как госфининститут в 1951 г. на основе закона «О Японском банке развития». Количество служащих – 1102 чел. (по состоянию на март 1998 г.). В 1997 ф.г. (закончился в марте 1998 г.) ЯБР кредитовал, либо

инвестировал в проекты развития 1,9 трлн.иен (15,8 млрд.долл.). Общий объем инвестиций со дня основания банка составил 37 трлн.иен. Баланс непогашенных кредитов составил к концу 1997 ф.г. 16,2 трлн.иен (135 млрд.долл.).

В 18 статье закона «О Японском банке развития» приведены следующие основные направления деятельности банка: предоставление фондов развития; подписка на облигации, принадлежащие фондам развития; предоставление средств на погашение кредитов; подписка на облигации, выпускаемые с целью формирования фондов погашения кредитов; принятие обязательств по займам, связанным с погашением кредитов фондов развития; предоставление гарантий по задолженностям, связанным с фондами развития; предоставление инвест. фин. средств для проектов, предусмотренных правительственными решениями, способствующими промразвитию и соц.-эконом. прогрессу; прочие виды деятельности, связанные с указанными направлениями.

ЯБР осуществляет долгосрочное кредитование и другие виды финансирования по фиксированным и низкопроцентным ставкам, которые частные фин. ин-ты представить не могут. Проекты, которые отбираются для подобного финансирования, имеют чрезвычайное значение для развития нац. экономики и дают возможность в перспективе воздействовать на улучшение внешних условий внутри страны, либо за рубежом. При этом финансирование может осуществляться в неблагоприятных условиях, таких как низкая доходность, высокий риск, длительные периоды возврата кредитных средств и пр.

По каждому инвест. проекту проводятся тщательные исследования, готовятся подробные эконом. обоснования.

ЯБР поддерживает и поощряет действия частных фин. ин-тов, с которыми осуществляет совместное финансирование. Доля участия ЯБР в инвест. проектах обычно не превышает 40%.

Японскому банку развития предоставлена автономия в проведении фин. операций. Помимо правит. вложений в акции, он может рассчитывать на субсидированное со стороны правительства. Банк является прибыльным фин. ин-том, и его взносы в гос. казначейство превысили уставный капитал.

24 сент. 1997 г. кабинет министров Я. принял план реорганизации ЯБР и учреждения нового банка.

Необходимые изменения в существующую законодат. базу планируется внести на очередных сессиях парламента в течение 1999г. С принятием нового закона произойдет роспуск ЯБР, а созданный новый банк примет ряд функций прежнего и будет решать новые задачи.

По плану, одобренному кабинетом министров Я., новый банк будет осуществлять деятельность по следующим основным направлениям: финансирование регионального развития; финансирование мер по улучшению жизненных условий; финансирование направлений деятельности, которые имеют стратегическое значение для эффективного развития экономики Я., но не находят адекватной фин. поддержки со стороны частных фин. ин-тов.

Новый банк будет носить название «Нихон Сейсаку Тоси Гинко» (Инвест. банк поддержки

эконом. политики Я.). Англ. наименование банка пока не принято.

## Иноинвестиции-2000

**С**остояние инвест. рынка. Я. является второй, после США, страной по уровню развития экономики и имеет огромный потенциал как для прямого зарубежного инвестирования (ПЗИ), так и для приема иноинвестиций в Я. По объему своих зарубежных инвестиций Я. стабильно занимает одно из ведущих мест в мире среди промышленно-развитых стран. До 1997 ф.г. объем ПЗИ Я. значительно (почти в 10 раз) превышал объем инвестиций из-за рубежа в Я. Наличие таких «ножниц» объяснялось как экстенсивным характером развития японской экономики, активным созданием зарубежных производств и, в связи с этим, вложением капиталов за рубеж, так и наличием целого ряда ограничений на иноинвестиции в Я.

Иноинвесторы, как впервые выходящие на японский рынок, так и стремящиеся увеличить объем своих инвестиций в Я., сталкиваются с целым рядом трудностей, которые, как правило, не являются результатом каких-либо правовых ограничений, а происходят скорее из сложившейся практики ведения частного бизнеса в стране.

Правительство с целью более активного привлечения иностр. капитала в Я. осуществляет целенаправленные меры по либерализации своей инвест. политики. В фев. 1998г. сняты ограничения на иноинвестиции в сферу телекоммуникаций, в результате чего они резко возросли с 1 млн.долл. в 1998 ф.г. до 2,9 млрд.долл. в 1999 ф.г.; отменены требования в отношении необходимости сбалансированности экспорта и импорта иноинвестора. В Я., в отличие от ряда других стран, иноинвестиции не подвергаются риску экспроприации или национализации.

В стране формируется благоприятный для иностр. компаний инвест. климат. Возросли объемы зарубежных инвестиций в Я., а вышеупомянутые «ножницы», т.е. соотношение между «исходящими» из страны и «входящими» в нее инвестициями резко уменьшилось: в 1998 ф.г. до 3,9; а в 1999 ф.г. (окончился 31.03.2000г.) до 3,1.

Объемы ПИИ в Я. и японских ПЗИ за рубеж  
в 1995-99 ф.г., в млрд.долл.

	1996	1997	1998	1999	01.04.-01.10	2000	2000/99
ПИИ в Я. (1) .....	6,8	5,5	10,5	22,3	17,65	155,7	%
Японские ПЗИ (2) .....	48	54	40,7	66,7	26	56	
Соотношение 2:1 .....	7	9,8	3,9	3,1	1,5		

**Законодательство об иноинвестициях.** Вплоть до конца 70гг. в Я. сохранялись довольно жесткие ограничения для иноинвесторов. В силу межд. обязательств в рамках ОЭСР, МВФ, ГАТТ и др. организаций, а также под нажимом основных торг.-эконом. партнеров, требовавших сокращения чрезмерно большого положит. сальдо внешнеторг. баланса, в целях преодоления эконом. спада, Я. была вынуждена пойти на постепенную либерализацию деятельности иностр. капитала.

Итоги такой поэтапной либерализации с 1967г. нашли свое отражение в положениях «Закона о контроле над валютным обменом и внешней торговлей», из названия которого в апр. 1997г. было убрано слово «контроль», в результате чего Закон стал называться «Закон о валютном обмене и внешней торговле». Этот Закон, впервые приня-

тый в дек. 1949г. и трижды (в дек. 1980г., в апр. 1991г. и в апр. 1997г.) подвергшийся радикальному пересмотру вплоть до изменения названия, содержит основные принципы регулирования деятельности иностр. капитала в Я. Закон, в частности, определяет понятие «иноинвестор», классифицирует виды сделок, относящихся к «иноинвестициям», к которым, в частности, относятся и сделки, связанные с импортом технологии, а также устанавливает порядок их осуществления и механизм контроля. Внесенные в апр. 1997г. изменения в закон «О валютном обмене и внешней торговле», которые вступили в силу с 1 апр. 1998г., не содержат каких-либо существенных положений, непосредственно затрагивающих существующее регулирование прямых иноинвестиций в Я. Тем не менее, эти изменения, принятые как в целях либерализации осуществления межд. сделок, так и оживления японского фин. рынка и рынка капиталов, должны оказать стимулирующее воздействие на иноинвесторов.

Иностр. считается предприятие, созданное на территории Я. иноинвестором, т.е. либо физ. лицом (нерезидент), либо юр. лицом (компания), учрежденным на основании закона иностр. государства и имеющим правление за границей, либо компания, полностью или частично (более чем на 50%) принадлежащая иноинвестору, или компания, в которой более половины членов совета директоров — иностр. граждане. Организация филиала или отделения иностр. компании в Я., кредит японской компании более 1 млрд.иен (10 млн.долл.), а также покупка иноинвесторами пакета акций японской компании, дающего право контроля над ней (более 50%), либо пакета, содержащего более 10% акций компаний, не выставляющей свои акции на фондовой бирже — все эти действия называются «прямыми инвестициями» (в отличие от «портфельных», без права контроля). Поэтому иностр. предприятие в Я. может быть создано или в результате «прямой инвестиции» (покупка контрольного пакета акций либо компании целиком), или как филиал, или как местное отделение иностр. компании. Сразу учредить компанию со 100% собственностью иностранца невозможно.

Основная адм. ответственность по осуществлению контроля за исполнением положений данного Закона возложена на минфин и МЭТП Я.

С 1 янв. 1992г. в Я. прежнее требование «о предварит. уведомлении» для всех ПИИ заменено на требование «об уведомлении постфактум» для капвложений в те отрасли промышленности, где нет ограничений для иноинвестиций. Эти уведомления направляются иноинвесторами в минфин и (или) МЭТП при совершении ими сделок, подпадающих под понятие «иноинвестиции».

«Предварит. уведомление» необходимо только в случае направления инвестиций в сектора экономики, в которых действуют запреты и ограничения. Доступ иноинвесторов в те или иные отрасли регулируется государством с точки зрения охраны нац. и эконом. безопасности на основе права, закрепленного за ним в Кодексе ОЭСР о либерализации «капитальных операций» (март 1982г.). Действуя в соответствии с положениями этого Кодекса, Я. сохранила старую систему предварит. уведомлений для секторов: сельское хозяйство, рыболовство и лесоводство; нефтепереработка; коже-

венное производство; воздушный и мортранспорт.

Закон позволяет самостоятельно, без согласования с органами ОЭСР, вводить ограничения для иноинвестиций в области производства и технологий по соображениям нац. безопасности. Решением правительства к таким областям отнесены: производство вооружений и взрывчатых веществ, авиапром, производство биохим. препаратов, атомная энергетика, освоение космоса, снабжение электроэнергией, газом, водой, теплоснабжение, железные дороги, пассажирские перевозки, связь, вещание, средства охраны и сигнализации.

На иноинвесторов распространяется требование получения разрешения (лицензии) соответствующего министерства на занятие бизнесом в областях: банковское дело, страхование, операции с ценными бумагами, коммунальное хозяйство. Предпринимат. деятельность в вышеуказанных областях регулируется законами, по каждой отрасли отдельно, и которые распространяются как на японские компании, так и на иноинвесторов.

Законодательство, регулирующее авиапром и воздушные перевозки, предусматривает, что иностр. предприниматели могут иметь не более 1/3 акций соответствующих японских компаний. Число иностранцев в органах управления такими компаниями также не должно превышать 1/3. Закон также наделяет правительство правом запрещать или ограничивать инвест. деятельность представителей или компаний тех стран, которые в соответствии с принципом взаимности не предоставляют у себя аналогичных условий для деятельности японских инвесторов.

В тех секторах экономики, где требуется «предварит. уведомление», правительство сохранило за собой право ограничивать ПИИ, если оно признает, что эти инвестиции могут «оказать серьезное неблагоприятное влияние на общее развитие нац. экономики».

Либерализация выразилась не только в замене предварит. уведомлений последующими, но и в упрощении процедур этих уведомлений. Даже при предварит. уведомлении, если через две недели после его подачи не получено отказа, инвестор может считать, что его вопрос решен положительно.

Однако, даже там, где прямые барьеры для ПИИ были упразднены, иноинвесторы зачастую сталкиваются с закрытой системой, которая всячески сопротивляется их проникновению внутрь. В результате этого многие инофирмы вынуждены проводить длительные предварит. консультации с министерствами перед осуществлением своих инвестиций.

К сфере регулирования осуществления иноинвестиций в Я. необходимо отнести и закон «О запрете частных монополий и обеспечении справедливой торговли» (Закон №54 от 1947г.), поскольку, наряду с прямым запретом определенного рода предпринимательской деятельности, он также устанавливает в ряде случаев порядок, согласно которому как иностранный, так и японский инвестор: 1) для осуществления своих инвестиций в Я. должен предварительно получить разрешение Комиссии по справедливым сделкам (например, при слиянии компаний, переуступке бизнеса) и 2) представлять в Комиссию соответствующие отчеты (например, отчет о владении акциями, о совмещении руководящих должностей в компаниях и др.).

К числу нормативных актов, регулирующих иноинвестиции, относятся также законы, принятые в связи с осуществлением конкретных программ, нацеленных на дальнейшую либерализацию деятельности инокapитала в Я. В 1986г. был принят закон «О временных мерах по поддержке строительства особо установленных объектов с использованием возможностей частного сектора». Закон дает право предоставлять широкие льготы тем предпрятиям, которые участвуют в строительстве центров по обучению иностр. бизнесменов, офисов, сдаваемых в аренду иностр. предпринимателям, готовящимся начать инвест. деятельность в Я. и т.д.

В марте 1992г. был принят и в июле 1992г. вступил в силу закон «О чрезвычайных мерах содействия импорту и привлечению иноинвестиций». С принятием закона стало возможным значительно расширить деятельность по оказанию помощи иностр. компаниям, в т.ч. в области налогообложения и кредитования.

В Я. отсутствует нац. правовой механизм защиты иноинвестиций. Отношения иностр. частного инвестора и японского государства регулируются, как и любые гражданско-правовые отношения, нац. правом, в т.ч. и гражд. процессуальным кодексом. С целью защиты интересов иноинвесторов в Я. 30 янв. 1982г. при Управлении экономического планирования был создан такой внесудебный орган как Бюро по урегулированию претензий иноинвесторов (Ombudsman Bureau), в наст.вр. действует при Канцелярии кабинета министров.

В соответствии с положениями Вашингтонской конвенции от 18 марта 1965г. «О разрешении инвест. споров между государствами и подданными других государств», участницей которой является и Я., последняя в ходе конкретных переговоров соглашается на рассмотрение споров в Межд. центре по урегулированию инвест. споров (МЦУИС) в Вашингтоне, связанных с ПИИ, сторонами в которых выступают Я. и подданные других государств-участников этой Конвенции.

*Японские инвестиции за рубежом.* По данным минфина Я. в 1999 ф.г. японские зарубежные инвестиции возросли до рекордного уровня в 66,7 млрд. долл. Одновременно более, чем в 2 раза возросли и ПИИ в Я., также достигнув рекордного уровня — 22,3 млрд. долл.

За I пол. 2000 ф.г., т.е. с 1.04.2000г. по 1.10.2000г. ПИИ в Я. возросли по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года на 55,7%, составив 17,7 млрд. долл. Одновременно на 44% уменьшились зарубежные инвестиции Я., составив всего 26 млрд. долл. В результате «ножницы» сократились до рекордно низкого уровня — 1,5 млрд. долл. Основной причиной, вызвавшей столь резкое изменение соотношения между «входящими» и «исходящими» инвестициями в 2000 ф.г., явилась активизация участия Я. в создании транснац. корпораций в рамках так называемого процесса «слияния и поглощения» (Mergers and Acquisitions, M&A), связанного с перекрестным владением акций.

Динамика объемов зарубежных инвестиций Я., связанных с созданием 10 крупнейших ТНК, в млн. долл.

	1997	1998	1999
ПИИ в Я. (1) .....	3110	4370	—
Японские ПЗИ(2) .....	2730	2950	—
Всего .....	5840	7320	10 000

До последнего времени Я. существенно отставала от других развитых стран по степени участия в М&А. Так, если в Я. объем зарубежных инвестиций, полученных в результате процесса «слияния и поглощения» в 1998 ф.г., составил всего 0,6% от ВВП страны, то в Италии эта доля была 2%, в Германии и Франции – по 3%, в США – 6%, Англии – 7%, Канаде – 9%. Объем иноинвестиций в США в 1998г. составил 193 млрд. долл., что в 20 раз выше, чем в Я.

Но в результате мер, предпринимаемых в последнее время японским правительством по либерализации инвест. политики и привлечению иноинвестиций, ситуация существенно изменилась. По мнению японских экспертов, в 1999 ф.г. межд. М&А сделки, как и в странах Европы и Америки, стали основным, решающим фактором, определяющим совокупный объем зарубежных инвестиций страны. По данным МЭТП Я., на долю компаний с иностр. или смешанным капиталом на конец 1999г. приходилось 14% импорта страны.

5 наиболее крупных сделок в рамках М&А, в результате которых японские компании приобрели контрольные пакеты акций (КПА)

на 10,5 млрд.долл.			
Яп. компания-держатель КПА	Сфера деят.	«Поглощенная» инофирма	Акц.капит. млн.долл.
IX.1999...«Джапан табако».....	продукты.....	RJR Nabisco (США)	7790
II.2000...«Кесера».....	электроника.....	Qualcomm (США)	1000
III.2000...NTT.....	связь.....	«Лонг дистанс» (Филиппины)	732
XII.1999...«Дайниппон».....	химтовары.....	«Тоталфиназ» (Франция)	550
III.2000...«Денцу».....	сервис.....	«Биком» (США)	448
Итого: 10520 млн.долл.			

5 крупнейших сделок в Я., в результате которых КПА перешел в руки иностр. компаний.

Инокомпания-держатель КПА	Сфера деят.	«Поглощенная» инофирма	Акц.капит. млн.долл.
V.1999...Рено (Франция).....	автомобили.....	«Ниссан мотор», «Ниссан дизель»	5626
IX.1999...BT (Англия).....	связь.....	«Джапан Телеком»	1830
AT&T (США)			
III.2000...АХА (Франция).....	финансы,.....	«Ниппон Дантай»	1271с
.....Страхование.....лайф иншуренс.....			
III.2000...«Риппл вуд».....	финансы,.....	«Лонг терм кредит холдинг (США) страхование Бэнк оф Джапан»	1085
III.2000...«Дженерал».....	автомобили.....	«Фудзи хэви индастриз моторс» (США)	1009

Основными партнерами Я. по созданию ТНК в рамках процесса «слияния и поглощения» являются США и страны Зап. Европы. Именно в эти регионы Я. направляет свои основные ПЗИ.

В связи с активным развитием М&А сделок в последние два года произошла существенная переориентация географической направленности зарубежных инвестиций Я. В период экстенсивного развития японской экономики, ориентированного на преимущественное развитие экспорта, когда Я. активно «переносила» свои заводы за рубеж, значит. часть ее инвестиций (вторая после США) направлялась в страны Азии (Китай, Индонезию, Гонконг, Таиланд, Сингапур) и Лат. Америки. С 1998 ф.г. на первое место среди импортеров японских ПЗИ выходит Зап. Европа. Эта же тенденция сохранилась и в 1999 ф.г., когда в Зап. Европу было направлено 34,4% всех зарубежных инвестиций Я., объем которых возрос по сравнению с предшествующим годом на 84,2% и достиг рекордного уровня в 25,8 млрд. долл. На втором месте остаются США, стабильно являющиеся главным торг. партнером Я. Инвестиции в США в

1999 ф.г. возросли в 2 раза, также достигнув рекордного уровня в 22,3 млрд. долл.

Прямые зарубежные инвестиции Я. в Европу в 1999 ф.г. также составили 34,4% общих ПЗИ. Крупнейшими «получателями» японских ПЗИ в Европе в 1999 ф.г. были Англия (9,8 млрд. долл.) и Нидерланды (2,1 млрд. долл.). По данным ежегодника «Белая книга по инвестициям, 2000», изданной Японской ассоциацией по внешней торговле (Джетро), в I пол. 2000 ф.г. (апр.-сент. 1999г.) основными импортерами японских ПЗИ в Европе были: Голландия – 8,1 млрд. долл., Англия – 7,8 млрд. долл. и Франция – 755 млн.долл.

**ПИИ в Я.** В 1999 ф.г. на 1 место среди инвесторов Я. вышла Франция, объем ее ПИИ составил 6,7 млрд. долл., как следствие реализации инвест. проектов в рамках сделок М&А: приобретение фирмой «Рено» контрольного пакета акций компании «Ниссан мотор», аналогично фирмой АХА (Франция) акций японской страховой компании «Ниппон дантай лайф иншуренс» и фирмой Artemis (Франция) акций японской страховой компании «Аоба лайф иншуренс».

На 2 место по размеру ПИИ в Я. в 1999 ф.г. вышли Нидерланды, объем инвестиций которых вырос в 4,2 раза и составил 4225 млн. долл. Резко (в 112 раз) возросли ПИИ из Канады до уровня 1,5 млрд. долл. Такие объемы объясняются тем, что инвестирование японской компании «Телеком» и японского «Лонг терм кредит бэнк оф Джапан» осуществлялось через Нидерланды, а перевод капитала на счета компании – «Фудзи хэви индастриз» американская фирма «Дженерал моторс» осуществляла через канадский филиал.

ПИИ из США в 1999 ф.г. сократились по сравнению с предшествующим годом на 64,7% и составили 2,2 млрд. долл.

В отраслевом плане основные инвестиции в производственном секторе были направлены в транспортное машиностроение. Благодаря сделкам автокомпаний «Рено», «Ниссан», «Дженерал моторс» и «Фудзи Хэви», эти инвестиции выросли в 8 раз и достигли 6,9 млрд.долл. В непроизводственном секторе на 28,5% возросли инвестиции в фин. сферу, достигнув 4,6 млрд. долл. Как следствие снятия ограничений на иноинвестиции в сферу телекоммуникаций в 1999 ф.г. ПИИ в эту отрасль в 3 раза возросли и составили 3 млрд. долл.

В 2000 ф.г. ряд крупных японских компаний объявили о намерении реализовать новые сделки в рамках М&А. В частности, «Ниппон телефон телеграф» объявила о намерении сделать крупные зарубежные инвестиции в сферу телекоммуникаций. Появились также сообщения о планах инвестирования ам. автокомпанией «Даймлер Крайслер» в японскую фирму «Мицубиси моторс», а также о предстоящих иностр. «вливаниях» в машиностроение и финансовую сферу Я.

В результате затянувшихся кризисных явлений в японской экономике наметились тенденции сокращения зарубежных инвестиций японских компаний и увеличения притока иноинвестиций в саму Я. Многие крупные японские инвесторы, ранее активно вкладывавшие средства в зарубежные проекты, с конца 1999г. в значит. мере переориентировались на внутренний рынок Я., начали инвестировать в собственную реструктуризацию в связи с меняющимися условиями внутреннего рынка.

В 2000г. в Я. ускорились процессы либерализации важнейших секторов нац. экономики: энергетики и телекоммуникаций. Наместились тенденции к активному проникновению в эти сферы деятельности страны крупного зарубежного капитала.

## Торговля

**Гос. регулирование потребит. рынка.** Многообразие стоящих перед государством задач в деле регулирования потребительской сферы требует создания соответствующей институциональной инфраструктуры.

Основы гос. политики в области безопасности потребления разрабатываются в ряде министерств. Минэкономики, торговли и промышленности несет ответственность за общие стандарты безопасности товарной продукции. Компьютерная система Минздрава призвана уточнить побочное действие новых лекарственных препаратов и новых видов мед. техники. Наблюдательные посты этой системы действуют в ряде крупных клинических центров страны, а также во многих аптеках.

Большую роль в разработке гос. курса играют также совещательные органы при исполнит. власти. При премьер-министре Я. на правах координационного органа действует постоянный Совет защиты потребителей, в состав которого, помимо главы правительства, входят руководители 12 министерств и ведомств. Собираясь минимум раз в год, Совет с позиций потребителей оценивает положение в розничной торговле и сфере услуг, вносит коррективы в эконом. и правовую политику государства в отношении потребления. Другой орган — Совещание по вопросам жизни народа — действовал с 1965г. при Управлении эконом. планирования (в наст.вр. при Канцелярии кабинета). Его цель заключается в проведении обследований и экспертиз потребительской сферы, внесении рекомендаций на уровне эконом. планирования.

Ответственность за реализацию права граждан на потребительское образование несет министерство просвещения. Для подготовки профессионалов, посвященных во все юр. и тех. тонкости работы по защите прав потребителей, минпрос совместно с Управлением эконом. планирования создал Нац. центр потребит. образования.

К основным юр. актам, регулирующим права потребителей, можно отнести принятый в мае 1968г. закон защиты прав потребителей. В целом он соответствует аналогичным законам западных стран: регулирует обязанности государства, органов местного самоуправления, производителей и торговцев, касающиеся сферы потребления. неотъемлемой частью закона является межд. признанная «Конституция прав потребителя». Этот документ включает в себя юр. гарантии защиты от ущерба, нанесенного некачественной продукцией, вводит единый стандарт подхода к оценке такого ущерба, определяет базовые принципы системы урегулирования жалоб и претензий потребителей.

Другим важным нормативным документом, в чем-то дополняющим «Конституцию прав потребителя», является «Свод норм защиты потребителей». Юридически он не имеет силы закона, однако в качестве декларации, принимаемой местными законодат. собраниями, служит ориентиром для политики местных властей и оказывает моральное давление на предпринимателей. Этот документ был составлен на основе положений резо-

люции, одобренной Межд. потребит. ассоциацией. «Свод норм...» декларирует права потребителя на безопасность, на знание (т.е. на информацию о предмете потребления), на выбор, на обеспечение минимума потребностей, на компенсацию в случае нанесения ущерба в процессе потребления, на потребит. образование, на чистую и здоровую среду обитания. Принятый законодат. собранием г. Кобе в мае 1974г., к апр. 1992г. «Свод» был одобрен законодат. собраниями 47 префектур и 8 городов Я.

Особую роль в обеспечении прав потребителей играют установленные гос. органами нормы и требования безопасности в отношении произведенной продукции.

Наиболее жесткой регламентации, как и во всем мире, подвержено производство лекарственных препаратов. Разработка новых лекарственных средств в соответствии с межд. классификацией должна пройти все стадии доклинического скрининга и клинического тестирования. Соответствуют мировому уровню и действующие в Я. нормы безопасности в отношении продуктов питания, предметов личной гигиены, средств ухода за кожей и т.д.

Основная масса товаров до своего выхода в обращение проходит стандартизацию и сертификацию в минэкономики. Необходимым условием здесь выступает наличие сертификата качества, для получения которого производитель обязан представить полученные лицензированной лабораторией данные испытаний товара на уровень безопасности. Большое значение придается маркировке товаров. В Я. считается, что до 25% несчастных случаев, связанных с их потреблением, вытекают из-за несовершенства маркировки. Поэтому последняя должна указывать «класс опасности» вида продукции и меры предосторожности при пользовании ею.

Наличие у товаров маркировки не только дает потребителю необходимую информацию о товаре, но и облегчает ему осуществление права на компенсацию при нанесенном в ходе потребления ущербе, поскольку компенсация в отношении товаров с маркировкой безопасности выплачивается автоматически.

Технически сложная продукция в соответствии со стандартами безопасности должна быть снабжена инструкцией, которая составляется производителем, за исключением тех случаев, когда продавец подменяет инструкцию производителя своей. Это чаще всего делают крупные торг. дома, каталожные фирмы и пр. Сертификация импортной продукции требует обязательного перевода инструкции на японский язык.

Товар должен иметь на своей упаковке выходные данные производителя, включая адрес и номер телефона, а в отношении зарубежной продукции — те же данные, касающиеся импортера.

Важной мерой законодат. обеспечения прав потребителей является **борьба с неточной и недоброкачественной рекламой**. Закон о предотвращении неточной спецификации позволяет привлечь компанию к судебной ответственности за несоответствие реальных качеств товара тем, которые были указаны в рекламе. Важно и то, что данный закон достаточно жестко регламентирует соответствие рекламных сведений характеру имеющейся у фирмы лицензии. Так, не имея лицензии об ока-

зании мед. услуг, фирма не может давать рекламу, например, о сведении татуировки или о внедрении методов похудения, в противном случае ее ждет судебное разбирательство.

Как и в других странах Запада, за потребителем в Я. признаются многие права, вытекающие из его статуса участника торг. сделки: право потребителя в течение определенного срока вернуть неиспользованный товар продавцу, право на замену некачественного или сломавшегося в течение гарантийного срока товара, а также право в течение определенного срока (от 7 до 14 дней с момента получения) отказаться от того товара, который был прислан (предоставлен) покупателю без предварит. договоренности с ним. Последнее право, получившее международно принятое название «право негативного выбора», имеет для Я. особую актуальность, поскольку в этой стране часты случаи навязывания потребителям товарной продукции без желания с их стороны.

Ряд законов и подзаконных актов, одобренных Минэкономки, касаются обязанностей производителя в отношении ремонта и обслуживания технически сложных видов продукции, таких как автомобили, электробытовая техника, электроника. Интересы потребителей защищаются не только установлением обязательного гарантийного срока для этих видов продукции, но и нормами, обязывающими производителей держать в течение определенного срока запас деталей для ремонта техники и после истечения срока гарантии. Например, в отношении стиральных машин этот срок равен 7 годам, в отношении автомобилей — 10. Закон об ответственности производителя упорядочивает систему подачи исков в отношении недобросовестных производителей.

Одной из составляющих системы гос. регулирования потребительского рынка Я. является проведение активной политики по сохранению мелких и средних предприятий розничной торговли. Разрабатывается стратегия не только выживания этих предприятий в условиях эконом. кризиса, но и развития, поскольку в их деятельности есть и производственная, и, что чрезвычайно важно, соц. составляющая.

В сфере розничной торговли в Я. традиционно доминировали мелкие и средние предприятия. Правительство ради обеспечения соц. стабильности всегда защищало их владельцев: до войны — от конкуренции крупных универмагов, а со II пол. 50гг. — от супермаркетов. Этому содействовали принятые в 1958г. закон «Об организации мелких и средних предприятий» и в 1963г. «Основной закон о мелких и средних предприятиях». В это же время был принят даже спец. закон «О содействии развитию мелкого и среднего бизнеса в розничной торговле», обеспечивающий ему более широкую фин. поддержку государства, создающий условия для упорядочения сотрудничества мелких и средних торг. предприятий.

В период высоких темпов роста в условиях достаточно быстрого повышения цен, особенно на продовольствие, правительство предпринимало доп. меры по их защите. Были введены регулируемые цены на рис и скоропортящуюся продукцию в соответствии с законом «О контроле над продовольствием» и Положением об оптовых рынках; а также закон, регулирующий выдачу лицензий на продажу вино-водочной продукции.

В стране всегда имелись законы, ограничивающие деятельность универмагов и супермаркетов в пользу мелких и средних магазинов. До войны это был закон об универмагах, а в 1973г. его заменил закон «О крупных предприятиях розничной торговли». В соответствии с последним для расширения торг. площадей универмаги и супермаркеты должны были получать спец. разрешение, скрывалась их инициатива в выборе места расположения, строительства новых торг. центров; регламентировались даже часы их работы и выходные дни. В начале 80гг. министерство внешней торговли и промышленности ввело новые временные ограничения в отношении крупных супермаркетов.

Министерство с 90гг. ведет работы по внесению поправок в закон «О крупных предприятиях розничной торговли» 1973г. Такой пересмотр проводится очень осторожно в русле дерегулирования нац. экономики (в других развитых странах, кроме Франции, законы, регулирующие отношения между крупными и мелкими предприятиями в системе розничной торговли, отсутствуют). Пересмотр ведется в министерстве при участии комитетов по пром. структуре и по выработке политики в отношении мелких и средних предприятий. Исправленный закон предусматривает расширение полномочий органов местного самоуправления при решении вопросов об организации розничной торговли и предоставлении прав крупным предприятиям этой сферы. В нем устанавливаются нормативы защиты окружающей среды и создания нормальных условий для жизнедеятельности человека.

## Экспорт-2000

**В**нешнеэконом. связи играют для Я., практически лишенной собственных сырьевых ресурсов и не покрывающей свои потребности в продовольствии за счет внутреннего производства, существенную роль с точки зрения обеспечения устойчивого эконом. развития.

Благодаря целенаправленному наращиванию экспорта в течение послевоенных десятилетий практически во все регионы мира и огромному положительному сальдо в торговле с большинством стран, Я. смогла обеспечить необходимую фин. базу послевоенного эконом. роста. Импорт же для нее явился главным средством получения необходимых сырьевых, энергетических и прод. ресурсов, а также готовой продукции, на которую существует спрос на внутр. рынке при условии, что она удовлетворяет его по всем параметрам конкурентоспособности.

Доля Я. в мировом экспорте на протяжении последних 10 лет колебалась в пределах 7,1-8,6%, здесь Я. стабильно удерживает 3 место, уступая лишь США и Германии. До 1998г. доля и место Я. в мировом импорте оставались практически неизменными: 6,5-6,7% и 3 место соответственно. В 1998-99гг. ситуация изменилась, и Я. переместилась на 4 место, уступая не только США и Германии, но и Англии. Доля страны в мировом импорте в 1999г. понизилась до 5,4%.

Показатель удельного веса внешнеторг. оборота к ВВП (рассчитывается как отношение суммы экспорта и импорта к ВВП), отражающий роль ВЭД в экономике страны в целом и степень ее зависимости от внешней торговли, указывает на умеренную роль внешнеэконом. связей в народ-

ном хозяйстве. Так, в 1998г. удельный вес внешне-торг. оборота в ВВП составил 17,6%. Степень зависимости Я. от экспорта (отношение экспорта к ВВП) относительно низкая – 10,2% в сравнении с другими промышленно развитыми странами (Канада – 35,8%, Германия – 25%, США – 8%). Степень зависимости от импорта (отношение импорта к ВВП) – 7,4% (США – 11,1%, Канада – 33,6%, Англия – 22,5%).

В 1997г. удельный вес пром. продукции в общем объеме японского экспорта был максимальным (95,5%) среди стран промышленно развитой зоны: Италия – 89,9%, Германия – 87,4%, США – 81,6%. В 1997г. Я. занимала лидирующие позиции в экспорте машин и оборудования (доля в общем объеме экспорта 69,1%) и автомобилей (18,8%). Соответствующие доли для США составляли 50,3% и 8,6%, для Германии – 50,1% и 16,8%.

В товарной структуре японского импорта наибольшие доли приходились на прод. и сырьевые товары (13,6% и 9,3% соответственно). Удельный вес аналогичных товарных групп в структуре импорта США составил всего 4,6% и 2,7%, в импорте Германии – 8,5% и 4,2%. Доля импорта пром. продукции в общем объеме японского импорта была 56,9%, США – 80,1%, Англия – 82,3%, Канада – 84,7%.

**В 2000г. внешнеторг. оборот Я.** достиг 92,59 трлн.иен (увеличение на 15,4% по сравнению с пред.г.). В долларовом выражении внешнеторг. оборот **составил 862 млрд. долл.**, т.е. увеличился на 19% (здесь и далее показатели в долл. приводятся на основании данных, рассчитанных по среднегодовому курсу **1 долл. = 107,4 иен**).

Доля стран Азии (включая Бл. Восток) во внешнеторг. обороте Я. в 2000г. составила 46,7%, Сев. Америки – 26%, стран Европы – 16,2%, Лат. Америки – 3,6%, Океании – 3,2%, Африки – 1,1%. Основными торг. партнерами Я. в 2000г. продолжали оставаться США (доля во внешнеторг. обороте – 24,2%), КНР (9,6%), Тайвань (6,1%), Ю.Корея (5,8%).

Экспорт Я. в 2000г. увеличился на 8,6%, составил 51,7 трлн.иен. В долларовом выражении экспорт увеличился на 15,6% до 481 млрд. долл. Удельный вес США в общем объеме японского экспорта сократился с 30,7% в 1999г. до 29,7% в 2000г. Доля стран ЕС в этот период снизилась с 17,8% до 16,3%, в то же время доля стран Азии увеличилась с 39,6% до 43,2%. В число основных торг. партнеров по экспорту входят США (доля в общем объеме экспорта – 29,7%), Тайвань (7,5%), Южная Корея (6,4%), Китай (6,3%), Гонконг (5,7%). 60% экспорта в Азию приходится на Ю.Корею, Тайвань, Гонконг и Сингапур, главным образом в связи с увеличением поставок полупроводников, электронных деталей и стали. Доля России осталась неизменной – 0,1%.

Основными статьями японского экспорта являются машины и оборудование (доля в экспорте – 74,3%), хим. товары (7,4%), металлы и металлоизделия (5,5%), текстильные товары (1,8%), неметаллические изделия (1,2%), на продтовары приходится 0,4% японского экспорта.

В товарной структуре экспорта существенные изменения произошли в основном по группам товаров, связанных с ИТ. Наиболее заметный рост отмечен именно по номенклатуре отдельных товаров машинотех. группы, за счет вывоза в страны

Азии электронных компонентов (включая микрочипы и оптические устройства для научных исследований). Четыре экспортные статьи – телевизоры, полупроводники, видеомагнитофоны и научно-оптические устройства – продемонстрировали в 2000г. рост на 26,3%, 22,8%, 18,8% и 17,2%. Сократился экспорт видеокамер (25,2%) и радиоприемников (17,3%).

В целом для японского экспорта конца 90гг. характерна тенденция постепенного **возрастания в экспортной продукции доли стоимости, добавленной обработкой**. Если проследить, как изменялся японский экспорт на протяжении 60-99гг., взяв в качестве основных параметров индексы стоимостного экспорта и физ. объема (база – 1995г.), то выяснится, что за 60-80гг. индекс стоимостного экспорта увеличился с 18,5 до 51,7 пунктов, т.е. в 3 раза, в то время как индекс физ. объема вырос с 4,9 до 56,7 пунктов, т.е. в 12 раз.

В 1980-95гг., когда обменный курс иены стал возрастать, как стоимостный экспорт (в долларовом исчислении), так и его физ. объем выросли в 2 раза, т.е. расширение экспорта в этот период происходило не за счет преимущественно количественных факторов, как это имело место в 60-70гг. Это указывает на принципиально качественные трансформации самой структуры японского экспорта, повышение доли добавленной стоимости в результате более глубокой обработки продукции. Экспорт японских автомобилей в США в 1991-98гг. сократился с 1770 тыс. до 1270 тыс. штук, но стоимостные объемы данной экспортной группы не изменились. Аналогичная тенденция просматривается и в экспорте полупроводников.

Переход к качественной (стоимостной) модели экспорта отчасти можно объяснить стремлением японских экспортеров застраховать себя от повышающегося курса иены. Так, в 60-70гг. в рамках системы фиксированного обменного курса в практике мировой торговли зачастую игнорировались колебания курсов отдельных валют, уровень цен был стабильным, поэтому японский экспорт рос за счет наращивания количественных объемов. Однако, начиная с 70гг., с вхождением в эпоху плавающих валютных курсов, японские экспортеры столкнулись с проблемой снижения ценовой конкурентоспособности своих товаров под влиянием роста курса иены по отношению к ам. доллару, роста цен на энергоносители и целого ряда других причин.

В 90гг. ряд товаров прочно занял позиции в экспорте и прежняя постоянная смена товаролидеров, столь характерная для 60-80гг., изжила себя. Наиболее крупными по стоимости статьями экспорта стали: автомобили, электроника, оргтехника (компьютеры и т.д.), автозапчасти, научно-оптические приборы. В основе высокого экспортного рейтинга этих товаров лежит высокая доля добавленной стоимости как следствие повышения их функциональности как товаров более глубокой степени обработки. Заметное влияние оказывают прямые инвестиции, когда расширение производства за рубежом приводит к увеличению числа торг. операций в рамках одной и той же фирмы (рост капвложений и экспорта запчастей).

Импорт Я. в 2000г. увеличился на 16,1%, составил 40,9 трлн. иен. В долларовом выражении рост составил 23,5% до 381 млрд. долл.



Доля США в общем объеме японского импорта сократилась с 21,6% в 1999г. до 19% в 2000г. Доля стран ЕС уменьшилась соответственно с 13,8% до 12,3%, а доля стран Азии (Азия и Бл.Восток) выросла с 49,4% до 54,6%. Доля России осталась практически неизменной – 1,2%.

В число основных торг. партнеров по импорту входят США, КНР (14,5%), Южная Корея (5,4%), Тайвань (4,7%), Индонезия (4,3%).

Основными статьями японского импорта являются готовая продукция (доля в импорте – 61,2%), мин. топливо – 20,3%, продовары – 12,1%, сырьевые товары – 6,5%. По японской классификации, к группе товаров готовой (обработанной) продукции, помимо машин и оборудования, относят также хим. товары, изделия из металлов и неметаллического сырья.

Среди статей импорта, продемонстрировавших наибольший рост в 2000г., можно выделить группу «мин. топливо» (47,3%); в т.ч. сырую нефть (58,5%) и нефтепродукты (45,3%); группу «готовой продукции» (13,7%); в т.ч. полупроводники (39,6%), офисное оборудование (28,5%), аудио и видео аппаратуру (22,8%). Доля импорта готовой продукции в общем объеме японского импорта снизилась до 61,2% в сравнении с рекордно высоким показателем 1999г. – 62,5% в связи с ростом цен на нефть. Сократился импорт самолетов (на 29,1%), угля (на 5,9%), пшеницы (на 9,1%).

Для внешней торговли Я. характерным является сохранение в течение длит. времени положит. сальдо внешнеторг. баланса. Оно может резко сокращаться (в 1996г. – на 33%), или резко возрастать (на 48% в 1997г.), однако неизменно остается положительным. Несмотря на меньшую степень зависимости страны от внешней торговли в сравнении с другими развитыми странами, именно перманентное положит. сальдо является одним из важнейших источников постоянного притока в страну валютных поступлений.

В 2000г. положит. сальдо внешнеторг. баланса страны сократилось на 12,7% в меновом выражении и на 6,9% в долларовом, составив 10,7 трлн. иен или 100 млрд. долл. Уменьшение активного торг. сальдо связано с постепенным выходом экономики из рецессии и усилением в первые три квартала позиций иены. Серьезное влияние на сокращение положит. сальдо оказывали также мировые цены на нефть. Среднегодовая стоимость сырой нефти в 2000г. составила 29 долл. за 1 бар., что на 16,9 долл. выше прошлогоднего показателя.

Среди других факторов, повлиявших на сокращение положит. сальдо внешнеторг. баланса в 2000г., можно назвать рост импорта готовой продукции. Несмотря на продолжавшуюся в течение последних нескольких лет стагнацию внутреннего спроса, импорт обработанной продукции, особенно электронной, продолжает расти. Большая ее часть производится на японских заводах в Азии (Малайзии, Китае, Сингапуре, Филиппинах), куда до середины 90гг. японские компании инвестировали значит. суммы в виде ПИИ. Понимание огромного скрытого потенциала роста этой группы стран удержало японские фирмы от репатриации капитала после разразившегося в 1997г. в странах ЮВА фин. кризиса. Продолжался рост импорта текстильной продукции, который вырос на 26% в 2000г., в т.ч. за счет импорта из Китая более чем на 80%.

Значение для сокращения торг. баланса имели весьма ограниченные темпы роста экспорта машин и оборудования. Японские производители автомобилей стремятся удержаться в своей нише на зарубежных рынках не путем наращивания вывоза автомобилей из Я., а за счет расширения местного производства. **Японские экспортеры стали концентрироваться на ключевых автомобильных компонентах**, а не на конечной продукции.

Основными составляющими снижения активного сальдо стали сокращение экспорта в страны Зап. Европы и неуклонное наращивание импорта из азиатских стран. Экспортная активность в отношении стран ЕС в 2000г. продолжала снижаться под влиянием заметного понижения курса евро, что привело к падению конкурентоспособности японских товаров на рынках этих стран и, напротив, усилению конкурентоспособности европейских товаров на японском рынке и нашло отражение в показателях экспорта и импорта. В результате, положит. сальдо внешнеторг. баланса Я. в торговле со странами ЕС сократилось на 5,8%, составив 3,39 трлн. иен. Увеличилось положит. сальдо внешнеторг. баланса и в торговле с США на 8,9%, составив 7,58 трлн. иен.

Положит. сальдо внешнеторг. баланса будет продолжать сокращаться и в 2001г. и, вероятно, дойдет до отметки в 10 трлн. иен. Уменьшение активного сальдо позволит ослабить остроту внешнеторг. трений и разногласий с внешнеторг. партнерами, где это сальдо велико.

Среди основных торг. партнеров в 2000г. заметно выделяется азиатский регион, чья доля во внешнеторг. обороте существенно выросла после того, как страны этого региона частично преодолели последствия эконо. кризиса. Как экспорт, так и импорт из стран Азии увеличились за год на 20% по сравнению с предыдущим годом. В 2000г. доля этих стран в общем объеме японского экспорта (по стоимости) составила 41,2%, в импорте – 41,6%. Высокий удельный вес этих стран в японском импорте объясняется тем, что по мере повышения курса иены японские предприятия старались закупать как можно больше сырья, деталей и готовой продукции в своих филиалах в Азии. Тот факт, что Я. активно включилась в поиск средств для заключения соглашений о свободной торговле с Ю.Кореей и Сингапуром, подтверждает возможность дальнейшего усиления внешнеторг. взаимозависимости между Я. и Азией.

В 2000г. внешнеторг. оборот с КНР увеличился на 29,5%, составив 85,7 млрд. долл. Основными составляющими роста импорта стало увеличение ввоза текстильной продукции (на 27,3%) и оргтехники (на 77,6%) до 55,3 млрд. долл. Экспорт в Китай увеличился на 31,1% до 30,4 млрд. долл. за счет увеличения спроса на китайском рынке на мобильные телефоны и компьютеры. Торговля с Китаем сведена с самым большим по сравнению с другими странами мира дефицитом в 24,8 млрд. долл. В этот период дефицит внешнеторг. баланса в торговле со всеми странами Бл. Востока составил 39,7 млрд. долл.

## ВЭД

**Регулирование внешней торговли.** Вступив в 1955г. в ГАТТ, а затем став членом ВТО со дня учреждения этой организации (1.01.95г.), Я. в результате поэтапной и длительной по времени ли-

берализации внешней торговли, сопровождавшейся трудными переговорами и «предупреждениями» со стороны основных торг. партнеров привела свой торг. режим в соответствие с нормами ВТО.

Одним из последних мероприятий в этом направлении была практическая реализация Я. поддержанного большинством стран-членов ВТО и сделанного в дек. 1999г. предложения ЕС о принятии мер по беспошлинному и безквотному доступу на их рынки всех товаров происхождения из наименее развитых стран (НРС). В 2000г. Я. в целях облегчения доступа на свой рынок промтоваров, производимых в НРС, приняла решение об отмене с 1 апр. 2001г. в рамках нац. Обобщенной системы преференций (ОСП) квот и тамож. пошлин в отношении еще 350 товаров, включая текстиль и одежду, происходящих из НРС, и об увеличении списка НРС – пользователей схемой преференций Я. – еще на 6 стран (Замбия, ДР Конго, Кирибати, Тувалу Комоз и Джибути).

Я. продолжает прерываться протекционистской внешнеэкон. политики, что вызывает постоянное недовольство со стороны ее основных торг. партнеров и, в первую очередь, США и ЕС. Именно «традиционный» нажим с их стороны, в т.ч. и с использованием существующего в ВТО механизма рассмотрения торг. споров, является действенным рычагом, понуждающим Я. достаточно регулярно осуществлять шаги как в области либерализации торговли товарами и услугами, так и в области доступа на ее фин. рынок иноинвесторов. По состоянию на конец 2000г. в рамках существующих в ВТО процедур в различной степени рассмотрения находились 4 дела (3 дела – на стадии консультаций, а по 1 делу уже создан апелляционный орган) по жалобам партнеров Я. по ВТО на сохраняющиеся, по их мнению, в ряде случаев несоответствия принятых на себя Я. в рамках этой организации обязательств и фактическому состоянию дел. 2 дела инициированы США (по мерам, затрагивающим японскую распределительную систему, и по мерам, препятствующим ввозу в Я. с/х продукции), а 2 дела инициированы ЕС (по вопросу препятствий при ввозе в Я. свинины и по вопросу тарифных квот на изделия из кожи и субсидирования кожевенной отрасли).

Одной из ведущих тенденций развития экономики Я. является растущая степень ее интернационализации. В области регулирования внешнеэконом. связей этот процесс управляется значит. числом нормативных актов, много раз изменявшихся на протяжении последних десятилетий как в зависимости от необходимости решения стоящих перед страной задач, так и от необходимости реализации принятых страной обязательств в рамках межд. договоров (ВТО, МВФ, АТЭС и др.).

Японская система регулирования ВЭД в принципе аналогична существующим в других развитых странах, однако имеет и ряд особенностей.

Законодательство Я., регулирующее экспортно-импортные операции, базируется на законе «О валютном обмене и внешней торговле» (№228 от 1.12.49г.). Закон был принят в 1949г. и до апр. 1997г. назывался законом «О контроле над валютным обменом и внешней торговлей». Он претерпел большие изменения, особенно в части основополагающих принципов и целей. Наиболее принципиальные и фундаментальные изменения были

внесены в закон в апр. 1997г. (вступили в силу с 1 апр. 1998г.), когда в целях либерализации осуществления межд. сделок до уровня соответствующего мировым стандартам было решено отменить в принципе: (1) систему разрешений и предварит. уведомлений о сделках с капиталом, (2) систему уполномоченных работать в сфере валютного обращения банков и (3) систему обмена нац. валюты на иностр. (ликвидирован институт так называемых уполномоченных банков).

Составной частью правовой системы Я., в т.ч. и регулирующей правоотношения в сфере ВЭД, являются и межд. договоры, участницей которых является Я. и которые всегда имеют приоритет перед внутр. законодательными актами и нормативными документами (в частности: Конвенция о межд. торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения от 3 марта 1973г.; Венская конвенция об охране озонового слоя 1985г. и Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой, 1987г.; системы межд. режимов экспортного контроля).

а) Тарифное регулирование. Основными законодат. актами являются: Закон «О таможен» (№61 от 1954г. в редакции 1998г.); Закон «О тамож. тарифах» (№54 от 1910г. в редакции 1998г.); Закон «О временных тарифных мерах в области применения тамож. тарифов» (№36 от 1960г. в редакции 1998г.).

Закон «О таможен» регулирует общие адм. и процедурные тамож. вопросы. Закон «О тамож. тарифах», приложениями к которому являются «Сборник тамож. тарифов» и «Краткий справочник по ставкам тамож. сборов», в своих главных положениях устанавливает процедуры применения тамож. тарифов и определения стоимости товара, на базе которой определяется размер пошлины, а также решает вопросы снижения ставок тамож. пошлин, освобождения от их уплаты и возврата уже оплаченных тамож. пошлин, устанавливает процедуры применения антидемпинговых и других специфических тамож. тарифов, определяет товары, запрещенные к ввозу, а также состав и функции Совета по тамож. тарифам.

Закон «О временных мерах в области применения тамож. тарифов» устанавливает исключения из закона «О тамож. тарифах» в отношении тамож. тарифов, снижения ставок тамож. пошлин, освобождения от их уплаты и возврата оплаченных тамож. пошлин, связанные с краткосрочными изменениями состояния промышленности и экономики.

В тех случаях, когда Я. подписываются межд. соглашения, устанавливающие тарифные ставки, последние всегда имеют приоритет перед ставками, определенными в законе «О тамож. тарифах» и других законодат. актах. Типичным и единственным примером этого принципа является приоритетное применение ставок, согласованных Я. в рамках Ген. соглашения о тарифах и торговле (с 1 янв. 1995г. – одно из 12 подразделений ВТО).

В отличие от России, в Я. ставки ввозных и вывозных тамож. пошлин утверждаются парламентом страны, который принимает соответствующие решения в форме закона. Еще одно отличие состоит в том, что в Я. отсутствуют вывозные (экспортные) тамож. пошлины.

В 2000г. на законодат. уровне было одобрено введение упрощенной процедуры декларирова-

ния, которая дала возможность импортерам, получившим спец. разрешение Ген. директора соответствующей региональной таможни, растаможивать указанные в разрешении ввозимые ими на постоянной основе импортные товары (импорт которых осуществлялся не менее 24 раз за последний год) до внесения полагающихся тамож. платежей в депозит соответствующих таможен при условии, что импортер гарантирует выполнение требований тамож. законодательства.

Характерно использование тамож. службы не только для фискальных целей, но и для контроля за осуществлением экспортных и импортных ограничений и запретов, а также гос. регулирования внутреннего рынка и обеспечения выполнения сан.-вет. требований, а по ряду пром. товаров и требований по их безопасности.

В соответствии с принятой 1 авг. 1971г. Я. Обобщенной схемой преференций (ОСП), товары, ввозимые из развивающихся стран и регионов до 31 марта 2001г. (ст.8-2 Закона «О временных тарифных мерах в области применения тамож. тарифов»), облагаются пошлиной по более низкой ставке, чем товары, ввозимые из развитых стран. Целью такого снижения ставок является активизация экспортно-импортной торговли с развивающимися странами для ускорения их индустриализации. При такой системе к определенным товарам из стран установленного списка применяются более низкие тарифные ставки (ниже ставок, чем для стран, имеющих РНБ в торговле).

С 1 апр. 2000г. вступило в силу правило, согласно которому, если экономика той или иной страны, включенной в ОСП, классифицируется как высокодоходная в трех последовательных изданиях Атласа ВБ (World Bank Atlas), то эта страна подлежит исключению из списка стран, пользующихся японской ОСП. Если в последующем экономика этой страны не классифицируется этим же изданием как высокодоходная в течение трех последовательных лет, она снова может быть включена в список стран-пользователей ОСП при наличии соответствующей просьбы с ее стороны.

Для того чтобы было выдано разрешение на ввоз по преференциальному тарифу того или иного товара, должны быть выполнены определенные условия и при тамож. очистке должны быть представлены все необходимые документы.

Право на режим преференциальных тарифов имеют 154 страны и территории, в т.ч. так называемые наименее развитые страны. В принципе применение преференциальных тарифов возможно только к нижеуказанным товарам, импортируемым из этих стран.

– Продукты сельского хозяйства и рыболовного промысла (группы 1-24 по классификации Тамож. тарифа). Преференциальные тарифы применяются к ряду товаров по 77 позициям с 4-значными кодами Тамож. тарифа, при этом, снижение ставок предусматривается на 10-100% от уровня ставок для стран с РНБ.

– Пром. и сырьевые товары (группы 25-97 по классификации Тамож. тарифа). Преференциальные тарифы применяются для всех этих товаров, кроме освобожденных от уплаты тамож. пошлины, и ряда особых исключений (включая сырую нефть, меха, текстиль и обувь). По преференциальному тарифу товары либо полностью освобождаются от уплаты пошлины, либо ставка снижает-

ся до 50% от уровня ставок для стран с РНБ. Все такие товары, импортируемые из наименее развитых стран, полностью освобождаются от уплаты тамож. пошлины.

б) Нетарифное регулирование ВЭД. Основными нормативными актами являются: закон «Об экспортно-импортных сделках» (№299 от 1952г.); закон «О чрезвычайных мерах содействия импорту и привлечению иностранных инвестиций» (1992г.); постановление кабинета «О контроле за экспортной торговлей» (№378 от 1949г.); постановление кабинета «О контроле за импортной торговлей» (№414 от 1949г.); распоряжение кабинета «О прямых внутр. инвестициях» (№261 от 1980г.); Распоряжение министерства внешней торговли и промышленности (с 6 янв. 2001г. преобразовано в министерство экономики, торговли и промышленности, МЭТП) «О контроле за экспортным регулированием» (№64 от 1949г.); Распоряжение МВТП «Об осуществлении невидимых торг. сделок, относящихся к внешней торговле» (№64 от 1980г.). С даты принятия этих актов в них неоднократно вносились как изменения, так и дополнения, в т.ч. и с целью обеспечения выполнения Я. принятых на себя межд. обязательств в части экспортного контроля за вывозом из страны контролируемых товаров и технологий – Режим контроля за ракетной технологией (MTCR), Группа ядерных поставщиков (NSG), Вассенаарские договоренности (WA), Комитет Пантера (ZC), Австралийская группа (AG), Конвенция о запрещении разработки, производства, накопления и применения хим. оружия и о его уничтожении (CWC).

К этой же сфере регулирования следует отнести и такие законы, как: «О запрете частных монополий и обеспечении справедливой торговли», «О защите растений», «О табачной индустрии» (№68 от 1984г.), «О контроле за соблюдением правил владения огнестрельным и холодным оружием», «О сан. контроле продовольствия» (№233 от 1947г.), «О пром. стандартизации» (№185 от 1949г.), «О контроле за производством и использованием взрывчатых веществ» (№149 от 1950г.), «О стандартизации и обеспечении надлежащей маркировки продукции сельского хозяйства и лесоводства» (№175 от 1950г.), «О контроле за производством и использованием ядовитых и токсичных веществ» (№303 от 1950г.), «Об автотранспортных средствах» (№185 от 1951г.), «Об улучшении здоровья» (№248 от 1954г.), «О фарм. продукции и связанной с ней деятельности» (№145 от 1960г.), «О контроле качества электрических приборов и электропроводных материалов» (№234 от 1961г.), «Об обозначении качества бытовых приборов» (№104 от 1962г.), «Об адм. расследовании жалоб» (№160 от 1962г.), «О надлежащем приобретении и безопасном использовании сжиженного природного газа» (№149 от 1967г.), основной закон «О защите интересов потребителей» (1968г.), «О безопасности потребов» (№31 от 1973г.), «О контроле за содержанием в произведенных в стране товарах домашнего обихода вредных веществ» (№112 от 1973г.) и др.

Подвляющая часть японского экспорта осуществляется свободно. Только при экспорте определенных товаров и в определенные страны и регионы необходимо разрешение (лицензия) МЭТП. Группы таких товаров: 1) стратегические товары; 2) материалы и оборудование для произ-

водства ракет; 3) материалы и оборудование для производства хим. оружия; 4) оружие и вооружение.

Система контроля за экспортом, компетенция гос. органов, осуществляющих этот контроль и ответственность за его нарушение, установлены вышеуказанным Законом №228 (ст.ст. 47-49, 51, 53, 54, 69/6, 70). Закон устанавливает в качестве базового принцип свободного экспорта, допуская лишь минимальные ограничения, как исключения из общего правила. Согласно Закону ограничения допускаются в отношении конкретных видов товаров, вывозящихся в определенные страны, установленные Постановлением кабинета, поскольку и то и другое считаются помехой для поддержания межд. мира и безопасности. В части странового ограничения экспорта подлежащих лицензированию товаров. Закон предоставляет МЭТП право, если оно посчитает это необходимым, самостоятельно устанавливать требования получения лицензий на экспорт лицензируемых товаров в страны, не включенные в список, утвержденный кабинетом министров.

В соответствии со ст.1 Постановления №378, развивающего отдельные статьи Закона №228 и, в частности, ст.48, уполномочивающую кабинет министров установить порядок выдачи МЭТП экспортных лицензий в отношении отдельных товаров как по номенклатуре, так и по характеру поставки, стране назначения и другим обстоятельствам, любое лицо, желающее экспортировать товары, включенные в приложение №1 к Постановлению (куда включены и такие товары и технологии как: оружие и его компоненты; товары, относящиеся к ОМУ; товары и технологии двойного применения, имеющие отношение к обычным вооружениям) и которые предназначаются для экспорта в страны, указанные в этом же приложении, обязано получить экспортную лицензию от МЭТП. Экспорт собственно оружия практически невозможен, что обусловлено положениями ст. 9 Конституции Я., закрепившей отказ страны от войны, создания ВС и, как следствие этого, от перевооружения. Постановление предоставляет МЭТП право обуславливать выдачу экспортных лицензий выполнением доп. условий, однако, при этом специально оговорено, что эти условия должны быть минимально необходимыми для эффективного осуществления мероприятий, связанных с решением лицензионных вопросов.

В Я. отсутствует система лицензирования японских компаний, занимающихся ВЭД с товарами и технологиями «двойного применения». Практически любой хоз. субъект при выполнении существующих в стране экспортных/импортных процедур, регулирующих вопросы межд. торговли этими видами товаров и технологий, может осуществлять их экспорт или импорт.

Для получения экспортной лицензии японский экспортер во всех случаях должен подать непосредственно в МЭТП либо в одно из 9 его региональных бюро заполненный бланк заявки по установленной форме с приложением к ней тех. определения товара и копии контракта.

Для выяснения возникающих в ходе рассмотрения заявки вопросов могут быть дополнительно затребованы такие материалы (в оригиналах или копиях) как: подтверждение продажи; заказ покупателя; данные, характеризующие товары, в отно-

шении которых запрашивается лицензия (например, офиц. результаты хим. анализов, заверенные подписью офиц. представителя заявителя и представителя нейтральной компетентной организации, производившей проверку товара); ежегодные отчеты и другая публичная информация. Внутриведомственные критерии, которыми пользуется МЭТП при решении вопроса о выдаче или отказе в выдаче экспортной лицензии, носят закрытый характер.

В случае положит. решения вопроса о выдаче лицензии на экспорт «менее чувствительных» товаров/технологий в страны-члены соответствующего межд. режима экспортеру может быть выдана Ген. экспортная лицензия, во всех остальных случаях выдается только Разовая (индивидуальная) экспортная лицензия. При выдаче лицензии в ее текст МЭТП может внести обязательные для экспортера условия ее действия, как, например, предоставление в МЭТП экспортером в установленный срок импортного сертификата (I/C) и/или сертификата доставки (D/V), выданных компетентными гос. органами страны импорта. Срок действия лицензии, как правило, составляет 3 мес. с даты ее выдачи. Вместе с тем, МЭТП предоставлено право устанавливать и другие сроки действия лицензии, а также продлевать срок ранее выданных лицензий, при условии, что экспортер обратился за продлением срока действия лицензии до истечения ранее установленного срока ее действия.

Требования указанного выше Закона №228 являются обязательными для всех лиц, занимающихся экспортными операциями, которые в случае его нарушения могут быть подвергнуты как адм., так и уголовному наказанию. В случае экспорта лицензируемого товара или технологии без получения экспортной лицензии, уличенное в этом лицо может быть подвергнуто штрафу в 2 млн. иен или осуждено к лишению свободы на срок до 5 лет либо то и другое (в случае, когда пятикратная стоимость такого товара превышает 2 млн. иен, штраф не должен превышать его пятикратную стоимость). Кроме того, МЭТП может запретить таким лицам заниматься экспортными операциями на срок до трех лет.

Следуя договоренностям, достигнутым участниками таких систем межд. режимов экспортного контроля как WA, NSG, MTCR и CWC, Я. 23 июня 2000г. объявила о внесении соответствующих изменений в систему своего нац. режима экспортного контроля, которые вступили в силу с 23.06.2000г. (WA) и 7.07.2000г. (NSG, MTCR, CWC). С 23.06.2000г., не требуется экспортная лицензия на экспорт: компьютеров с совокупной теоретической производительностью (СТП) до 6500 теоретических операций в секунду (Мтопс) включительно (ранее – до 2000 Мтопс), микропроцессоров с СТП до 3500 Мтопс включительно (ранее – до 260 Мтопс), архитектуры микропроцессоров и производственных технологий с СТП до 530 Мтопс включительно (ранее – до 260 Мтопс). По части операционных систем (ОС) для высокопроизводительных компьютеров, для экспорта ОС с порогом быстродействия, превышающим 10000 Мтопс в любую страну (кроме Ирана, Ирака, КНДР и Ливии), вместо индивидуальной экспортной лицензии достаточно получить генеральную (General Bulk) экспортную лицензию.

подавляющее большинство товаров, импортируемых в Я., не подлежит ни квотированию, ни другим количественным ограничениям. Но поскольку ввоз товаров оказывает и прямое и косвенное влияние на состояние экономики страны, Я. на законодательном уровне предусматривает ряд мер, предоставляющих ей возможность в той или иной степени контролировать и регулировать импорт. В отношении импорта ряда товаров существуют количественные ограничения (квоты), а для некоторых случаев установлен разрешительный порядок импорта.

Законодательство запрещает ввоз в страну: наркотиков и средств для их употребления, психотропных веществ (без разрешения минздрава); фальшивых ценных бумаг и денежных знаков; книг, журналов, рисунков и гравюр, имеющих аморальное содержание; печатной продукции и прочих материалов, подрывающих обществ. порядок и мораль; товаров, наносящих ущерб ИС (нарушающих патентные и авторские права, права на дизайн и товарный знак/торг. марку); некоторых животных, растений и изделий из них, для которых существует угроза их уничтожения, если импорт осуществляется в коммерческих целях (запрет на ввоз которых устанавливается законами «О предотвращении инфекционных заболеваний домашнего скота» и «О карантине растений»).

## Таможня

По данным Японской тарифной ассоциации, средний уровень ставок тамож. тарифа Я. в последние годы является одним из самых низких в мире. Следуя решениям Уругвайского раунда ГАТТ, импортные пошлины на многие с/х товары были уменьшены. Пошлины на такие важные виды продукции, как автомашины, автозапчасти, ПО, компьютеры, пром. (включая станочное) оборудование, равняются нулю.

В 2000г. нулевая ставка тамож. пошлины была установлена на нерафинированный сахар (до отмены пошлина взималась по ставке 10 иен за 1 кг.) и редкоземельные металлы (до отмены пошлина взималась по ставке 3,9%), а тамож. пошлина на рафинированный сахар уменьшена с 28,5 до 2,5 иен за 1 кг.).

С 1 апр. 2001г. около 99% (против 94%, по состоянию на 31 дек. 2000г.) пром. продуктов (включенных в главу 25 Тамож. тарифа Я. и выше по 9-значной тарифной шкале), включая весь текстиль и одежду, происходящих из 48 НРС (против 42 по состоянию на 31 дек. 2000г.), будут ввозиться в Я. без пошлин, и на них не будут устанавливаться импортные квоты.

Тамож. законодательство Я. включает следующие виды тамож. тарифов.

**Базовые тарифы.** Являются основным тарифом, применяемым к каждой категории на долгосрочной основе, если обстоятельства не требуют внесения каких-либо поправок. Базовые тарифы практического применения почти не имеют, поскольку в соответствии с законом «О временных мерах в области применения тамож. тарифов», как правило, ежегодно или по мере необходимости, устанавливаются временные тарифы, которые и применяются в случае их расхождения с базовыми.

**Временные тарифы.** Применяются вместо базовых тарифов в течение оговоренного периода

времени, когда возникает такая необходимость. В тех случаях, когда для одного и того же товара определены как базовый, так и временный тариф, последний всегда имеет приоритет. До 31 марта 2000г. такой тариф применялся с 164 товаров, а с 1 апр. 2000г. по 1 апр. 2001г. его применение законодательно уменьшено до 155 товаров.

**Чрезвычайные тарифы.** Могут вводиться в случае неожиданного роста импорта данного товара в Я. вследствие резкого падения цены на этот товар в стране его производства или вследствие изменения условий, которые нельзя было предвидеть, и тем самым внутр. производителям этого или аналогичного товара наносится серьезный ущерб или возникает угроза такого ущерба. Максимальный размер этого тарифа равен разнице между стоимостью импортируемого товара и надлежащей оптовой ценой такого же или аналогичного товара, продаваемого внутр. производителями, минус ставка обычного тарифа.

**Преференциальные тарифы.** Базовые и временные тарифы (за исключением особых сниженных тарифов) применяются одинаково к товарам, импортируемым из всех стран. Преференциальные же тарифные ставки установлены для товаров, ввозимых из развивающихся стран в рамках классификации ЮНКТАД (размер тарифов устанавливаются странами самостоятельно, поскольку ЮНКТАД конкретных ставок не устанавливает).

**Особые преференциальные тарифы.** Я. применяет их к товарам, ввезенным из наименее развитых стран (НРС), на которые распространяется режим преференциальных тарифов. При использовании особых преференциальных тарифов импорт большинства товаров из НРС освобождается от тамож. пошлин, а также ограничений, связанных с применением предельных квот.

**Тарифы ВТО.** Называемые также «договорными» (конвенциональными), предусматривают снижение тарифа на ряд категорий товаров в силу межд. договоренностей. Страны, имеющие право на такие тарифы, пользуются в Я. режимом наибольшего благоприятствования.

Тарифы ВТО имеют приоритет перед базовыми и временными тарифами (если только тарифы ВТО не окажутся более высокими, чем базовые и временные тарифы).

Я. не является участником никаких других межд. соглашений по тарифам, кроме ГАТТ/ВТО. Но она заключила с рядом стран, в т.ч. и с Россией, двусторонние соглашения, по которым эти страны получают статус РНБ, в связи с чем к товарам, ввозимым из этих стран, также применяются тарифы ВТО.

**Льготные тарифы.** Режим применения льготных импортных тарифов по особым постановлениям Кабинета министров может предоставляться странам, с которыми Я. не имеет соответствующих офиц. соглашений. На практике льготные тарифы равны тарифам ВТО. Вместе с тем минфин Я. правомочен «отозвать» тарифные льготы, предоставленные на основе межправит. переговоров, и восстановить прежний уровень тамож. тарифов.

**Особые тарифы.** Включают в себя компенсационные, антидемпинговые и чрезвычайные тарифы (ст.7-9 Закона «О тамож. тарифах», соответственно).

Ст.7 Закона, редакция которой в связи со статьями 6 и 16 ГАТТ первоначально претерпела изме-

нение в 1980г., а затем и в 1994г., предусматривает возможность установления компенсационных («карательных») тарифов в качестве ответных мер в отношении товаров, импортируемых из какой-либо страны, если эта страна применяет дискриминационные меры в отношении японского экспорта или японских судов и самолетов. Максимальный размер такого тарифа равен стоимости импортируемого товара.

Что касается применения антидемпинговых процедур и тарифов, то редакция ст.8 Закона «О тамож. тарифах» в тот же период времени, что и редакция ст.7 Закона (т.е. в 1980г. и 1994г.) была приведена в соответствие с положениями ст.6 ГАТТ, а также с положениями Межд. антидемпингового кодекса, участницей которого Я. является с 1980г.

На практике Тамож. тариф Я., в основу которого положена Гармонизированная система описания и кодирования товаров, содержит только четыре колонки тарифов: общие, ВТО, преференциальные, временные.

Тамож. законодательству Я. известны следующие виды тамож. ставок: адвалорные (4119 товаров/56,4%)\*; специфические (100 товаров/1,4%)\*; смешанные (246 товаров/3,6%)\*\*; дифференциальные (16 товаров/0,2%)\*; скользящие (15 товаров/0,2%); сезонные (6 товаров/0,1%); системы тарифных квот (141 товар/1,9%)\*); особые (-)\* /компенсационные, антидемпинговые и чрезвычайные ставки/. \* По данным офиц. японской статистики за 1999 ф.г. (с 1 апр. 1999г. по 30 марта 2000г.) без учета товаров, освобожденных от тамож. пошлин (2580 товаров/35,3%) и импортируемых государством товаров, в отношении которых в стране установлена гос. монополия (78 товаров/1,1%). \*\* Из двух видов смешанных ставок (избирательные ставки и комплексные ставки) к указанным 246 товарам применяются избирательные ставки.

Адвалорные ставки. Стоимость импорта определяется на основе цены СИФ ввозимого товара, т.е. на основе цены товара, используемой при его продаже обычными оптовыми партиями в ходе обычной торговли в стране-экспортере на момент экспорта плюс фрахт, страхование и другие расходы, связанные с транспортировкой товара, облагаются адвалорными ставками.

Специфические ставки. Базой для определения размера пошлины служит физ. объем товара (количество единиц, геометрический объем, вес и т.д.). Размер пошлины на такие товары не зависит от цены на сами товары. По специфическим ставкам облагаются вино и растит. масло.

Смешанные ставки. Представляют собой комбинацию адвалорных и специфических ставок. Существует два типа смешанных ставок: адвалорно-специфические избирательные ставки (избирательные ставки) и адвалорно-специфические комплексные ставки (комплексные ставки).

В случае избирательных ставок для каждого товара определяется размер как адвалорной, так и специфической ставки, а оплата производится по более высокой (а в некоторых случаях по более низкой) из них. Избирательные ставки применяются к таким товарам, как шерстяные ткани.

В случае комплексных ставок одновременно используются адвалорная и специфическая ставки. В связи с тем, что размер специфической став-

ки, как правило, уменьшается с ростом цены на импортируемые товары, на товар дополнительно налагается адвалорная ставка, целью применения которой является защита нац. промышленности. Комплексные пошлины не применяются ни к одной из категорий ввозимых в Я. товаров.

Дифференциальные ставки. Облагается тамож. пошлиной разница между ценой импортируемых товаров и офиц. ценой на эти товары, определяемой гос. органами. Дифференциальные ставки направлены на достижение двойной цели: защиты товаров, производимых внутри страны, и стабилизации цен на рынке. Применение данной системы предотвращает проникновение на японский рынок товаров с ценой ниже установленного уровня. Если же цена на импортируемые товары возрастает, тарифное бремя автоматически облегчается.

Скользкие ставки. Призваны снизить негативное влияние на японских производителей и потребителей значит. колебаний мировых цен на определенные товары (например, лук и медную руду). При использовании скользящих ставок тамож. пошлина взимается, когда цена на импортируемые товары достаточно низка, а при превышении определенного уровня цен товар освобождается от пошлины, т.е. размер ставки изменяется с ростом стоимости товара.

Сезонные ставки. Применяются для пошлин на бананы, апельсины и ряд других товаров.

Тарифные квоты. Товары облагаются пошлиной по первичной тарифной ставке до тех пор, пока объем импорта не достигнет определенной величины, после чего вступает в действие более высокая вторичная ставка. Как правило, тарифные квоты (т.е. количество товара, облагаемого пошлиной по первичной ставке) определяются вычитанием объема внутреннего производства из объема спроса на данный товар внутри страны. Тарифные квоты устанавливаются ежегодно особым постановлением Кабинета министров, тарифные квоты применяются к таким товарам, как сыр, зерно и кожаная обувь.

Поскольку Я. является участницей Тамож. конвенции о порядке ввоза товаров для демонстрации на выставках, ярмарках, конференциях и подобных мероприятиях, принятой в Брюсселе 8.06.61г., Тамож. конвенции о карнете АТА для временного ввоза товаров от 6.12.61г. и Конвенции о временном ввозе от 26.06.90г., временно ввозимые в страну товары, подпадающие под действие указанных конвенций и оформленные согласно установленным в последних требованиям, освобождаются от уплаты тамож. пошлин (если таковые существуют). Вместе с тем выставочные экспонаты и рекламные материалы освобождаются от уплаты тамож. пошлин, только если выставка (ярмарка) проводится на территории спец. установленных для их проведения выставочных бондовых площадках и/или помещениях, а по ее завершению они вывозятся за границу или хранятся на бондовом складе.

*Меры по обеспечению эконом. безопасности.* На экспорт товаров, подпадающих под следующие градации, необходимо одобрение МЭТП: на которые внутренний спрос остается в данный момент напряженным (список таких товаров по мере необходимости объявляется МЭТП); по которым имеет место чрезмерная конкуренция между экспортерами (с целью ее пресечения) или в отноше-

нии которых существуют импортные ограничения в стране-импортере; экспорт которых регламентируется межд. соглашениями; запрещенные к вывозу в данный период времени в определенные страны в качестве санкций ООН (например, в Ирак); в рамках спецсоглашений, например, для поручительской переработки в зарубежных странах.

В целях установления системы самоограничения экспорта в страны, проводящие дискриминацию японских товаров, а также смягчения конкуренции между экспортерами и связанного с ней демпингового снижения экспортных цен законом «Об экспортно-импортных сделках» (№299 от 1952г.) было разрешено (в виде исключения из антимонопольного законодательства) картелирование через заключение между экспортерами и производителями экспортной продукции соглашений по ценам, объемам, качеству, методам торговли и поставок, дизайну, доле на рынке и даже методам ведения переговоров. Принятая в 1953г. поправка к этому закону дала право МЭТП издавать обязательные для аутсайдеров распоряжения о выполнении картельных правил и условий. Сфера применения этого инструмента резко сокращена вследствие решений Уругвайского раунда ГАТТ/ВТО, предусматривающих отмену таких, в частности, «непрозрачных» методов регулирования торг. споров, как добровольные ограничения экспорта с использованием картельных соглашений. Ранее число подобных соглашений в Я. доходило до 200 с участием до 100 компаний в одном соглашении. В 1994г. их число сократилось до 12, а в 2001г. их осталось 7, из которых четыре картеля будут ликвидированы в ближайшее несколько лет.

Одним из факторов, позволяющим большинству японских товаров успешно конкурировать с товарами других стран на мировом рынке, является высокий уровень качества, для достижения которого в Я. был осуществлен ряд орг.-правовых мероприятий. Среди них центр. место занимает закон «О контроле экспортных товаров» (№97 от 2 мая 1957г.), целью которого является поддержка и улучшение через осуществление экспортной инспекции репутации экспортера и содействие тем самым нормальному развитию экспортной торговли. Обязательному контролю подлежат только те экспортируемые товары, перечень которых установлен распоряжением правительства, и которые не могут быть экспортированы без проведения экспортной инспекции, даже если иностр. покупатель считает, что такая инспекция не является необходимой. Наряду с контролем качества экспортируемых товаров осуществляется контроль за качеством упаковки вывозимой из страны продукции; контроль за качеством сырья и вспомогательных материалов, используемых при производстве соответствующей экспортной продукции; и инспекция за соблюдением установленных правил непосредственно в процессе производства таких товаров. Результаты инспекций заносятся в сертификат об экспортном контроле, являющийся неотъемлемой частью экспортной декларации, которая подписывается представителями тамож. органов.

Конкретные перечни таких товаров устанавливаются МЭТП и публикуются в «Официальном вестнике МЭТП».

Существуют следующие виды нетарифных импортных ограничений: предварительное одобрение МЭТП и/или отраслевого министерства; представление спец. документов на стадии тамож. очистки; спец. требования в отношении ряда товаров.

Одобрения МЭТП требуются в случаях: квотируемых товаров; импорта из определяемых МЭТП регионов (по стране происхождения или отгрузки – например, шелковые ткани из Китая, Тайваня и Ю.Кореи); установления иных требований к импорту.

Квотирование устанавливается в отношении нелиберализованных в рамках ГАТТ/ВТО товаров, таких как вооружения и материалы для их производства, наркотические вещества. Я. также жестко квотировала импорт сельхозпродукции, причем квоты по некоторым видам были равны нулю, что означало полный запрет. Однако по результатам Уругвайского раунда ГАТТ/ВТО Я. вынуждена поэтапно отходить от запрета к тарификации импорта этих продуктов.

Система квот применяется для обеспечения выполнения обязательств, вытекающих из межд. многосторонних и двусторонних соглашений и конвенций. Система охватывает, в частности, растения и животных, импортируемых из стран, которые не являются участницами Вашингтонской конвенции, а также межд. соглашений, направленных на ограничение промысла китов и защиту озонового слоя (ограничения на импорт фреонов).

В соответствии с резервацией своих прав на ограничение импорта в рамках ОЭСР Я. квотирует импорт ряда сельхозпродуктов, некоторых видов продукции рыболовства, кожи и изделий из кожи.

Квоты публикуются МЭТП дважды в год (по полугодиям) в форме офиц. «импортных уведомлений».

На отдельные товары при их импорте из определенных стран и регионов необходимо предварит. одобрение МЭТП. Это китовая продукция из стран, не являющихся членами межд. договора по китобойному промыслу; красная рыба и продукция из нее, поставляемая из Китая, Тайваня и Сев. Кореи; рыба, выловленная за пределами японских территориальных вод иностранными судами и переданная в море на японские суда для ее ввоза в Я.; все товары из Ирака; пряжа и ткани из натурального шелка и др.

Требование о получении предварит. подтверждения отраслевого министерства относится к 17 товарам, включенным в спец. список, и который, в частности, включает в себя бобовые семена для выращивания овощей, шелковые коконы и пряжу, морскую капусту и др.

Требование о представлении спец. документации в момент тамож. очистки распространяется на квотируемые и лицензируемые товары (таможне необходимо предъявить соответствующие лицензии, срок действия которых – 4 мес.), а также на ряд специфических товаров. Для тамож. очистки семян опиума необходимо получить сертификат Бюро по контролю за наркотическими веществами, подтверждающий, что эти семена не могут прорасти и давать всходы. Для тамож. очистки растений и животных, охватываемых Вашингтонской конвенцией, требуется экспортное разрешение органа, обеспечивающего соблюдение этой конвенции. Под это требование подпадают также

шелковые ткани и одежда из шелка, импортируемые из определенных регионов и стран, некоторые виды птиц и их яйца и т.д. При импорте кофе и какао также необходимо представить спец. доп. документы, оговоренные соответствующими межд. соглашениями.

Ввоз холодного и огнестрельного оружия возможен только по специальному разрешению, выдаваемому Комиссией по обществ. безопасности. В соответствии с существующим законодательством частным лицам под угрозой уголовного преследования запрещено владеть оружием (кроме охотничьего и спортивного, на владение которыми необходимо получить спец. разрешение /сертификат).

В целях недопущения проникновения в страну контрафактных товаров начальники соответствующих таможен в соответствии со ст. 21(2) закона «О тамож. тарифах» обязаны конфисковать и уничтожать импортируемые товары, наносящие ущерб ИС (нарушающие патентные и авторские права, нрава на дизайн и товарный знак/торг. марку).

Все импортные пром. и прод. товары не только на стадии проведения тамож. очистки, но и после ее завершения подпадают под действие тех же законодат. актов и нормативных документов (устанавливающих стандарты качества и безопасности продукции, требования к маркировке продукции и обеспечения потребителей информацией на японском языке, необходимой для принятия ими обоснованного решения о приобретении того или иного товара), имеющих силу на момент продажи, что и аналогичные товары, произведенные в Я.

В соответствии с поправками к закону «О стандартизации и обеспечении надлежащей маркировки продукции сельского хозяйства и лесоводства» с 1 апр. 2000г. все прод. товары и напитки должны иметь обязат. маркировку (этикетку), содержащую информацию об их качестве, а скоропортящиеся товары должны иметь и маркировку (этикетку), указывающую на место их происхождения. На этикетках с/х товаров слово «натуральный» (organic) можно указывать только в тех случаях, если: (1) при выращивании конкретного товара не использовались более чем в течение трех лет пестициды или хим. удобрения, (2) при выращивании конкретного товара не использовались семена, полученные в результате применения рекомбинатной (гибридной, химерной) – ДНК технологии, (3) вышеуказанные сведения удостоверены независимой третьей стороной. До вступления этих поправок в силу только 55 переработанных прод. товаров обязаны были иметь этикетку с данными, указывающими их ингредиенты и дату окончания срока годности и только 9 скоропортящихся товаров, на которые распространялось требование об указании на соответствующей этикетке места их происхождения.

В связи с введением с 1 апр. 2000г. вышеуказанной системы сертификации, основанной на пересмотренном законе «О стандартизации и обеспечении надлежащей маркировки продукции сельского хозяйства и лесоводства» Министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства 6 марта 2000г. обнародовало графическое изображение знака, удостоверяющего соответствие прод. товаров японским с/х стандартам (JAS) в части отсутствия при их выращивании хим. удобрений или

пестицидов (JAS organic Mark), которым должны маркироваться с/х товары, выращенные без использования хим. удобрений или пестицидов, равно как и выработанные из такого сырья в течение установленного периода времени продукты питания. Данный знак присваивается по результатам проверки (сертификации) таких товаров зарегистрированными независимыми лабораториями.

До 1 апр. 2000г. маркировка органических пищевых продуктов выполнялась в соответствии с рекомендациями, которые не имели никакой юр. силы. С 1 апр. 2001г. все импортеры должны проводить обязательную проверку ввозимых в Я. генетически измененных (GMO) продуктов питания на предмет соответствия этих продуктов и пищевых добавок стандартам, установленным законом «О сан. контроле продуктов питания». С этой же даты импорт, изготовление и продажа неразрешенных пищевых продуктов запрещены. В случае продажи таких продуктов на внутр. рынке они будут изыматься органами минздрава, а виновные подвергнуты наказанию (заклучение сроком до 1г.).

В результате предпринимаемых США в рамках ВТО усилий, Я. с 31 дек. 1999 отменила сопутствующие тестированию требования для восьми товаров (фрукты), без выполнения которых они не могли импортироваться в страну, поскольку являются потенциальными носителями яблоневого плодовой моли. Данная отмена представляет собой реализацию ранее принятых Комиссией по урегулированию споров ВТО (DSB) рекомендаций отнесению системы карантина Я. Я. начала консультации с США (в ответ на просьбу последних) о новых методологиях предупреждения завоза в Я. этого вредителя.

Поскольку Обобщенная система преференций может оказать негативное влияние на ряд отраслей японской промышленности, в ней предусмотрен ряд гибких тарифных мер, которые позволяют быстро реагировать на резкий рост объема импорта. Одной из таких мер является установление верхнего предела объема импорта, облагаемого пошлиной по преференциальному тарифу, в отношении ряда пром. и сырьевых товаров. В рамках этой системы в ситуациях, когда рост объема импорта, облагаемого по преференциальному тарифу, приводит или может привести к ущербу нац. промышленности, режим преференциального тарифа может быть отменен на нужный период времени.

В определенной мере вопросы обеспечения эконом. безопасности и защиты нац. интересов в сфере ВЭД решаются и вступившим в силу в фев. 2000г. законом «О борьбе с оргпреступностью» (далее Закон), положения которого позволили правительству усилить ранее действующую систему представления донесений о подозрительных сделках. Закон уполномочил созданное 1 июля 2000г. **Агентство по контролю за деятельностью фин. институтов**, как самостоят. орган при правительстве, осуществлять сбор и анализ донесений о подозрительных сделках для их изучения на предмет установления признаков правонарушения и в случае установления таковых предписал Агентству передавать такую информацию для расследования выдвинутых против фигурантов обвинений другим гос. органам, привлеченным к исполнению требований этого закона (прокуратура, полиция,



таможня, Комиссия по контролю за ценными бумагами и их обороту), а так же возложил на это Агентство полномочия по обмену при необходимости соответствующей информацией со строго аналогичными с ним по функциям структурами иностр. государств, но только при получении предварит. согласия на это со стороны минюста.

Во исполнение требований вышеуказанного Закона, 30 марта 2000г. спец. постановлением правительства были определены фин. институты и ряд других юр. лиц, обязанных представлять Агентству по контролю за деятельностью фин. институтов (непосредственно или через соответствующих министров или губернаторов префектур) донесения о подозрительных сделках. Такая же обязанность возложена Законом и на министра почт и телекоммуникаций в отношении подозрительных сделок, осуществляемых с использованием подчиненных его министерству почтовых сберкасс.

В целях оказания помощи фин. институтам в части решения вопроса об отнесении той или иной сделки к категории подозрительной созданная в структуре Агентства по контролю за деятельностью фин. институтов Служба фин. разведки Я. (Japan Financial Intelligence Office) разработала «Перечень примеров типичных подозрительных сделок» (Example List of Typical Suspicious Transactions) для каждой из трех групп фин. институтов, а именно: для банков (41 пример), страховых компаний (30 примеров) и компаний, занимающихся ценными бумагами (28 примеров). Наряду с Перечнем в целях унификации документооборота были разработаны и формы донесений для каждой из трех вышеуказанных групп фин. институтов с рекомендациями по их заполнению.

В арсенале работы Службы фин. разведки Я. имеются и такие формы работы, как: проведение регулярных совещаний с Японской ассоциацией банков, представителями других фин. институтов и правоохранит. органов; осуществление мониторинга состояния дел с постановкой в каждом конкретном фин. институте работы по противодействию «отмыванию» денег, полученных преступным путем.

## Льготы

**Н**алоговое регулирование. Для современного этапа развития японской экономики не характерно применение каких-либо спец. мер по стимулированию и поддержке экспорта готовой продукции, которые активно использовались в 50-х-начале 60-х гг. в период послевоенного восстановления экономики.

В Я. нет экспортных налогов, в т.ч. на машины и оборудование. За нижеуказанными исключениями, доходы от экспортных операций облагаются налогами в общем порядке, предусмотренным налоговым законодательством для налогообложения предпринимательской деятельности.

Наряду с этим, экспортные операции (под которыми понимаются: экспорт товаров, межд. грузовые перевозки, межд. телекоммуникационные операции, передача в аренду судов, осуществление ремонта, погрузка, разгрузка, фрахтование иностр. судов, продажа товаров на сумму более 10 тыс. иен иностранцам через магазины беспошлинной торговли) освобождены от уплаты потребного налога в размере 5%. Однако это распространяется

исключительно на собственную продукцию предприятий-экспортеров и не распространяется на товары, получаемые ими от субпоставщиков, а также на те предприятия, которые продают свои готовые изделия компаниям, непосредственно участвующим в экспортных сделках.

Японские экспортеры спиртных напитков, табачных изделий, бензина, нефти и нефтепродуктов также освобождаются от уплаты таких налогов, как: налог на спиртные напитки, потребит. налог на табак, налог на бензин, налог на нефть и нефтепродукты соответственно.

Освобождается от налога часть дохода японской компании, полученного от конкретной сделки с партнером, осуществляющим свою деятельность в развивающихся странах, при продажах патентов, ноу-хау, технологии, техдокументации (7%) или оказания таких услуг, как планирование, консультирование, надзор при сооружении объектов или организации производства, в т.ч. в области сельского хозяйства, рыболовства и лесоводства (12%). В любом случае, однако, такое освобождение не может превышать 25% от общего дохода компании.

Что касается налогообложения японских импортеров, то при декларировании импортируемого товара одновременно с уплатой тамож. пошлины импортер уплачивает вышеуказанный потребный налог в размере 5% от цены CIF товара + тамож. пошлина. Один экземпляр оформленной импортной тамож. декларации (форма С-5020) остается у импортера для ее использования в качестве офиц. документа, свидетельствующего об уплате им как тамож. пошлины, так и потребного налога. Импортер освобождается от уплаты потребительского налога, если его тамож. стоимость не превышает 10 тыс. иен, за исключением изделий из кожи, некоторых видов трикотажных изделий и ряда других товаров. Наряду с уплатой этого налога японские импортеры обязаны уплатить соответствующие налоги на спиртные напитки, табак, бензин, нефть и нефтепродукты.

**Валютное регулирование.** Базисным актом, регулирующим практически все области ВЭД, в т.ч. и движение валют и внешние расчеты по торг. сделкам и инвестициям, является «Закон о валютном обмене и внешней торговле». Наиболее принципиальные и фундаментальные изменения были внесены в Закон в апр. 1997 г., которые вступили в силу с 1 апр. 1998 г. **Было решено отменить в принципе (1) систему разрешений и предварительных уведомлений о сделках с капиталом, (2) систему уполномоченных работать в сфере валютного обращения банков и (3) систему обмена нац. валюты на иностранную.**

В практическом плане эти изменения привели к тому, что с 1 апр. 1998 г.:

– японские банки утратили монополию на осуществление конвертации валюты, в связи с чем любые другие компании, включая крупные магазины и супермаркеты, получили право участвовать в бизнесе, связанном с обменом инвалюты, включая покупку и продажу дорожных чеков;

– банкам, работающим с инвалютой, и обменным пунктам валют не требуется разрешение властей на занятие такой деятельностью. Одновременно с этим ликвидирована система допуска фирм к осуществлению деятельности на рынке ценных бумаг;

– упразднено требование о получении разрешений на получение платежей и осуществление «особых методов платежа», в связи с чем разрешается свободное осуществление межд. расчетов;

– ушла в прошлое система фиксированных курсов обмена валюты, таких как курсы продажи и покупки иновалюты, вместо нее государство будет предпринимать усилия в целях стабилизации обменного курса иновалют при помощи таких действий, как покупка или продажа средств платежа;

– любое лицо, намеревающееся экспортировать или импортировать средства платежа, вместо получения спец. лицензии на это должно сделать предварит. уведомление о деталях сделки, за исключением случаев, указанных в постановлении правительства;

– юр. и физ. лица могут **свободно открывать за границей депозитные счета**, при помощи которых физ. лица имеют право оплачивать в иновалюте свои покупки, осуществляемые через систему почтовых заказов по каталогам, а японские материнские компании вправе осуществлять платежи по контрактам со своими заграничными дочерними компаниями с учетом зачета встречных требований, минуя японские банки;

– приобретение у нерезидентов ценных бумаг, выпущенных нерезидентами, подлежит отражению в счетах для спец. межд. фин. операций (счета для осуществления офшорных межд. операций);

– экспортеры (торг. компании) не обязаны осуществлять конвертацию полученной выручки в иновалюте в иены, а могут рассчитываться с производителями непосредственно иновалютой, а последние могут оплачивать этой валютой свои импортные закупки, т.е. **экспортерам и импортерам предоставлена возможность избежать расходов в виде банковской комиссии за конвертацию иновалюты**;

– без каких-либо ограничений со стороны соответствующих госорганов японские компании могут приобретать акции инобанков или учреждать банки за границей;

– инвесторам не требуется представлять предварительное уведомление о ПИИ в Я. (за исключением случаев осуществления инвестиций в некоторые отрасли промышленности), при этом в последнем случае для компетентных госорганов ограничены основания для рекомендации или требования о необходимости приостановления или изменения инвестором предполагаемых ПИИ;

– для осуществления финделок отпала необходимость как в получении лицензии на их проведение, так и в предварит. уведомлении;

– система предоставления соответствующими юр. лицами последующих отчетов ограничивается представлением следующих отчетов: (1) отчет о платежах; (2) отчет об идентификации банком или другим фин. ин-том; (3) отчет о фин. сделках; (4) отчет о ПИИ в Я.; (5) отчет о соглашениях об импорте технологии; (6) отчет об операциях с иновалютой; (7) отчет по прочим вопросам. При этом в целях создания условий для отказа от предоставления письменных отчетов, соответствующие министры обязаны принять необходимые меры, в т.ч. и через принятие правительственного постановления, позволяющие предоставлять отчеты и выполнять другие спец. процедуры с **использованием средств электронной обработки данных**;

– магазины, рестораны, бары **вправе при желании принимать платежи в иновалюте как от иностранцев, так и от резидентов** (на практике этим правом воспользовались в основном мелкие и средние магазины и рестораны, расположенные как правило в местах компактного проживания иностранцев);

– физ. лица могут между собой обменивать привезенную ими из-за границы валюту на иены;

– физ. лица (японские граждане и иностранцы) получили право без каких-либо ограничений перемещать иены и иновалюту через госграницу, однако в случае вывоза/ввоза более 1 млн. иен или эквивалента этой суммы в иновалюте (наличными, в виде чеков или ценных бумаг), а также золотых слитков весом более 1 кг. с содержанием золота от 90% они обязаны будут заполнять тамож. декларацию; уклонение от заполнения в указанных случаях декларации, в т.ч. указание в ней недостоверных сведений, влечет наказание в виде тюремного заключения сроком до 6 мес., либо уплаты штрафа в 200 тыс. иен.

### СЭЗ

**В**нешнеторг. инфраструктура Я. не содержит в себе такого понятия, как «свободные эконом. зоны» (в общепринятом значении этого термина), однако важными элементами этой инфраструктуры являются получившие заметное развитие «зоны интенсивного технологического развития» – технополисы, а также т. н. «зоны иностр. доступа» (Foreign Access Zones FAZ), по существу являющиеся «зонами развития импорта».

Проект «Технополис», спонсируемый МВТП, доступен как для японских, так и для инофирм. По закону «Об ускорении регионального развития через высокотехнологичные индустриальные комплексы» МВТП и местные власти префектур могут предоставлять помощь в различных формах (например, льготная амортизация и предоставление льгот по налогу на земельную собственность) тем компаниям, которые находятся в регионах, обозначенных как «технополисы». Цель этой программы – создать условия для роста относительно неразвитых сельских областей путем формирования высокотехнологичных индустриальных комплексов и более равномерное размещение предприятий, в т.ч. с иноучастием.

В целях содействия развитию промышленности в «технополисах» создана правит. Корпорация регионального развития Я. (КРРЯ). Корпорация, действуя совместно с главами местных органов власти, участвует в финансировании проектов обустройства и создании всей необходимой инфраструктуры **«индустриальных парков» и «научных городов-технополисов»**, создаваемых на специально отводимых для этих целей участках земли, организуя их последующую продажу, в т.ч. и иноинвесторам, по льготным ценам. **Уже создано и действует 19 таких парков.** Широко рекламируя их как наиболее перспективные точки развития современных видов производства, КРРЯ осуществляет льготное кредитование проектов, связанных с переводом отдельных производств из центр. р-нов на периферию, предоставляет иноинвесторам консалтинговые услуги.

Аналогичные услуги для инопредприятий и их филиалов в Я. оказывает и Японский центр размещения производства. Этот центр предоставляет также вторичные гарантии для Организации раз-

вития технополисов, которая осуществляет кредитование предприятий, планирующих развернуть свою деятельность в одном из 28 технополисов Я.

Создание и успешное функционирование FAZ базируется на основе «Закона о валютных операциях и внешней торговле» и «Закона о чрезвычайных мерах по содействию импорту и привлечению ПИИ в Я.» (принят парламентом страны в июле 1992 года и зачастую именуется для краткости «Законом о FAZ»). По этому закону иноинвесторы могут попасть под преференциальный режим налогообложения. В 1995 ф.г. японский парламент продлил срок действия этого закона на 10 лет, начиная с даты истечения срока в 1996 г. до мая 2006г. включительно. Также правительство внесло поправки в разделы этого закона, касающиеся фин. потерь при вложении инвестиций, позволяющие переносить суммы потерь, полученных в первые 5 лет работы фирмы, в счет будущих возможных убытков (сроком не более 10 лет). При этом «эволюционно» проводимые в Я. реформы (адм., налоговая, соц.) непосредственно воздействуют на становление таких региональных зон и их растущую эконом. эффективность.

**Основное назначение зон FAZ — исправление серьезного торг. дисбаланса, вызванного растущим положит. сальдо торг. баланса Я., путем увеличения импорта и привлечения иноинвестиций в Я.** Зоны по развитию импорта создаются для того, чтобы посредством его товарной региональной концентрации на конкурентной основе в р-нах морских и авиапортов оптимизировать издержки обращения и последующего товародвижения к конечному потребителю.

По состоянию на 1998г. в стране функционируют, а также находятся в стадии проработки следующие **22 импортные зоны**: в префектурах Кумамото, Оита, Нагасаки и в г.Китакюсю — на о-ве Кюсю; в префектурах Эхиме и Коти — на о-ве Сикоку; в префектурах Ямагути, Хиросима, Тоттори, Окаяма, Осака, Киото, Исикава, Сидзуока, Ниигата, Аомори, Мияги и в г.г.Кобе, Осака, Кавасаки, Йокогама — на о-ве Хонсю; вокруг аэропорта «Нью Титосе» — на о-ве Хоккайдо; на о-ве Окинава.

В соответствии с гос. концепцией зон FAZ предусмотрены следующие меры для содействия развитию этих регионов.

1. Помощь организациям, занимающимся внешнеторг. деятельностью: займы под низкие проценты от ЯБР и Фонда содействия малым и средним предприятиям.

2. Помощь предприятиям в местах складирования импортных грузов: дифференцируемое налогообложение недвижимости и приобретаемого оборудования; амортизация оборудования предприятий транспортной сферы, производства, оптовой и розничной торговли.

3. Освобождение от налогов на землю предприятий транспорта, оптовой торговли, производства; долговые гарантии Фонда формирования производственной базы; льготная страховка мелких и средних предприятий.

4. Помощь Ассоциации развития внешней торговли: предоставление информации и консультации по вопросам импорта; проведение выставок и ярмарок.

Наиболее динамично развивается «Хоккайдо FAZ» вокруг аэропорта «Нью Титосе» и тесно связанная с расположенным в 5 км. от него индустри-

альным комплексом «Титосе Ринку» (где на 214 га. разместились 82 фирмы) и функционирующим в его рамках Chitose Science Park, где на 8,9 га работают 5 венчурных компаний, специализирующихся на высоких технологиях.

Меры по развитию FAZ на Хоккайдо включают в себя: открытие рынка для импорта (Корпорация развития воздушных сообщений Хоккайдо); строительство помещений, готовых к сдаче в аренду под офисы; обеспечение ПК, уже подключенными к Интернет; оказание содействия при проведении ТЭО при строительстве объектов переработки и транспортировки импортных товаров.

Правительство Хоккайдо руководит госинститутами, занимающимися исследованиями в различных областях. При ун-те Хоккайдо действуют 2 крупных НИИ: низких температур и квантовой электроники, где осуществляются **наиболее продвинутое в мире исследования**.

При ин-те науки и техники в Титосе был открыт Межд. консорциум «Фотон», в котором реализуются совместные исследования промакадемических и правит. кругов. Именно этот центр играет ключевую роль в создании «**Фотонной долины**», вокруг которой должны сосредоточиться межд. исследования в области оптических коммуникаций.

Еще одним примером успешного развития зоны FAZ может служить порт Сакаиминато (префектуры Тоттори и Симанэ), который впервые среди регионов на побережье Японского моря получил в марте 1995 г. одобрение правительства как регион развития импорта (зоны FAZ). Зона FAZ Сакаиминато расположена очень близко к странам бассейна Японского моря: КНР, Ю. Корею, Сев. Корею, **России**. Обладая наземными, воздушными и морскими сообщениями, порт является наиболее оптимальным транзитным маршрутом, связывающим р-ны Кансай, Сикоку, Санъин с миром.

В р-не Кансай действуют сразу 4 зоны FAZ: в префектуре Осака, в г. Осака, в г.Кобе и префектуре Киото. В 1995 г. на долю Кансай приходилось 18,2% (937 млрд.долл.) всего ВВП Я. **Кансай является наиболее развитым пром-ном страны**. В Кансае насчитывается около тысячи частных НИИ при ун-тах и колледжах, имеющих солидную исследовательскую базу.

В Я., как уже было отмечено, отсутствуют зоны свободной торговли как таковые, однако существуют «бондовые зоны» (тамож. склады, на которых хранятся товары, не оплаченные пошлиной), пяти категорий:

а) бондовые зоны в ведении Минфина. В этих зонах вблизи портов ввоза иностр. грузы (включая партии грузов, подлежащие экспорту/импорту или проходящие транзитом) могут храниться в течение месяца. Эти «временные» территории используются для растаможки. Ими может воспользоваться любой участник ВЭД за установленную плату;

б) бондовые ангары в ведении директора таможни, выполняют те же самые функции, что и бондовые зоны;

с) тамож. склады, где иностр. грузы могут храниться в течение 2 лет (и более при наличии спец. разрешения). В течение всего времени, пока груз находится на тамож. складе, он не облагается тамож. пошлиной;

в) бондовые предприятия, позволяют производить товары из иностр. материалов, не оплачивая тамож. пошлины за эти материалы;

г) бондовые выставочные зоны: специально отведенные территории для проведения межд. выставок. Находятся в ведении директора таможни. Иностранные грузы могут быть использованы или выставлены на экспозицию с заполнением тамож. декларации по упрощенной схеме.

Местные власти демонстрируют огромный интерес к привлечению иноинвесторов в свои регионы, в основном по причине «индустриального исхода», когда японские производители выносят свои предприятия за рубеж. Большинство администраций префектур сейчас предлагают целый набор мер, поощряющих инвестиции. Они включают в себя прямое субсидирование, помощь в форме дотаций и займов на строительство помещений, оплаты стажировок для рабочих, а иногда и выплат зарплаты для рабочих. Хотя в межд. сравнении такое стимулирование инвестиций со стороны местных властей выглядит весьма скромным. Даже если потенциальная инвест. фирма соответствует всем критериям, выдвинутым администрацией префектур, максимальная сумма «помощи», на которую может рассчитывать такая фирма, не превышает 10 млн.долл. Особая система льгот существует для предприятий, занятых осуществлением **венчурных проектов**. Этими льготами могут пользоваться иноинвесторы, желающие обосноваться на японском рынке и обладающие технологиями, которые либо отсутствуют, либо не имеют широкого распространения в Я.

### «Джетро»

**Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП, до 6.01.2001г.)**. Образовано в 1949 г. Штат постоянных служащих – 12,6 тыс. чел. (в т. ч. 9,9 тыс. чел. в центр. аппарате). Основные подразделения расположены в Токио, однако имеются ряд региональных подразделений в Я. и разветвленная межд. сеть в рамках представительств гос. и полугос. организаций в большинстве стран мира.

МВТП – один из ведущих органов государственного управления, разрабатывающий и координирующий пром. и внешторг. политику страны. Осуществляет свою деятельность в тесной связи с многочисленными организациями делового мира Я., являясь связующим звеном между правительством (государством) и частным сектором.

При участии МВТП разрабатывались и успешно проводились в жизнь планы послевоенного восстановления экономики, развития тяжелой и хим. промышленности, создания мощного экспортного потенциала и развития экспорта. МВТП играет ключевую роль в планировании и осуществлении структурной перестройки экономики Я. в сторону приоритетного развития внутр. рынка, высокотехнологичных и непроизводственных отраслей, увеличения импорта при одновременном росте зарубежных инвестиций, расширения производства за рубежом, создания высококонкурентоспособной информационно-емкой экономики, сокращения внешторг. дисбаланса и уменьшения зависимости от импорта сырьевых товаров и энергоресурсов.

По мере роста экономики страны и укрепления позиций японских фирм МВТП стало все больше

прибегать к использованию эконом. и полуадм. (рекомендательных) методов управления в тесном сотрудничестве с деловым миром страны. МВТП связано сложной системой взаимоотношений с деловыми кругами страны, служит координатором и выразителем их обобщенных долговременных интересов. Эти взаимоотношения включают в себя личные связи (**многие бывшие работники министерства работают советниками на крупных фирмах**), внутрипартийные и внутрипарламентские связи, постоянный обмен информацией с организациями деловых кругов и узаконенную систему «советов» и комиссий – совещательных органов при министре и руководителях ряда подразделений МВТП, в состав которых входят эксперты, лидеры делового мира, финансисты, правит. чиновники. При МВТП действует 35 таких постоянных совещательных органов, в состав которых входят многочисленные комиссии и подкомиссии по отдельным вопросам. Как правило, рекомендации, разработанные такими советами, ложатся в основу планов и практической политики МВТП и зачастую, в конечном итоге, правительства Я.

К системе МВТП относится около 20 т. н. госкорпораций: содействия развитию внешней торговли («Джетро»), развития новых видов энергии (НЕДО), межд. кооперативное агентство («Джика»), нац. нефтяная и другие, функционирующие на хозрасчетных и полухозрасчетных началах.

Управление внешторг. политики. Занимается вопросами межд. эконом. организаций. В управлении разрабатываются тамож. политика, а также вопросы оказания эконом. помощи и техсодействия. **Готовит ежегодно «Белую книгу по внешней торговле Я. и по проблемам межд. эконом. сотрудничества».**

Вопросы развития эконом. связей с Россией и другими странами СНГ входят в компетенцию департамента Европы, Ср. Востока и Африки, в который входит отдел стран бывшего СССР и Центр. Европы.

Управление внешней торговли. Ведает конкретными вопросами экспортно-импортных операций, финансированием и страхованием ВЭД, зарубежными инвестициями, контролирует валютные операции, проводит инспекцию в портах. В функции этого управления входит и работа по подготовке рекомендаций японским фирмам, в частности распределение квот на рынках, где Я. взяла на себя «добровольные» ограничения по экспорту отдельных групп товаров, а также импортных квот на японском внутр. рынке.

Управление промполитики, планирует структуру промышленности, торговли и сферы обслуживания, привлечение иноинвестиций. Управление по размещению промышленности и защите окружающей среды. Управление базисных отраслей, занимается вопросами развития и обеспечения сырьем и энергией металлургии и химпрома, развитием производства новых материалов, биотехнологий и др. Управление машиностроительных и информ. отраслей, включая электронику, информатику, космическую промышленность. Управление отраслей потребительского профиля. Агентство по прир. ресурсам и энергетике. Патентное управление. Агентство по науке и технике в промышленности (**имеет 16 подведомственных НИИ**). Агентство по делам мелких и средних предприятий.

Все основные подразделения МВТП имеют 2-3-ступенчатую структуру, включающую в себя департаменты, отделы и сектора.

Представительство внешнеэконом. интересов Я. за рубежом в 184 странах осуществляется через японские посольства, которые подчинены МИД Я. Наряду с «карьерными» дипломатами вопросами ВЭД в посольствах занимаются и кадровые сотрудники МВТП. Существенную помощь посольствам в сборе коммерческой информации оказывает сеть представительств японских фирм в стране их пребывания. В большинстве случаев количество сотрудников таких представительств в десятки раз превышает аппарат соответствующей службы посольства. Вышеизложенное в полной мере относится и к России.

*Управление эконом. планирования (УЭП)* является одним из ключевых ведомств госвласти. УЭП предоставлены полномочия в сфере разработки средне- и долгосрочных эконом. планов, составления объединенных планов, связанных с эконом. мероприятиями более чем двух министерств. Задача деятельности УЭП состоит также в изучении путей развития зарубежной экономики. В УЭП работает 500 чел. Его макроэконом. информ. ресурсы, широко доступные, являются собой базис развития общенационального маркетинга Я.

*«Японская организация развития внешней торговли» («Джетро» — Japan External Trade Organization)* — некоммерческая госкорпорация при МВТП. При штате в 1300 чел. и годовом бюджете 22 млрд. иен имеет 80 отделений в 60 странах (300 чел. японского персонала плюс 400 чел. местных специалистов), а также 30 отделений в крупных городах Я. (600 чел.) и во всех 50 префектурах страны — центры, которые служат основой содействия импорту и интернационализации местной экономики.

Законодательно «Джетро» была учреждена в 1958 г. и первоначально деятельность ее была подчинена цели развития японского экспорта путем изучения зарубежных рынков, проведения выставок.

В 70 гг. деятельность «Джетро» расширилась, адекватно изменениям в политике Я. Отсюда — содействие импорту, пром., тех. и инвест. сотрудничеству, помощь развитию внешнеэконом. связей мелких и средних предприятий Я., а также периферийных регионов страны.

Организационно «Джетро» структурирована в 13 департаментов, имеющих по несколько отделов, и «группы по разбору иностр. претензий к японскому рынку». Департаменты эконом. информации, зарубежных исследований и информ. услуг объединены в Центр межд. экономики и внешнеторгов. информации. Помимо этого в «Джетро» существует ин-т «членов», насчитывающий свыше 5800 японских фирм и филиалов инофирм в Я., пользующихся преимущественным правом получения информ. услуг в обмен на уплату членских взносов, ставших одним из источников внебюджетного финансирования «Джетро».

Основными направлениями деятельности «Джетро» являются сбор, переработка и распространение эконом. информации, в т.ч. и на магнитных носителях, издательская деятельность, консультационные услуги, прием и направление экспортеров, стажеров и делегаций, организация симпозиумов и выставок в Я. и за рубежом. **Большин-**

**ство подобных мероприятий организуется на бесплатной либо льготной основе**, что сделало услуги «Джетро» популярными среди инофирм (включая и некоторые **российские**), заинтересованных в расширении экспорта в Я.

В долгосрочной программе «Джетро» предусмотрено к 2010 г. расширить штат до 2900 чел., количество зарубежных представительств — до 100, а годовой бюджет увеличить до 100 млрд. иен. Предполагается организовать собственные НИИ и межд. школу бизнеса.

При «Джетро» функционирует Jetro Business Support Center — штат служащих 18 чел. Его задача — оказание помощи инобизнесменам, имеющим намерение экспортировать свою продукцию на японский рынок.

Центр «Джетро» связан с банком данных, библиотекой, выставочным залом, залом для проведения конференций. Центр располагает группой специалистов по маркетингу, которые предоставляют иностранцам консультации по оформлению импортных сделок, особенностям внутреннего рынка по отдельным товарным группам, помогают в поиске потенциальных японских импортеров. Центр предоставляет **бесплатно во временное пользование на срок от 2 недель до 2 месяцев** 24 офиса-кабинета, оборудованных всем необходимым для индивидуальной работы бизнесменов, в т.ч. средствами межд. связи. Бесплатно предоставляются также такие виды услуг, как прием почты, факсимиле, телефонограмм, организация деловых встреч.

Отбором кандидатов для работы в Центре поддержки бизнеса занимаются непосредственно представительства «Джетро» за рубежом. Желаящим необходимо за 2 мес. до планируемого приезда в Я. направить в ближайшее представительство «Джетро» соответствующую заявку. В случае положительного решения кандидат подписывает с Центром поддержки бизнеса контракт и уплачивает денежную сумму в 50 тыс. иен (400 долл.) в форме депозита, которая служит гарантией взятых кандидатом на себя обязательств оплаты некоторых видов услуг (отправка почты, факсимиле, межд. разговоры и т. д.). В конце пребывания, после перерасчета за платные услуги, остаток суммы на депозите возвращается владельцу.

*«Кэйданрэн» («Кэйдзай дантай рэнгокай», Федерация эконом. организаций)*. В Федерации имеется два вида членства. Персональные члены — это 80 ведущих представителей фин.-пром. кругов (почетные и ассоциированные члены), коллективные — 925 компаний страны и 120 фин.-пром. ассоциаций, (представленных их президентами).

Свыше 800 компаний-членов «Кэйданрэн» являются первоклассными фирмами, зарегистрированными на фондовых биржах (**общее число фирм, котирующихся на японских рынках свои акции, превышает 1600**, тогда как количество эконом. юр. лиц в стране — 1,4 млн.), аккумулируют 50% капитала всех компаний страны.

Федерация представляет рекомендации правительству, поддерживает контакты с организациями частных предпринимателей других стран. Высшим органом «Кэйданрэн» является общее собрание всех членов (ежегодно в мае). Структура руководства включает посты председателя и 12 вице-председателей, Комитет советников, 65 постоянно действующих комитетов по отдельным пробле-

мам, по двусторонним и региональным отношениям. «Кэйданрэн» участвует также в работе 5 комитетов по двусторонним эконом. отношениям, созданным совместно с ТПП Я. и другими организациями, и в работе 21 комитета, созданного на базе прочих организаций делового мира страны. В аппарате Федерации — 180 чел., а ее годовой бюджет — 2 млрд. иен (формируется за счет членских взносов).

В числе комитетов имеются, в частности, такие как: по общей эконом. политике, корпоративной этике, правит. реформам, связям с общественностью, налогообложению, эконом. исследованиям, кредитно-денежной политике, межд. финансам, эконом. структуре, межд. системе налогообложения, статистике, промышленности, новым сферам бизнеса, конкуренции, охране окружающей среды, информатике и телекоммуникациям, энергии и ресурсам, качеству жизни и вопросам потребительского рынка, внутр. торговле, транспорту, земельной политике, жил. строительству и развитию городов, аграрной политике, протехнологии, развитию ресурсов океана, по наукам о жизни, фин. положению корпораций, эконом. законодательству, менеджменту, внешним связям, внешней торговле, экономсотрудничеству, вопросам предпринимательства и промышленности стран-членов ОЭСР, торговле услугами, межд. промсотрудничеству, инопредприятиям в Я., благотворительности корпораций, развитию межд. культурных связей, Азии, Китаю, США, делам Европы, **японо-российскому экономсотрудничеству**. Они вырабатывают рекомендации правительству. Соответствующие информ. потоки «Кэйданрэн» служат активной составляющей поддержки японских экспортеров.

## ВТО-АТЭС

Последнее десятилетие второго тысячелетия, ознаменовавшееся окончанием «холодной войны», создало для Я. благоприятную ситуацию для того, чтобы выйти из тени США и занять видное место на мировой полит. сцене, соответствующее ее статусу второй эконом. державы мира. Основными инструментами во внешнеэконом. сфере, призванными обеспечить достижение этой цели, как это в концентрированном виде сформулировано в концепции «евразийской дипломатии», являются внешняя торговля и зарубежные инвестиции.

Характерной особенностью внешнеэконом. политики Я. является возрастание ее эконом. и полит. присутствия в странах Азии. Несмотря на развитие продолжительных кризисных явлений в экономике страны, принимаемые японским правительством меры и запас прочности японской экономики позволили Я. в 2000г. продемонстрировать приверженность избранному курсу, положенному в основу «евразийской дипломатии». Еще одна характерная особенность внешнеэконом. политики Я. состоит в том, что, наряду с решением традиционных задач обеспечения торг. и инвест. рынков, ее офиц. помощь развитию, по общему размеру которой Я. длит. время занимает 1 место в мире, стала все больше увязываться с решением острых соц.-эконом. проблем, а также военных и полит. вопросов в странах-получателях, что, по мнению правящей элиты, должно способствовать укреплению межд. безопасности Я.

Положение Я. как второй эконом. державы мира вкупе с ролью ведущего фин. донора планеты обеспечивают ей ведущие позиции в существующих в мировом сообществе организациях глобального и регионального уровня, а также в структурах межрегионального сотрудничества. Я. является членом практически всех межд. организаций, в т.ч. созданных под эгидой ООН, деятельность которых направлена на решение вопросов и проблем в сфере межд. эконом. отношений, а также участницей различных многосторонних переговоров и соглашений.

В 2000г. Я. продолжала отводить одно из главных мест в своей внешнеэконом. политике многостороннему сотрудничеству в рамках АТР. Об этом свидетельствуют факты активного участия Токио во встречах, проводимых в рамках АТЭС, в т.ч. встрече министров торговли Форума, проходившей в г.Дарвине (Австралия) 6-7 июня, министров торговли и иностр. дел в Брунее (12-13 ноября) и саммита АТЭС в Брунее (15-16 нояб.). Я. явилась организатором отдельных мероприятий АТЭС, в т.ч. симпозиума по проблемам ИС в г.Саппоро (28 фев.-1 марта), а также конференции по проблемам электронной торговли в г.Токио (15-16 мая).

Наиболее важное значение Я. придавала успешному проведению саммита АТЭС в Брунее. В этой связи в Токио была проделана серьезная работа по реализации решений предшествующих встреч, конкретизирована позиция в отношении коллективных и индивидуальных планов действий (КПД и ИПД), уточнены подходы к ранней добровольной секторальной либерализации (РДСЛ), а также определены возможные инициативы, с которыми Я. должна была выступить на данной встрече.

По мнению Я., центр. вопросом форума АТЭС в Брунее стало определение сроков начала нового раунда переговоров в рамках ВТО. Все участники встречи в своих выступлениях высказывались за скорейшее начало нового раунда многосторонних торг. переговоров. США, Я. и Австралия выступили за то, чтобы данные переговоры начались не позднее чем в 2001г. Тем не менее их усилия на министерской встрече на основе принципа консенсуса были заблокированы развивающимися странами во главе с Малайзией. Только единство, проявленное лидерами АТЭС в ходе последующего саммита, позволило избежать дальнейшего обострения разногласий. В результате в итоговой декларации было зафиксировано положение о том, что страны приложат максимум усилий к тому, чтобы начать в 2001г. новый раунд переговоров ВТО.

При этом представители японской стороны отмечали, что нельзя было допустить еще одного провала, аналогичного тому, что был в Сиэтле в нояб. 1999г. В Токио считают, что необходима работа по интеграции развивающихся стран в ВТО. В этой связи отмечается, что для того, чтобы убедить последних в преимуществах либерализованной торговли, министры развитых стран АТЭС правильно сделали особый акцент на принятии стратегии оказания помощи экономикам развивающихся стран с целью преодоления кризисных явлений путем развития ИТ и электронной торговли, а также подготовки соответствующих специалистов. В частности, со своей стороны Я. выдвинула план в 13,3 млн. долл. по оказанию помо-

щи в подготовке кадров для приведения в соответствие законодат. базы и развития потенциала для реализации торг. соглашения и обязательств ВТО в развивающихся странах.

Как позитивный итог деятельности АТЭС в Я. оценивается то обстоятельство, что лидеры стран-участниц отметили улучшение хоз. ситуации в регионе, где наметились тенденции возвращения к устойчивому развитию экономики. В связи с возможным негативным влиянием высоких цен на нефть на мировую экономику Я. высказалась за разностороннее сотрудничество в рамках АТЭС с целью улучшения функционирования энергетических рынков, диверсификации энергоресурсов и развития их новых видов.

В ходе встреч в Брунее японской стороной были подтверждены цели, зафиксированные в Богорской декларации 1994г. по либерализации торговли к 2010г. для развитых и к 2020г. для развивающихся экономик АТЭС. Вместе с тем японские эксперты высказывают определенные сомнения в реальности достижения этих целей с учетом состояния экономик стран АТЭС и неопределенных перспектив начала переговоров в ВТО.

По их мнению, уже наметились тенденции к заключению внутри АТЭС двусторонних соглашений о свободной торговле. Лидеры Сингапура, Австралии и Новой Зеландии выступили с инициативой начать переговоры с тем, чтобы заключить трехстороннее соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ), которое могло бы стать основой для аналогичных соглашений между другими странами АТЭС. В фев. 2000г. Мексика предложила Я. заключить соглашение о свободной торговле, став третьей после Сингапура и Республики Корея страной, сделавшей Я. такое предложение. В ходе офиц. визита в Я. премьер-министра Сингапура в окт. 2000г. было подписано совместное сообщение лидеров двух стран о начале с янв. 2001г. переговоров в целях заключения двустороннего соглашения об эконом. сотрудничестве, краеугольным камнем которого станет обоюдное предоставление друг другу режима свободной торговли. Данное соглашение должно быть подписано не позднее 31 дек. 2001г.

Наряду с заключением соглашений о ЗСТ, усилия Я. будут направлены на открытие нового раунда многосторонних торг. переговоров в рамках ВТО. Японские эксперты также считают важным, что на встрече в Брунее все участники достигли единства мнений по вопросу о том, что эти соглашения открывают новые перспективы для развития региональной торговли при условии соответствия правилам ВТО и целям АТЭС по либерализации торговли. Как положит. результат в Я. оценивают тот факт, что страны АТЭС поддержали предложение Ю.Кореи об участии КНДР в рабочих группах Форума. Японские эксперты полагают, что подключение Сев. Кореи к эконом. сотрудничеству в рамках АТЭС будет способствовать улучшению обстановки и расширению полит. диалога в АТР. Однако, по их мнению, полноправное членство Пхеньяна в АТЭС в ближайшей перспективе невозможно в связи с действием моратория на прием новых членов.

В целом в Я. считают что, встреча в Брунее была успешной, поскольку на ней удалось продемонстрировать возрастание руководящей роли Токио в АТЭС, а также его готовность оказывать всесто-

роннее содействие эконом. развитию и тех. сотрудничеству в рамках АТЭС.

В перспективе, по мнению японских экспертов, развитие торговли товарами и услугами станет одной из главных тем всех последующих встреч АТЭС, включая заседания старших должностных лиц. Японская сторона считает недопустимым, что имеющиеся по этой проблеме точки зрения ряда стран-участниц серьезно расходятся, особенно по вопросам секторальной либерализации. В этой связи в Токио полагают необходимым дальнейшее проведение переговоров и консультаций с целью достижения консенсуса, позволяющего избежать обострения конфронтации между отдельными странами АТЭС и способного создать фундамент для ведения переговоров по этой теме не только в рамках этой региональной эконом. структуры, но и в целом в ВТО.

Я. полагает, что РДСЛ в целом имеет важное значение для устранения препятствий и ограничений в торговле товарами и услугами и способна оказать положит. эффект на развитие торговли и инвестиций в АТР. Вместе с тем в Токио не считают необходимым устанавливать жесткие сроки и регламентировать порядок такой либерализации. В этом вопросе японская позиция состоит в том, чтобы вести их обсуждение комплексно, т.е. «в едином пакете». Данная позиция расходится с подходом ряда стран, первую очередь США, которые считают, что только в результате отдельных секторальных переговоров можно быстрее прийти к достижению согласия.

Японские эксперты отмечают, что вышеизложенные спорные моменты в отношении РДСЛ, проявившиеся в ходе саммита АТЭС в Окленде в 1999г. и получившее развитие в Брунее, до сих пор остаются неразрешенными, и шансы их решения в ходе саммита АТЭС в Шанхае в 2001г. оцениваются ими как невысокие. В этой связи они полагают, что решение данной проблемы возможно только в рамках переговоров в ВТО.

С точки зрения интересов России, по мнению японской стороны, важное значение имеет тот факт, что в текст итоговой декларации были включены положения о том, что участники Форума отмечают продвижение России вперед в вопросе присоединения к ВТО, поддерживают это стремление и обязуются помочь ей в достижении данной цели. В Токио считают, что озвученная таким образом на саммите АТЭС поддержка России окажет помощь рос. стороне при проведении двусторонних торг. переговоров, в т.ч. с государствами, не входящими в АТЭС.

Несмотря на то, что в 2000г. не удалось начать новый раунд многосторонних переговоров, Токио активно использовал в своих интересах возможность уже существующих структур ВТО. В первую очередь это рабочие группы и совет по рассмотрению споров ВТО в Женеве. Так, в соответствии с апелляцией японской стороны указанный совет в июне 2000г. вынес в пользу Я. решение о том, что меры Канады относительно импорта автомобилей противоречат соглашениям ВТО и рекомендовал Канаде привести их в соответствие с межд. нормами.

В отношении нового раунда переговоров Я. в 2000г. внесла 13 предложений в различные структуры ВТО, в т.ч. в ее Ген. Совет, по наиболее актуальным для нее проблемам, таким, как индустри-

альные тарифы, регулирование инвестиций, антидемпинговые меры и другие. По оценкам экспертов МЭТП, наиболее значимыми из них являются предложения по ведению многосторонних переговоров в области сельского хозяйства, представленные японской стороной в дек. 2000г. на заседании рабочих групп по с/х вопросам ВТО в Женеве.

Основная направленность японских предложений сводится к необходимости принятия в расчет таких факторов, как: многофункциональность сельского хозяйства и его прямое влияние на прод. безопасность; важность ведения всех переговоров в соответствии с положениями существующего соглашения ВТО по сельскому хозяйству; ситуация на с/х рынке каждой страны, в особенности в сфере внутр. цен на с/х продукцию; ситуация в сельском хозяйстве в развивающихся странах, в т.ч. возможность оказания им прод. помощи; создание системы мер развития импорта с учетом интересов стран экспортеров и импортеров сельхозпродукции; проведение реформ в аграрном секторе отдельных стран, в т.ч. путем использования зарубежного опыта.

В 2000г. японская сторона неоднократно подчеркивала, что полностью поддерживает стремление России вступить в ВТО, и демонстрировала постоянство своей позиции по данному вопросу. Вместе с тем японские эксперты по-прежнему отмечают необходимость снижения тарифов на ряд импортируемых Россией товаров.

Новым моментом в деятельности Я. в АТР явилось усиление взаимодействия с Ассоциацией государств ЮВА (АСЕАН). Наиболее ярко это проявилось во время 4 неофиц. встречи на высшем уровне лидеров стран АСЕАН, а также Я., Китая и Ю.Кореи 24-26 нояб. 2000г. в Сингапуре. На ней японская сторона выступила за активизацию регионального сотрудничества в Вост. Азии. В частности, премьер-министр Е.Мори выдвинул три принципа дальнейшего формирования отношений с АСЕАН: создание отношений партнерства, развитие открытого регионального сотрудничества и расширение диалога от эконом. задач к проблемам в сфере политики и области безопасности. В связи с наметившимися перспективами формирования Восточноазиатского эконом. блока «АСЕАН плюс 3» (под тройкой имеются в виду Я., Китай и Ю.Корея), японская сторона считает важным оказание странам АСЕАН всестороннего содействия и помощи для развития интеграционных процессов в Вост. Азии.

В области импортной политики Я. формально не выделяется среди других промышленно развитых стран по количеству существующих в стране прямых ограничений на ввоз товаров. Тем не менее доступ иностр. товаров на японский рынок ограничивается такими нетарифными барьерами, как предъявление законодательно установленных тех. и санитарных требований к товару (в первую очередь соответствие обязательным стандартам), к его упаковке (ввоз в страну товаров, для упаковки которых использованы «ненадежные» материалы, запрещен), маркировке (законодательно установлено, что следующие 4 категории товаров в обязательном порядке должны иметь ярлыки: текстиль, электроприборы и электроаппараты, изделия из пластмассы, продукты питания и некоторые виды бытовых/потребит. товаров), нормам санитарного или ветеринарного контроля и т.д.

Основное внимание при этом обращается на качественные характеристики продукции, такие как экологическая чистота, уровень потребления энергии (для машино-тех. изделий), возможность экологически чистой утилизации, дозировка компонентов (для продуктов питания и фарм. продукции) и т.д. Поскольку подавляющее большинство из соответствующих нормативных актов и стандартов не переведены с японского на иностр. языки, это обстоятельство следует отнести к неформальному ограничению импорта, т.к. оно является существенным препятствием для проникновения иностр. товаров на японский рынок. В соответствии с японским законом «Об измерениях» все импортируемые товары и отгрузочная документация должны указывать вес и результаты измерений в метрической системе мер и весов.

Существенным препятствием для проникновения иностр. товаров и капиталов на японский рынок остаются неформальные ограничения. Причем многие из них не являются результатом каких-либо правовых ограничений со стороны японского правительства (хотя и это, несомненно, имеет место), а проистекают из особенностей японской деловой культуры и организации бизнеса. К такого рода ограничениям следует отнести:

— довольно высокий общий уровень цен в Я., что делает слишком дорогим для иноинвесторов как выход на рынок Я., так и увеличение своих инвестиций в ней;

— обременительные и трудные для понимания иностранцами законы и регулирование, которые напрямую или косвенно сужают условия для установления деловых связей и создают трудности для проникновения на японский рынок иностр. продукции, услуг и ПИИ;

— корпоративная практика и рыночные устои, запрещающие иностр. компаниям приобретение японских фирм (включая непривычный для иностранцев японский бухучет и закрытость фин. информации), перекрестное держание акций между фирмами-участницами различных бизнес-групп («кэйрэцу»), низкая доля официально котирующихся на фондовой бирже обыкновенных акций по отношению к общему капиталу многих компаний, а также широко распространенная антипатия к слияниям и объединениям западного толка;

— широко распространенная среди японских компаний, входящих в вышеупомянутые бизнес-группы, практика установления особо тесных взаимоотношений между продавцом и покупателем, наделяющих их эксклюзивными правами в рамках создаваемых союзов и объединений, что весьма затрудняет проникновение в них инофирм, а также местных «новичков»;

— тесные связи между правительством и промышленностью, которые можно проиллюстрировать на примере существующего в стране так называемого неформального «адм. руководства» — системы, позволяющей правит. органам давать указания частным фирмам о линии поведения и конкретных действиях; перемещение чиновников, вышедших на пенсию, в японские частные компании и торг. ассоциации; делегирование своих представителей в торг. ассоциации, которые управляют собственными внутренними правилами, обязательные для всех членов.