

www.polpred.com

ПОЛПРЕД

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В 2000 ГОДУ



ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И РОССИЯ

Аргентина, Боливия,
Бразилия, Венесуэла,
Гайана, Колумбия,
Коста-Рика, Куба,
Мексика, Никарагуа,
Панама, Перу,
Уругвай, Чили,
Эквадор, Ямайка,
Карибы

По каждой из стран:
макроэкономика, банки,
соцстрах, визы, таможня,
туризм, внешняя торговля,
промышленность, наука,
вузы, связи с Россией

Совет по внешней политике при Комитете по международным делам Госдумы РФ
с участием Дипакадемии МИД РФ, журнала «Коринф» Минэкономразвития и торговли РФ

www.polpred.com

Совет по внешней политике при
Комитете по международным делам Госдумы РФ
с участием Дипакадемии МИД РФ,
журнала «Коринф» Минэкономразвития и торговли РФ

ЕЖЕГОДНЫЙ СПРАВОЧНИК

**ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И РОССИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В 2000 ГОДУ**

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, А. Комаров,
И. Кравченко, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева
Агентство "Бизнес-Пресс", 2001г.

117049 Москва, ул. Большая Якиманка 35, стр. 1,
тел./факсы (095) 238-6458, 238-9587 E-mail: B_press@aport.ru
Отпечатано в ПИК ВИНТИ, 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403
ЛР № 065260 от 02.07.97

©Г.Н. Вачнадзе, 2001
ISBN 5-900034-19-4

СОДЕРЖАНИЕ

АРГЕНТИНА | **Безопасность** | **Экономика** | Характеристика общеполит. и эконом. положения в 1999г | Оценка развития и состояния нац. экономики | **Электроэнергетика** | **Нефтегазпром** | Добыча нефти | ... природного газа | **Горнодобыча** | **Металлургия** | Чермет | Цветмет | **Химия** | Базовая | Нефтехимпром | Производство синтетического каучука | ... шин | ... пластмасс | **Агрохимия** | **Машиностроение** | Автопром | Производство тракторов и сельхозтехники | ... электротех. товаров | **Леспром** | Лесное хозяйство | Целлюлозно-бумажная промышленность | **Фармпром** | **Легпром** | Текстильная | **Агропром** | **Животноводство** | КРС и получение говядины | Свиноводство | Птицеводство | **Рыболовство** | **Строительство** | Гражданское строительство | Цементпром | Другие стройматериалы | **Транспорт** | Ж/д | Автотранспорт | Морской и речной | Воздушный | Трубопроводный | **Связь** | **Финансы** | **Налоги** | Налоговая служба | Закон о борьбе с отмыванием денег | **ВЭД** | Обеспечение эконом. безопасности | **Инвестиции** | **Военторг** | **Экспорт** | Альянс с США | О роли Зап. Европы | Дипсопровождение торг.-эконом. операций | **Туризм** | **Образование** | **Наука** | **СМИ** | **Церковь** | **Миграция** | **Иностранцы** | **Кордоба** | **Обзор прессы** | 100 дней президента | Итоги десятилетия | «Меркосур» | Связи с СНГ

БОЛИВИЯ | **Макроэкономика** | Об эконом. развитии в 1999г | О новой эконом. программе правительства | **Наркобизнес** | Аспекты ам.-болливийского сотрудничества | **Миграция** | Проблема Боливия-Аргентина | **Соседи** | Отношения с Чили | ... с Аргентиной | **Помощь** | Боливийско-японские связи | Визит испанского короля | Военное сотрудничество

БРАЗИЛИЯ | **Госструктуры** | Федерализм | Президентская форма правления | **Парламент** | **Дипломатия** | Об участии Бразилии в саммите «Третьего пути» | **Макроэкономика** | Об итогах эконом. развития в 1999г | О бюджете на 2000г | **Банки** | «Брадеско» | Комбанки с участием инокapитала | **Приватизация** | **Иноинвестиции** | **Агропром** | Компания «Пердигао» | Работы по генетике растений | Бразильская корпорация с/х исследований | **Судостроение** | **Автопром** | **Горнодобыча** | **Энергетика** | **Нефтегазпром** | Нефтедобыча | Нефтехим. комплекс «Копесул» | **Газ** | **Нефтехимия** | **Металлургия** | Рынок добычи золота | **Авиастроение** | «Эмбраэр» | Ассоциация аэрокосмических предприятий | **Космос** | Бразильское космическое агентство | О браз.-ам. соглашении | Нац. ин-т космических исследований | Создание нац. ракеты-носителя | Межд. сотрудничество в космической области | **Наука** | Проблема радиоактивных отходов | **Церковь** | О христианских вероисповеданиях | Православие | Ливанская диаспора | **СМИ** | Пропагандистские программы МИД | Рос. телевидение на Бразилию | **Преступность** | **Антитерроризм** | Региональное антитеррористическое сотрудничество | Борьба с фин. преступлениями | **Виза** | Прием иностранцев на работу | Политубежище | Расследование в случае подозрения иностранца в совершении им преступления | **Туризм** | **Амазония** | Межд. экологические проблемы | О политике правительства | **Шт. Сан-Пауло** | **Рио Гранде До Сул** | **Рио-де-Жанейро** | Итоги деятельности Э.Гаротиньо на посту губернатора | Его визит в США | **Экспорт** | Офшорные зоны | Внешняя торговля | **ВЭД** | Дипобеспечение внешэконом. связей | Подход Бразилии к переговорной повестке ВТО | Изменения в тамож. законодательстве | Внешнеторговое регулирование | Рынки для рос. экспортеров | **Военторг** | **Соседи** | Визит в Бразилию президента Чили Р.Лагоса | Результаты IX иберо-ам. саммита | Встреча глав государств и прави-

тельств стран Лат. Америки, Карибского бассейна и ЕС в г.Рио-де-Жанейро | **Европолитика** | О браз.-итал. отношениях | Визит премьер-министра Польши Е.Бузека | **АТР** | Отношения с Японией | ... с КНР | ... с Ю.Кореей | **Связи с Россией** | **Обзор прессы** | Мировая глобализация | Инвестиции в Бразилию | Программа приватизации | На рубеже XXI в | Доклады ВВ и ЮНКТАД | План Реал | Визовой режим | Русская иммиграция | Культура и этнос

ВЕНЕСУЭЛА | **Госструктуры** | Внутриполит. положение | Внешняя политика | Новая конституция | **Макроэкономика** | Эконом. конъюнктура в I пол. 2000г | **Банки** | Деятельность МАБР | **Налоги** | Подходный налог | Налог с имущества | НДС | Местные налоги | **Страхование** | **Нефть** | Энергетическая политика Каракаса | Поездки президента У.Чавеса по странам-членам ОПЕК | Венесуэльско-ам. сотрудничество в нефтяной области | **Газ** | Нефтехимия | **Металлургия** | Сталелитейная промышленность | Проблемы антидемпинга | О новой схеме приватизации алюминиевого комплекса | **Агропром** | **Наркотики** | Венесуэла в ежегодном докладе США 2000г | **Преступность** | О положении иностр. граждан в тюрьмах | **Виза** | **Гражданство** | **Партизаны** | Колумбийский гражд. конфликт | Итоги встречи президентов Колумбии и Венесуэлы | **Карибы** | Территориальный спор с Гайаной | **АТР** | **Тайфун** | **Диаспора** | **Туризм** | **Связи с Россией** | **Обзор прессы** | Политические партии | Метро в Каракасе | Итоги за 40 лет

ГАЙАНА | **Долги** | **Золотодобыча** | **Нефть** | Территориальный спор с Суринамом | О позиции Суринама | **Виза** | **Обзор прессы** | **Положение страны** | События в янв. 2000г.

КОЛУМБИЯ | **Макроэкономика** | Крупнейшие монополии | Эконом. программа правительства | План Колумбия | О планах правительства по привлечению иноинвесторов | **Церковь** | **Кофе** | **Сахар** | **Нефть** | **Газ** | Текущее состояние месторождений | Экспорт газа | **Уголь** | **Автопром** | **Миграция** | Временные визы | **Преступность** | Похищение людей | **Наркотики** | «План Колумбия» | Об ам. помощи | О подходах Испании к «Плану Колумбия» | **Военторг** | Военная помощь США | **Экспорт** | Гос. поддержка экспорта | **Интеграция** | Участие в региональных объединениях | Итоги XIV саммита группы Рио | О перспективах вступления в САЗСТ | Отношения с Венесуэлой | ... с Кубой | **Обзор прессы** | А.Пастрана — 2г. власти | Вооруженный конфликт | Участие Европы | Мирное урегулирование | Международное участие | Урбанизация конфликта | Оружие для партизан | Экспорт повстанцев | Вынужденные переселенцы | Проект новой конструкции | Землетрясения | Санта-Фе-де-Богота | Картахена | Театральный фестиваль | Торговля с РФ | К 65-летию дипотношений с РФ

КОСТА-РИКА | **Макроэкономика** | Проблема долларизации | **Туризм** | **Транспорт** | **Виза** | Амнистия для нелегальных эмигрантов из Центр. Америки | **Наркотики** | Форум центральноам. стран в Сан-Хосе по борьбе с наркобизнесом и коррупцией | Новый закон о береговой охране | Костриканско-ам. патрулирование морского и воздушного пространства | Визит директора полиции Колумбии | **Экспорт** | Соглашения о свободной торговле и двусторонние торг. отношения | Отношения с США | **Военторг** | **Соседи** | **Связи с Россией** | **Обзор прессы** | Нац. характер | Моменты истории | Выдающиеся полит. деятели | Деятели науки и культуры | Сведения о стране | Участие в межд. организациях

КУБА | **Макроэкономика** | Госбюджет на 2000г | Развитие экономики в I пол. 2000г | Об уровне жизни населения | **Финансы** | Реорганизация экономики | Нац. бан-

ковская система | Сделки с недвижимостью | Легализация коммерческих инофирм | **ВЭД** | Новые формы эконом. политики | Нормативно-правовая база | Сотрудничество со странами СНГ | **Налоги** | **Иноинвестиции** | **Торговля** | «Нормируемый» рынок | **Туризм** | **Сахар** | **Агропром** | **Рыба** | **Промышленность** | **Электроэнергетика** | **Нефть** | **Горнодобыча** | **Медпром** | **Транспорт** | Морфлот | Аэропорт г. Гаваны | **Недвижимость** | **СМИ** | **Церковь** | **Наркотики** | **Виза** | Порядок въезда иностранцев | О межд. семинаре по миграционным вопросам | О зарубежных консульствах на Кубе | **Гражданство** | Смешанные браки | **Иberoамерика** | Торговая палата Республики Куба | IX Ибероам. встреча в верхах | **Соседи** | Отношения с США | ... с Мексикой | **КАРИКОМ** | К участию Кубы во 2 саммите АКГ | Комиссия Куба-КАРИКОМ | **Матансас** | **Связи с Россией** | Торгово-эконом. отношения | Положение рос. экспортеров и инвест. сотрудничество | ЛЭП и подстанции | **Обзор прессы** | Хроника кубино-ам. отношений | О кубинские оценки итогов 1999г. для Лат. Америки и Карибов | Отношения со странами СНГ | Настроения провинциалов | Театральное искусство

МЕКСИКА | **Банки** | Открытие нац. банковского сектора | Защита банковских сбережений | **Налоги** | Уход от налогов в офшорных зонах | О борьбе с отмыванием незаконно полученных денежных средств | Фед. налоговая прокуратура | **Предпринимательство** | **Нефть** | Шельф | **Нефтехимия** | Биотехнологическая переработка нефти | Утилизация тяжелых нефтяных остатков | **Газпром** | **Ветроэнергетика** | **Авиатехника** | **Наука** | **Образование** | Нац. атономный ун-т | Центр. библиотека г. Мехико | **СМИ** | Радио и телевидение | Печать | Агентства | **Демография** | **Индийцы** | **Церковь** | О положении в католической церкви | **Армия** | Военный потенциал | Региональный баланс сил | Концепция континентальной безопасности | «Новая повестка дня» ядерного разоружения | О тенденциях деятельности ОПАНАЛ | **Военторг** | **Виза** | Юр. статус иностранцев | Мекс. диаспора в США | **НАФТА (САЗСТ)** | О торг. противоречиях | О мекс. подходах к либерализации мировой торговли | Переговоры по МАЗСТ | **Соседи** | **Европолитика** | **АТР** | **Обзор прессы** | Итоги эконом. развития в I кв. 2000г | Эконом. связи во II кв. 2000г | Полит. портрет В. Фокса | Торговля с США | О политике США в Лат. Америке | Торговля с Россией | Статданные о внешней торговле | Соглашения о свободной торговле | Карибская инициатива | Нац. психология | Культура и образование

НИКАРАГУА | **Занятость** | Сфера здравоохранения | **Нефть** | Торги по разведке и пром. добыче в морских акваториях | **Авиация** | **Транспорт** | Характеристика проектов трансокеанских «сухих» каналов | **СМИ** | **Связи с США** | **Соседи** | О центральноам. интеграции | Гондурасский конфликт в связи с делимитацией акваторий в Карибском море | **Европолитика** | Отношения с ЕС

ПАНАМА | **Госструктуры** | **Экономика** | **Иноинвестиции** | **Приватизация** | **Налоги** | **Безопасность** | Панамские спец. органы | **Канал** | Управления инфраструктурой после 31 дек. 1999г | Фин. аспекты | Работа в I пол. 2000г | **Экология** | **Морпорты** | Портовая индустрия в Карибском бассейне | О развитии контейнерных морпортов | **Судоходство** | О регистрации панамских судов под панамским флагом | **Транспорт** | Модернизация Панамского канала | О мультимодальном транспортном центре | Строительство Межокеанской железной дороги | **Преступность** | Криминальная обстановка в столице | Нелегальный транзит вооружений | О положении в пров. Дарьен в 1999г | **Виза** | Миграционная служба | О визовом скандале между США и Панамой | О положении на панамско-колумбийской границе | **Соседи** | Об участии Панамы в интеграционных процессах в Центр. Америке | О

банановых квотах | Панамско-колумбийский договор по Панамскому каналу | **АТР** | О торг.-эконом. связях с Тайванем | Об эконом. интересах КНР и Тайваня в Панаме | Панамско-Японские отношения | **Обзор прессы** | Размышления о торговле | Мирея Элиса Москосо Родригес – президент Республики Панамы

ПЕРУ | **Выборы** | **Армия** | **Макроэкономика** | **Финансы** | **Промышленность** | **Горнодобыча** | **Легпром** | **Строительство** | **Агропром** | **Рыбпром** | **Транспорт** | Автомобильный | Ж/д | Воздушный | Морской | **Энергетика** | **Нефтегазпром** | **Газ** | **Наука** | Нац. ядерная программа | **СМИ** | **ВЭД** | Нормативно-правовая база | Внешнеэконом. связи | Перу-АТЭС | Перу-страны ЕС | **Туризм** | **Соседи** | Перуано-чилийские отношения | Режим въезда-выезда в/из Перу для граждан Боливии, Чили и Эквадора | Об участии Перу в деятельности Андского общества | **АТЭС** | Сессия Генассамблеи азиатско-тихоокеанского парламентского форума | Перуано-японские отношения | Перуано-китайские отношения | **Европолитика** | О развитии отношений Перу со странами Зап. Европы | Связи с СНГ | **Обзор прессы** | Нац. особенности | Поведение на улицах Лимы

УРУГВАЙ | **Макроэкономика** | **Финансы** | **Госбюджет** | **Банки** | Кредитно-банковская система | Виды банковских счетов | Чековые книжки | Процедура открытия банковского счета | Аренда сейфа в банке | **ЦБ** | **Спецслужбы** | **Промышленность** | **Агропром** | **Строительство** | **Транспорт** | Приватизация межд. аэропорта Монтевидео | О новой системе идентификации транспортных средств | **Энергетика** | **Информатика** | **Экология** | **Миграция** | Уругвайское удостоверение личности | Безвизовый въезд в США | Госсекретариат иностр. дел | «**Меркосур**» | **ВЭД** | Экспортно-импортное регулирование | Законодательство по иноинвестициям | Меры по обеспечению эконом. безопасности | **Внешторг** | Методы зарубежных фирм по внедрению на уругвайский рынок | Гос. поддержка экспортеров | Организация импортозамещающих производств | Основные направления внешнеторговой политики Уругвая | **Инвестиции** | **Связи с Россией** | **Обзор прессы** | Внутриполит. ситуация | Вооруженные силы | Внешний долг | Двусторонние связи | Российско-Уругвайская ТП | Маленькое государство

ЧИЛИ | **Госструктуры** | **Президент** | **Конгресс** | **Экономика** | **Агропром** | **Горнодобыча** | **Чермет** | **Строительство** | **ТЭК** | **Леспром** | **Транспорт** | **Рыба** | **Космос** | **Трансгенетика** | **Экспорт** | Субсидирование и стимулирование экспорта | Внешнеэконом. информация | Структурная и пром. политика | **ВЭД** | **Инвестиции** | **Военторг** | Экспорт и импорт военно-тех. продукции | **Безопасность** | Уничтожение противопехотных мин | «**Меркосур**» | **АТЭС** | **Вальпараисо** | **Антарктика** | **Связи с Россией** | **Обзор прессы** | Конверсия внешнего долга в инвестиции | Параметры долгового кризиса | Нац. характер | ТВ из Москвы

ЭКВАДОР | **Конгресс** | **Экономика** | Долги | Уровень жизни | **Финансы** | **Экспорт** | Внешняя торговля в 1999г. | Эквадор-ЕС | **Бананы** | **Сталь** | **Индийцы** | «Народные восстания» индейцев | Конфенианэ | **Манта** | Военнок. присутствие США | **Связи с Россией** | **Обзор прессы** | Нац. характер | **Экспорт** |

ЯМАЙКА | **Госструктуры** | Гос. устройство | ВС | Транснац. проблемы | Экономика | Связь | **Транспорт** | **Недра** | Добыча и переработка бокситов | Экспорт глинозема и бокситов из Ямайки в СССР | **Экспорт** |

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ | Лагиноам. парламент | Гватемала-Белиз | Куба-Барбадос | Гайана-Суринам | Товарооборот с РФ с Центр. Америкой | Сотрудничество Испании с Лат. америкой | Связи РФ с Лат. Америкой

АРГЕНТИНА

Безопасность

Правительство президента Ф. де ла Руа претворяет в жизнь предвыборные намерения в сфере обороны. Провозглашенная ориентация на более тесное сотрудничество с государствами «Меркосур» и, в первую очередь, с Бразилией и Чили получила конкретные очертания. В дек. 1999г. на встрече с Ф. Кардосо президент Аргентины впервые поднял вопрос о создании в интересах коллективного обеспечения безопасности в Юж. Атлантике т.н. Комплексного главштаба (Estado Mayor Combinado) ВС государств Юж. Конуса. Идея с согласия бразильского руководства получила право на жизнь, и в фев. 2000г. штаб ВС Аргентины приступил к подготовке предложений по структуре нового межд. института.

По инициативе аргентинской стороны Бразилия и Аргентина приступили к разработке совместной программы создания на основе СВ двух государств Многонац. миротворческих сил (Fuerza de Paz Binacional). Их контингент может быть привлечен к проведению операций по поддержанию мира под эгидой ООН и ОАГ. Для обучения специалистов предполагается использовать центр подготовки в Кампо де Майо (Аргентина, пров. Буэнос-Айрес).

В интересах экономии бюджетных средств, в фев. 2000г. было принято решение о сокращении финансирования одной из основных спецслужб Аргентины — Гос. управления разведки и контрразведки с запланированных ранее 300 млн. долл. до 180 млн. При этом, до 35% сотрудников СИДЕ (1100 чел.) подлежали увольнению. Как сообщил новый руководитель управления Ф. Сантибаньес, сокращение коснулось, в первую очередь, тех. персонала и работающих пенсионеров. Молодые кадры сотрудники, а также лица, проходящие службу по контракту, увольнению не подлежат.

Главштабом СВ совместно с минэкономки разрабатывается программа создания резерва, которая, в случае военной опасности, в кратчайшие сроки позволит увеличить численность личного состава на 25-30 тыс. чел. С 1995г., когда **была отменена обязательная служба по призыву**, численность СВ сократилась до 41400 человек (5300 офицеров, 20600 сержантов и 15500 рядовых, проходящих службу по контракту).

Программа предусматривает привлечение, в интересах комплектования резерва СВ, безработных молодых людей до 28 лет, имеющих хорошее здоровье и соответствующий образоват. уровень. Предполагается, что прошедшие конкурсный отбор кандидаты в течение года будут обучаться по основным военно-учетным специальностям СВ (что, как считают, позволит им в дальнейшем адаптироваться в гражд. жизни и найти работу), а затем, до достижения 28-летнего возраста, будут состоять в резерве СВ и, в случае мобилизации, могут быть призваны на действительную военную службу. При этом, все вопросы обучения, тех. и мед. обеспечения возлагаются на минобороны, а соц. льготы и выплату денежного довольствия до 250 долл. в месяц должно обеспечить минэкономки за счет средств нац. программы занятости. После увольнения в запас (по достижении 28-летнего возраста) за военнослужащими резерва сохраняются льготы по мед. обеспечению, а также по оплате соц. услуг.

Другим направлением военной реформы, в интересах приведения в соответствие с фин. возможностями, для правительства Ф. Де ла Руа стала реорганизация ВС. В янв.-фев. 2000г. были сокращены до 500 гражд. должностей в службе разведки СВ. В янв. главным штабом СВ был подготовлен план расформирования командования 2 армейского корпуса (Росарио, пров. Буэнос-Айрес) с передачей его полномочий командованию 3 армейского корпуса (Кордова, пров. Кордоба). При этом, в зону оперативной ответственности командования 3 АК (сев. стратегический район включается зона 2 АК. Юж. стратегический район) остается в зоне оперативной ответственности 5 АК со штабом в Баия-Бланка (пров. Буэнос-Айрес).

Принято решение о передислокации ряда частей и подразделений ближе к центр. базам МТО. Например, 8 танковый полк «Касадорес Хенераль Никочеа» из состава 1 бронетанковой бригады 5 АК из района г. Магдалена (пров. Буэнос-Айрес) будет передислоцирован в г. Асуль (пров. Буэнос-Айрес), 10 артиллерийский дивизион из состава 10 механизированной бригады «Теньенте Хенераль Николас Лавалье» 5 АК передислоцируется из г. Хунин (пров. Буэнос-Айрес) в Пигуэ (пров. Буэнос-Айрес). Штаб же недавно созданных сил быстрого реагирования (Fuerza de Despliegue Rapido) и воздушно-штурмовой батальон, располагавшиеся ранее в Кампо де Майо, наоборот, решено перевести в один из населенных пунктов в Месопотамии. За счет уменьшения расходов на содержание командно-адм. аппарата ВС, принято решение о сокращении ассигнований на оборону на 150 млн. долл.

Правительство президента К. Менема в конце 1999г. предложило США, в связи с потерей баз в Панаме, использовать инфраструктуру провинции Мисьонес для подготовки спецподразделений СВ, в частности, военных специалистов 82 ВДД и из состава ОК ВС США в Центр. и Юж. Америке. Предполагалось, что группы ам. спецназовцев по 20-30 чел. со своим вооружением и боевой техникой будут проходить подготовку на базе 12 отдельной горно-пехотной роты СВ Аргентины (г. Сан-Хавьер). По завершении курса подготовки каждой группы планировалось проведение совместных учений по организации боевых действий в труднодоступных районах на аргентинских полигонах СВ в Сан-Хавьере, Бернардо де Иригойен и Игуасу.

США активно используют прир. условия и инфраструктуру Аргентины при подготовке своих спецподразделений для действий в условиях сельвы и горно-лесистой местности. Вблизи г. Сан-Карлос де Барилоче (пров. Рио-Негро) в начале 2000г. проведены совместные аргентино-ам. учения подразделений СВ, в которых приняли участие с аргентинской стороны — учебная рота горных стрелков, с ам. — 7 группа спецназначения «зеленые береты» из состава 82 ВДД (Форт-Брэгг, шт. Северная Каролина).

В рамках двустороннего **аргентино-брит.** соглашения по ВТС в начале 2000г. прошли **совместные учения СВ** на территории Аргентины. С 13 по 27 фев. в районе горы Акочкагуа (пров. Мендоса) прошли первые, со времени Фолклендского (Мальвинского) кризиса, учения, в которых приняли участие брит. инструкторы-альпинисты и аргентинские военнослужащие из состава 8 горно-пехотной бригады СВ Аргентины.

Минобороны США и Аргентины продолжали подготовку к проведению осенью 2000г. на базе 3 АК СВ Аргентины учения «Кабанья-2000»: с участием до 1200 военнослужащих США и Аргентины. Для придания учениям межд. статуса были приглашены для участия в них по 40 военнослужащих Бразилии, Чили, Перу, Эквадора, Уругвая и Парагвая.

4-8 окт. 1999г. в Буэнос-Айресе состоялся второй научно-практический семинар «Аргентина-НАТО: настоящее и будущее системы межд. безопасности». В семинаре приняли участие аргентинские политики и военные, а также представители Совета Европы и делегации стран-участниц НАТО. В ходе семинара был обсужден большой круг военно-полит. проблем: новая стратегическая концепция НАТО; оборонная политика Аргентины и взаимодействие с НАТО в обеспечении межд. безопасности; перспективы сохранения стабильности и мира в Западном полушарии; вопросы отбора, подготовки и обучения военных миротворцев; организация операций по поддержанию мира в современных условиях.

В рамках борьбы с незаконным оборотом наркотиков с привлечением сил и средств ВС с 20 по 25 марта 2000г. аргентинские ВВС провели учения под кодовым наименованием «Дозор-2». Основной задачей учения стал контроль за воздушным пространством и перекрытие путей транспортировки наркотиков по воздуху. В ходе учения выявлено и пресечено 30 незаконных перелетов границы, вскрыты 15 замаскированных ВВП для приема легких самолетов. Весь радиообмен велся с использованием формализованного словаря НАТО.

В марте 2000г. в Аргентине с офиц. визитом находился начальник Генштаба обороны Италии. В рамках аргентино-итал. договора о военном строительстве, вступившего в силу в 1997г., были утверждены планы двустороннего сотрудничества, обсуждены вопросы аргентино-итал. взаимодействия в операциях по поддержанию мира.

С 1 по 4 нояб. 1999г. прошли совместные аргентино-брит. учения ВМС под кодовым наименованием «Милениум». В ходе учения отрабатывались задачи по организации взаимодействия двух флотов при проведении операций по поиску, буксировке и спасению судов, терпящих бедствие в зоне Юж. Атлантики.

На постоянной основе проводятся совместные аргентино-чилийские учения и операции ВМС в Юж. Атлантике и антарктической зоне. Так, в ходе учения «Сан-Мартин» отрабатываются задачи по мат.-тех. обеспечению аргентинских и чилийских антарктических баз, контролю за состоянием окружающей среды, контролю за морсудоходством в проливной и антарктической зонах, а также вопросы взаимодействия при спасении и буксировке терпящих бедствие судов.

25 янв.-7 фев. 2000г. прошли совместные аргентино-франц. военно-морские учения. Объединенная корабельная группа совершила переход от Буэнос-Айреса до Ушуаи и обратно. На переходе решались задачи по взаимодействию при организации ПВО, при поиске и уничтожении подлодок условного противника. В районе Ушуаи отрабатывались вопросы контроля за морсудоходством в антарктической и проливных зонах.

Укрепляются военные связи с **Украиной**, рекламирующей возможности по подготовке специали-

стов-миротворцев. Стало практикой ежегодное представление украинской стороной Аргентине предложений в области военных контактов. Так, на 2000г. предложен обмен специалистами ВВС и ВМС. Аргентинскому учебному паруснику «Либертад» предложено посетить украинские порты в ходе кругосветного перехода. Аргентинская сторона выразила готовность направить «Либертад» на Украину в 2001г., принять с визитом вежливости украинские военные корабли и проявила заинтересованность в совместном с украинскими ВС участии в учениях НАТО.

Экономика

Характеристика общеполит. и эконом. положения в 1999г. Политическая и эконом. жизнь Аргентины в прошедшем году характеризовалась активной подготовкой основных партий к президентским выборам, состоявшимся в конце окт. 1999г. При этом заметную активность проявляли как правящая Хустисиалистская партия, так и главные ее соперники: партии входящие в так называемый «Альянс» (Радикальная партия и «Фрепасо»), а также «Движение в защиту Республики».

Для Хустисиалистской партии на предвыборном этапе принципиальным вопросом являлось выдвижение единого кандидата по пост президента на выборах в окт. В начале года президент К.Менем окончательно прекратил попытки создания правовой базы для выдвижения своей кандидатуры на пост президента в третий раз подряд, что противоречило бы действующим конституционным нормам.

Главным претендентом на президентский пост от Хустисиалистской партии сумел стать губернатор пров.Буэнос-Айрес Эдуарде Дуальде. В последние месяцы он продолжал выступать с достаточно резкой критикой ближайшего президентского окружения, проводимых правительством эконом. реформ, коррупции в высших эшелонах власти. Вместе с тем, его критика приобретала все более конструктивный характер. В частности, Э.Дуальде в отношении проводимых хустисиалистами реформ отмечал, что в случае его прихода к власти всеми мерами будет поддерживаться финансовая стабильность и, в первую очередь, будут сохранены основные принципы «плана конвертируемости». Кроме того, следуя принципам раннего хустисиализма, Э Дуальде планировал усилить роль государства в производственной и финансовой сферах, сориентировав деятельность госструктур на защиту общенац. интересов и интересов местного бизнеса. Согласно разработкам экономистов близких к Э.Дуальде, на первом этапе государство, усилив свое прямое участие в хоз. деятельности и особенно поддержав провинциальный бизнес, стимулировало бы устойчивый рост производства товаров и услуг. Далее постепенно должны снижаться многие налоговые ставки, особенно связанные с хоз. деятельностью. В результате налоги стали бы посильными для всех субъектов хоз. деятельности, а поступления в фед. бюджет не только не снизились бы, а значительно увеличились. За счет увеличения финансовых ресурсов государство постепенно могло бы сокращать объемы внешних заимствований и, возможно, выйти из под жесткого контроля МВФ.

«Альянс» — основная оппозиционная полит. группировка страны, возглавляемая мэром арген-

тинской столицы Фернандо де ла Руа, завоевывала все больше сторонников. Этому способствовало опубликование единой развернутой эконом. программы данного полит. блока. Ее главным разработчиком стал соратник Ф. де ла Руа Хосе Мачинеа – известный экономист, возглавлявший ЦБ Аргентины в период правления президента Р.Альфонсина. Стержневым элементом этой программы стало существенное увеличение Аргентиной экспорта как традиционных, так и новых товаров. При этом к их производству и реализации за рубежом намечено активно привлечь малый и средний бизнес, в т.ч. провинциальный. Рост производства экспортной продукции, а также более интенсивное развитие отраслей и производств, обслуживающих экспортный сектор, по прогнозам авторов программы, должны обеспечить не только увеличение поступлений валюты от экспорта, но и создание новых рабочих мест по всей стране.

Для реализации единой эконом. программы, по расчетам Х.Мачинеи, необходимо дополнительно расходовать 800 млн. долл. в год, что составляет 1,5% от текущих расходных статей фед. бюджета. Из этой суммы 600 млн.долл. предусматривалось направлять целевым назначением на развитие экспортных производств и непосредственно экспорта продукции малых и средних предприятий. Кроме того дополнительно «Альянс» рассчитывал обеспечить 4% субсидию по процентной ставке кредитов для развития малого и среднего бизнеса на 40-50 млн.долл. в год.

Одновременно эконом. программа «Альянса» предусматривала доп. меры по повышению степени собираемости налогов. При этом ставка делалась на работу с фирмами и организациями, уклоняющимися от уплаты налогов. По мнению экспертов «Альянса», за счет полного получения налоговых платежей с ряда крупных ФПГ и торговых фирм можно было бы дополнительно собирать по 1,5-2 млрд. долл. в год.

Согласно расчетам Х.Мачинеи, за счет активизации деятельности малого и среднего предпринимательства, а также реализации крупных инвест. программ и проектов с различной долей участия государства в 2000-03гг. в Аргентине было бы возможным обеспечить среднегодовые темпы роста ВВП в пределах 3,5-5,5%. В случае успешного осуществления эконом. программы «Альянса», предусмотрено снижение уровня безработицы на 1,5-2% в год. При этом большинство вновь создаваемых рабочих мест в соответствии с программой «Альянса» может обеспечивать занятость не менее, чем на 5-7 лет.

В отношении так называемой «политики конвертируемости» и сохранения паритетного курса аргентинского песо к доллару США из расчета 1:1, разработчики эконом. программы «Альянса» полагали, что в ближайшие несколько лет было бы целесообразно продолжать следовать основным принципам данной политики. Это необходимо, прежде всего, для поддержания на высоком уровне инвест. активности как со стороны нац., так и иностр. капитала. По мнению экспертов «Альянса», в условиях, когда кризисные явления имеют место на многих зарубежных фондовых и финансовых рынках, отказ от политики конвертируемости и паритетного курса неизбежно привел бы страну к резкому росту инфляции, весьма вероятной серьезной девальвации песо, оттоку нац. и

иностран. капитала и, в конечном итоге, к финансово-экономическому кризису. Поэтому «Альянс» полагал необходимым сохранять финансовую стабильность в стране в рамках модели, разработанной их политическими оппонентами. Тем самым «Альянс» рассчитывал привлечь на свою сторону все деловые круги страны, имеющие долговые обязательства в долларах и поэтому заинтересованные в сохранении принципа конвертируемости.

Вместе с тем экономисты «Альянса» полагали, что Аргентине необходимо пересмотреть действующую на протяжении последних лет практику постоянного крупномасштабного одалживания заемных средств на межд. рынках. Практически, начиная с 1994г., эти одалживания в основном посредством продажи гос. ценных бумаг позволяли хустисиалистскому правительству К.Менема покрывать дефицит фед. бюджета и погашать часть внешних долговых обязательств, не прибегая к крупномасштабному расходованию золотовалютных резервов. Их объем по состоянию на конец дек. 1999г. составил 25,9 млрд.долл. Эта сумма обеспечивает более чем 1,5-кратное покрытие денежной массы в нац. валюте находящейся в обращении. Исходя из этого, эксперты «Альянса» полагали, что проведение политики конвертируемости и сохранение паритетного курса песо к долл. во многом стало возможным благодаря внешним факторам. Как отмечал Ф. де ла Руа, за финансовую стабильность и достаточно высокие темпы эконом. развития в последние годы, достигнутые благодаря плану конвертируемости, Аргентине пришлось заплатить подчинением ее макроэконом. политики рекомендациям МВФ, возрастанием зависимости страны от конъюнктуры межд. рынков заемных средств. В этом контексте эксперты «Альянса» пришли к выводу, что Хустисиалистская партия по сути на ближайшие 5-10 лет сделала последующие правительства «заложниками» эконом. курса правительства К.Менема. По вышеуказанным причинам отказаться сразу от сохранения конвертируемости не сможет ни одно правительство. В свою очередь, чтобы сохранить конвертируемость, новому правительству придется или сокращать расходные статьи будущего бюджета, или вновь одалживаться на внешних рынках заемных средств и у МВФ. Поэтому эконом. программа «Альянса», возглавляемого Ф. де ла Руа, в качестве приоритетных задач выдвинула увеличение экспорта и рост собираемости налогов в условиях сохранения достаточно высокого уровня деловой активности. По расчетам экспертов «Альянса», увеличение на этой основе поступлений в фед. бюджет и приток доп. средств от экспорта позволит Аргентине постепенно сократить объемы новых внешних заимствований.

Серьезной оппозиционной силой в стране стало так называемое «Движение а защиту Республики», которое возглавил известный экономист, бывший министр экономики Доминго Кавалло. Являясь не только видным экономистом, но и крупным практиком в области осуществления хоз. реформ, Д.Кавалло в своих предвыборных выступлениях неоднократно подчеркивал, что разработанный им план конвертируемости пришлось реализовывать в условиях растущей коррупции в аргентинском обществе. Д.Кавалло неоднократно отмечал, что реформы пошли бы более успешно,

если бы хустисиалистское руководство вело активную борьбу с коррупцией во всех эшелонах власти. Именно эту задачу Д.Кавалло выдвинул в качестве основной для созданной им партии «Движение в защиту Республики».

24 окт. 1999г. в Аргентине состоялись президентские выборы. Победу на выборах одержал мэр аргентинской столицы, лидер оппозиционного блока «Альянс» **Ф.де ла Руа**. За его кандидатуру проголосовало **48,5%** аргентинцев, 38,1% избирателей отдали свои голоса в пользу другого кандидата — губернатора пров.Буэнос-Айрес, представителя Хустисиалистской партии Эдуарде Дуальде, третьим в списке главных претендентов на пост президента страны стал лидер оппозиционной партии «Движение в защиту Республики» Доминго Кавалло, он набрал 10,1% голосов. Остальные кандидаты получили крайне незначительное число голосов. В президентских выборах приняло участие 80% избирателей.

Новый президент и его правительство вступили в должность 10 дек. 1999г. Одновременно 24 окт. в пров.Буэнос-Айрес состоялись выборы на пост губернатора провинции, главными претендентами на пост руководителя самой крупной провинции страны стали представитель Хустисиалистской партии Карлос Руккауф и представительница оппозиционного блока «Альянс» Грасиела Фернандес Мейхиде. В результате проведенного голосования победу на выборах одержал хустисиалист К.Руккауф.

В своем первом интервью иностр. журналистам, аккредитованным в Аргентине, новоизбранный президент страны Ф.де ла Руа заявил о твердом намерении крепить единство стран-членов блока «Меркосур» с тем, чтобы в ближайшее время в этой региональной группировке ввести в действие общую денежную единицу, которая стала бы основным расчетным средством. Для этой цели необходимо создать в системе «Меркосур» две рабочие комиссии, одна из которых решала бы вопросы полит. интеграции стран-членов группировки, а другая занялась бы решением проблем соц. интеграции членов блока. Кроме того, в этом же интервью Ф.де ла Руа отметил, что приоритетным направлением деятельности его правительства будет прежде всего создание новых рабочих мест и дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства в стране.

В 1999г. оборот внешней торговли Аргентины составил 48,9 млрд.долл., что на 15,5% меньше показателя 1998г. При этом экспорт достиг 23,3 млрд.долл. (снижение на 11,8% против 1998г.), а импорт составил 25,6 млрд.долл. (снижение на 18,8% по сравнению с уровнем 1998г.). По итогам 1998г. Аргентина имела отрицательное сальдо внешнеторгового баланса в 5 млрд.долл., что стало рекордным показателем за последнее десятилетие. При этом в 1999г. отрицательное торговое сальдо страны уменьшилось почти в 2,5 раза и составило 2,2 млрд.долл.

В географическом распределении внешнеэконом. связей Аргентины за отчетный год также существенных сдвигов не произошло. Как и прежде, ее основными торговыми партнерами являлись страны «Меркосур», хотя страны ЕС (Италия, Испания, Франция, Германия, Нидерланды) и страны НАФТА (в основном США) продолжали играть заметную роль во внешнеэконом. связях Аргентины.

Бразилия, как и ранее, продолжала оставаться главным торговым партнером Аргентины, хотя товарооборот между ними значительно сократился в 1999г., в частности, экспорт в Бразилию сократился на 30%, а импорт из Бразилии — на 16% по сравнению с 1998г.

В области межд. эконом. отношений одним из центральных направлений внешнеэконом. политики Аргентины оставалось решение проблемы либерализации торговли сельхозпродуктов развитыми странами.

В 1999г. торг.-полит. условия в Аргентине по отношению к России не претерпели каких-либо изменений и продолжали сохраняться на достаточно благоприятном уровне для поддержания нормальных торг.-эконом. отношений между нашими странами.

Как правящая до окт. прошедшего года Хустисиалистская партия, так и затем победившая на выборах оппозиционная — «Альянс» продолжали выступать за развитие разносторонних хоз. связей с Россией, при этом особый упор делался на увеличение аргентинского экспорта в нашу страну.

Договорно-правовая база сотрудничества между Россией и Аргентиной включает ряд соглашений, регулирующих основу торг.-эконом. отношений между двумя странами, к числу указанных соглашений, которые вступили в силу, относятся такие межправит. соглашения как: соглашение о торговле и эконом. сотрудничестве от 25 мая 1993г., соглашение о создании рос.-аргентинской МПК по торг.-экономическому и научно-тех. сотрудничеству от 25 мая 1993г., соглашение о сотрудничестве в таможд. делах от 14 нояб. 1997г., соглашение об основах отношений между РФ и Аргентинской Республикой от 25 июня 1998г.

Имеются и вступили в силу межправсоглашения о НТС (от 25.11.97г.), о культурном сотрудничестве (от 25.11.97г.), о сотрудничестве в области карантинной и защиты растений (от 20.06.98г.). Подписан также ряд соглашений межведомственного характера.

Вместе с тем, договорная база взаимного сотрудничества не отвечает полностью интересам рос. стороны и не включает ряд соглашений, регулирующих важные направления двустороннего сотрудничества. До сих пор не вступило в силу межправсоглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений, подписанное 25 июня 1998г. Не подписаны: соглашение об избежании двойного налогообложения на доходы и на капитал; соглашение о сотрудничестве и взаимной помощи в области борьбы с незаконными финансовыми операциями, связанными с отмыванием денег. Не утвержден двусторонний рос.-аргентинский протокол об инвентаризации соглашений, подписанных до 1991г.

Как известно, развитие и укрепление договорно-правовой базы двусторонних отношений является одной из основных задач рос.-аргентинской МПК по торг.-экономическому сотрудничеству. Проведено три заседания МПК, последнее состоялось в июне 1998г. в г.Москве.

В 1999г. сторонами были предприняты определенные попытки по проведению очередного, четвертого заседания Комиссии. Однако, в связи с президентскими выборами в Аргентине и сложной полит. обстановкой в России, не удалось окончательно согласовать вопрос о проведении указанного заседания МПК.

В 1999г. Аргентина оставалась в числе главных торговых партнеров России среди латиноам. государств, уступая по объему прямых поставок лишь Бразилии и Кубе. Россия остается главным контрагентом Аргентины среди стран СНГ. В 1999г. на Россию приходилось более 90% всего объема торговли этой страны с указанными государствами. Вместе с тем, доля России в экспорте и импорте Аргентины в 1999г. была незначительной — по 0,6% соответственно (для сравнения: в 1998г. эти показатели оценивались в 0,3% и 0,2% соответственно).

В 1999г. объемы рос.-аргентинской торговли значительно выросли по сравнению с 1998г. При этом достигнутый уровень товарооборота нашей страны с Аргентиной был максимальным за последние 5 лет (товарооборот — 300,3 млн.долл., экспорт — 147,5 млн.долл., импорт — 152,8 млн.долл., сальдо — -5,2 млн.долл.).

В 1999г., по сравнению с предшествующим годом, оборот торговли России с Аргентиной вырос на 85,3%, экспорт — на 96,4%, импорт — на 75,6%. Отрицательное сальдо в торговле с Аргентиной уменьшилось соответственно на 6,7 млн. долл. Однако в целом торговля с данной страной носила сбалансированный характер: коэффициент покрытия экспортом импорта составил 0,97 против 0,86 в 1998г.

В связи с проведением в Аргентине антидемпинговых расследований в отношении импорта горячекатаного стального проката из Бразилии, России и Украины (открыто в окт. 1998г., завершено в дек. 1999г.), а также импорта холоднокатаного листового проката из Бразилии и России (открыто в сент. 1999г.) была проведена значительная работа. Аргентинская сторона указала на необходимость соблюдения требований антидемпинговой процедуры, имея ввиду обязательное представление ответов на вопросники, которые так и не поступили в Аргентину по неизвестным причинам.

Перспектива рос.-аргентинского сотрудничества в плане осуществления совместных инвест. проектов на территории обеих стран имеются в ТЭК, АПК и автопроме.

Оценка развития и состояния нац. экономики. Несмотря на значительный спад в объемах ВВП в 1999г. по уровню пром. развития Аргентина продолжает занимать одно из ведущих мест в Лат. Америке.

С 1991г. (с принятием Закона о конвертируемости, началом реформы государства и усилением влияния рыночных отношений) характерной особенностью развития аргентинской промышленности продолжает оставаться ориентация на производство экспортной продукции.

В новых макроэконом. условиях управление предприятиями было сконцентрировано на снижении постоянных издержек и уменьшении степени вертикальной интегрированности.

Режим пром. специализации и перепрофилирования предприятий, существовавший до авг. 1996г., устанавливал более благоприятные импортные пошлины компаниям, увеличившим поставки на экспорт и сохранившим достигнутый уровень в течение действия разработанных ими планов. Предоставление подобных программ было нацелено на развитие среднесрочного корпоративного планирования. Импортные закупки должны были соответствовать той же самой груп-

пе тарифной номенклатуры, что и экспортируемые товары.

В 1990-98гг. рост пром. производства составил 50%, число занятых в промышленности уменьшилось на 13%, продолжительность рабочего времени сократилась на 8%, реальная зарплата увеличилась на 5,9%, а рост производительности труда составил 69,5% на рабочего. Все это позволило увеличить экспорт товаров некоторых секторов промышленности, несмотря на неблагоприятное изменение мировых цен.

В 1999г. на пром. производство страны продолжали оказывать негативное воздействие такие явления как спад в экономиках стран ЮВА отсутствие эффективных механизмов по защите нац. производителей от импорта широкой гаммы товаров, кризис и девальвация реала в Бразилии, дефляция мировых цен. Все это привело к тому, что пром. спад в 1999г. был более значительным, чем в 1995г.

Наиболее затронутыми оказались автомобилестроение, производство тракторов и с/х машин, выплавка стали и основных металлов, целлюлозно-бумажная и текстильная отрасли.

С другой стороны, успешно развивались, что оказало смягчающий эффект на глубину общего пром. спада, такие отрасли как производство масел и молочных продуктов, животноводство и, несколько в меньшей степени, — добыча газа и производство нефтепродуктов.

Снижение продаж средств производства потребовало значительного изменения планов по их изготовлению, что, в свою очередь, повлекло уменьшение инвест. спроса.

Если бы не введен в действие «Режим обновления и модернизации парка тракторов, сеялок, тягачей и другой с/х техники», спад объема продаж в этом секторе был бы еще более существенным.

Как следствие общего спада в промышленности, сельском хозяйстве и торговле (особенно в сфере ВЭД с Бразилией) сократились продажи тяжелых грузовиков. С другой стороны резко возросли продажи малотоннажных грузовичков нац. сборки, предназначенных для внутригородских перевозок товаров и оказания услуг.

Значительно упал общий спрос на тех. товары длительного пользования, причем на предметы бытового назначения — более чем на 20%. Несколько увеличились лишь продажи кварцевых обогревателей из-за условий холодной зимы и относительно невысокой цены за единицу. Покупатели приобретали товары этой группы лишь в случае острой необходимости или при распродажах по значительно сниженным ценам. Наиболее ощутимо сократились продажи телевизоров, видеомагнитофонов и аудиотехники, всплеск в реализации которых был обусловлен чемпионатом мира по футболу 1998 года.

Объем продаж товаров повседневного спроса оставался практически на неизменном уровне за счет роста потребления мяса птицы и говядины, чему способствовало заметное снижение цен на них.

Резко уменьшился спрос на товары промежуточного потребления. Существенно снизился уровень продаж первичного алюминия внутри страны, отражая процессы спада в производственном секторе, зато существенно выросли экспортные поставки этого металла.

Уменьшение поставок портланд-цемента вследствие застоя в строительной отрасли повлекло за собой спад производства других строительных материалов.

Снизился в целом объем продаж продуктов нефтепереработки. Из-за уменьшения спроса на шины как для новых автомобилей, так и находящихся в пользовании упали продажи синтетического каучука. Эти тенденции были усилены осуществлявшимися импортными закупками по низким ценам.

Возросло производство соды-каустика из-за увеличения мощностей (до 184 тыс.т./год) предприятия компании «Солвай Индупа».

Повысилось производство агрохимикатов в связи с благоприятными перспективами на урожай и ожидавшимся ростом цен на с/х продукты из-за засухи в США. По сравнению с 1998г. возрос спрос на удобрения, применяемые в основном для возделывания пшеницы, – которые характеризовались сбалансированным содержанием фосфорных и азотных компонентов.

Уменьшились продажи топлива, в основном, бензина и в меньшей степени дизельного горючего из-за спада в сельском хозяйстве и в области транспорта.

Уменьшились поставки продуктов металлургии, в основном, бесшовных труб, формованного проката, и в меньшей степени арматуры для железобетонных изделий и листового проката.

Нац. комиссией по внешней торговле (НКВТ) было определено наличие существенного ущерба для нац. промышленности от демпингового импорта горячекатаного листа из Бразилии, России и Украины. Из решения НКВТ была исключена гамма продуктов, не изготовлявшихся местными производителями и составлявших 60% от поставок горячекатаного листа из Бразилии на аргентинский рынок. НКВТ установила, что закупки бобин горячекатаного листа из Бразилии, **России** и Украины выросли на 220% в 1998г. и на 81% в I кв. 1999г., несмотря на резкий спад спроса на нац. рынке. Средние цены ФОБ явно снизились в этот период, оказывая дальнейшее влияние «на понижение» стоимости нац. товаров. Объемы продаж изделий металлургических предприятий, в частности, бесшовных труб, испытывали последствия общего снижения инвестиций в мире в нефтедобычу.

Уменьшение производства бумаги и картона, вызванное как падением внутреннего спроса, так и снижением экспортных поставок, также объяснялось значительными импортными поставками и понижающейся ценовой тенденцией. По этим причинам окончательно был закрыт комбинат компании «Селулоса Аргентина» в г.Сараге.

Выпуск первичного алюминия в стране увеличился (причем, значительно в III кв. 1999г.) в результате объединения гидроэлектростанции Футалеуфу и производственного комбината с общим объемом инвестиций в 310 млн.долл. При этом потребность внутреннего рынка в металле оставалась низкой, что позволило увеличить экспортные поставки.

В секторе потребительских товаров отмечен спад в реализации изделий как из натуральных, так и синтетических тканей как следствие значительных импортных поставок. Наиболее ощутимо это коснулось таких товарных позиций как обувь и постельное белье.

В целом за 1999г. резко сократились экспортные поставки автомобилей, металлов, обработанной кожи, бумаги и картона, текстиля и трикотажных изделий, обуви, электротех. оборудования, хим. продуктов, пластмасс, каучука и их производные. Главная причина этого явления заключается в снижении объемов торговли с Бразилией, на которую приходилось до 50% общего объема аргентинского экспорта. Ожидаемое в 2000г. увеличение на 5% объема пром. производства Аргентины не сможет компенсировать спад, произошедший в 1999г.

Промышленность, основные эконом. показатели

| | 1998г. | 1999г. |
|--|---------|---------|
| 1.Приведенный индекс продаж (база: 1977г.=100) | - | - |
| Без учета сезонных колебаний | 145 | 133 |
| С учетом сезонных колебаний..... | 138,8 | 132,4 |
| Продовольствие..... | 143,9 | 148,8 |
| Пром. товары бытового назначения | 212 | 178,8 |
| Автомобили | 102,8 | 104 |
| Цемент | 162,9 | 161,6 |
| Электроэнергия | 246,7 | 266,8 |
| Бумага | 711,1 | 689,8 |
| Пластмассы..... | 435,4 | 434,2 |
| Химические товары..... | 106 | 109,7 |
| Продукция черной металлургии..... | 139,8 | 134,2 |
| Тракторы | 15 | 8 |
| 2. Индекс реальной зарплаты(база: 1983г.=100)..... | 101,5 | 99,6 |
| 3. Индекс пром. производства(база 1977г.=100)..... | - | - |
| Без учета сезонных колебаний | 160,8 | 145,1 |
| С учетом сезонных колебаний..... | 158,9 | 143,5 |
| 4. Объемы производства | - | - |
| Алюминий первичный (тыс.т.)..... | 186,7 | 206,3 |
| Холодильники (тыс.шт.) | 423,2 | 420,8 |
| Стиральные машины (тыс.шт.) | 585,6 | 369,6 |
| Автомашин (всего, тыс.шт.)..... | 452,9 | 304,9 |
| - легковых (тыс. шт.) | 349,3 | 224,8 |
| - грузовых (тыс. шт.) | 103,6 | 80,1 |
| Цемент (млн.т.) | 7,192 | 7,057 |
| Масла продовольственные (тыс.т.) | 4800,8 | 5713,3 |
| Хлебобулочные изделия (тыс.т.) | 292,3 | 295,1 |
| Мыло (тыс.т.)..... | 324,3 | 354,8 |
| Мука (тыс.т.)..... | 3963,6 | 3705,2 |
| Нефть (млн.куб.м) | 49146,5 | 47527,1 |
| Бумага и картон (тыс.т.)..... | 1094 | 943,7 |
| Этилен (тыс.т.) | 273,5 | 302,9 |
| Ароматические продукты (тыс.т.) | 404,3 | 406,7 |
| Пластмассы (тыс.т.)..... | - | - |
| Полиэтирол (тыс.т.) | 65,9 | 64,1 |
| Полиэтилен (тыс.т.) | 279,3 | 209 |
| ПВХ (тыс.т.)..... | 103,3 | 96,7 |
| Полипропилен (тыс.т.) | 213,2 | 193,8 |
| Серная кислота (тыс.т.) | 188,3 | 165,8 |
| Сода каустическая (тыс.т.)..... | 146 | 173,1 |
| Сталь первичная (тыс.т.)..... | 4202,1 | 3798,7 |
| Синтетические волокна (тыс.т.)..... | 66,1 | 69,4 |
| Потребление хлопка (тыс.т.)..... | 111,13 | 115,3 |
| Тракторы (штук)..... | 3049 | 1846 |

Основные показатели экономики Аргентины

| | 1998г. | 1999г. |
|---|--------|--------|
| Объем ВВП в текущих рыночных ценах (в млрд.долл.) | 288,2 | 279,5 |
| Прирост ВВП к пред.году (в %) | 3,9 | -3 |
| Прирост в отраслях материального производства (в %) | 4,3 | -5 |
| Прирост объемов услуг в сфере обслуживания (в %) | 4,7 | +1,2 |
| Прирост объемов услуг в финансовой сфере (в %) | 33,2 | 0 |
| Прирост ПИИ к уровню предшествующего года (в %) | 6,6 | 8 |
| Уровень инфляции (в %) | 0,7 | -2 |
| Динамика роста потребительских цен (в %) | 0,7 | 1,8 |
| Уровень безработицы (в %) | 12,9 | 14,3 |

Источник: аналитический сборник «Экономика Аргентины – 1999»

Электроэнергетика

Единая энергосистема Аргентины (Sistema Interconectado Nacional, SIN) включает: электростанции, вырабатывающие электроэнергию; предприятия-распределители энергии; систему транспортировки – ЛЭП; потребителей.

Установленные мощности всех электростанций страны (конец 1998г.) составили 20 гвт., при этом суммарные мощности всех ТЭС находились на уровне 9,9 гвт. (49,1% общих мощностей), ГЭС – 9,2 гвт (45,9%), общая мощность двух АЭС – 1 гвт (5%). В воздушных ЛЭП, соединяющих производителей электроэнергии с предприятиями-распределителями и крупными потребителями напрямую, используется напряжение 500, 230 и 132 кв.

Помимо вышеупомянутых мощностей в Аргентине насчитывается 22 электростанции, вырабатывающих электричество с использованием энергии ветра. Десять из них сосредоточены в Комодоро Ривадавия, остальные расположены соответственно в н.п.Тандил, Пунта Альта, Рио Майо, Кутраль-Ко, Рада Тилли и Даррагеира.

С 1992г. отрасль переживает радикальные преобразования в связи с начавшимся процессом приватизации госсобственности. В соответствии с законом об электроэнергетике создана новая структура отрасли, включающая нижеследующие составляющие: 1) производители – предприятия, вырабатывающие электроэнергию и включенные в единую энергосистему или в систему электроснабжения Патагонии; 2) предприятия, осуществляющие передачу электроэнергии (самая крупная компания – Transener); 3) предприятия-распределители, осуществляющие перераспределение энергии и подачу ее потребителям (Edenor, Edesur, Edelap); 4) крупные потребители электроэнергии, т.е. потребляемая мощность которых более 2 мвт. и получающие напрямую от производителей не менее 50% потребляемой энергии.

Сформирован и работает оптовый рынок электроэнергии, контроль и регулирование деятельности которого возложено на компанию Cammesa.

В 1999г. в Аргентине было произведено 72,8 млрд.квт.ч. электроэнергии при потребности 72,8 млрд.квт.ч. По сравнению с 1998г., когда было выработано 69 млрд.квт.ч., рост производства электроэнергии составил 4,9% в основном за счет увеличения ее объемов, полученных на ТЭС.

Существенное уменьшение производства электроэнергии на ГЭС на 14% объясняется снижением уровня рек из-за продолжительной засухи в основных районах размещения ГЭС. Вследствие неблагоприятных климатических условий ряд ГЭС, таких как «Пьедра дель Агила» и «Аликура» испытывали трудности в погашении своей задолженности в электроэнергии перед потребителями.

Процесс приватизации и передачи объектов электроэнергетики в руки частных фирм не всегда позитивно сказывался на состоянии дел в отрасли. В 1999г. на территории Аргентины неоднократно отмечались перебои в подаче электроэнергии. Так, в частности, авария на подстанции Азопардо, принадлежащей компании «Эдесур», и ликвидация в течение 10 дней ее последствий затронули около 150 тыс. пользователей в столице страны г.Буэнос-Айресе, что вызвало многочисленные протесты со стороны потребителей, в результате

чего компания была вынуждена выплачивать штрафные санкции.

Правительство, обеспокоенное складывающейся обстановкой, объявило о своем намерении пересмотреть условия заключенных с фирмами контрактов по приватизации и подвергнуть аудиторской проверке их инвестиции в развитие отрасли. В течение 2000г. и последующих лет планируется:

– строительство ам. компанией АЕС (AES) г.Парэна, пров.Энтре Риос ТЭС на природном газе на 826 мвт., с объемом инвестиций 448 млн.долл. Компания АЕС также планирует установить соединительный узел между высоковольтными ЛЭП Аргентины и Бразилии с целью более качественного обеспечения экспорта электроэнергии в соседнюю страну. В реализацию проекта будет вложено 250 млн.долл.

– ввод в строй компанией «Плюспетрол Энерджи» ТЭС «Централь Термика Тукуман» в Эль Брacho (пров.Тукуман) на 440 мвт. (190 млн.долл.).

– строительство компанией АББ (ABB) ЛЭП протяженностью 500 км. в приграничных с Бразилией провинциях с целью обеспечить передачу электроэнергии от производителей к потребителям в обеих странах. Планируется освоить 280 млн.долл.

– строительство компанией «Трансенер» четвертой высоковольтной (500 кв.) ЛЭП, протяженностью 1300 км. в пров.Ньюкен и Ла Плата. Объем инвестиций составляет 300 млн.долл. После реализации проекта мощности вышеуказанной компании по транспортировке электроэнергии возрастут с 3,3 до 4,5 гвт.

– строительство и ввод в строй высоковольтной, на 500 кв., трансформаторной подстанции и ЛЭП в пров.Ла Пампа. Предусматривается инвестировать в данный проект 37 млн.долл.

– на ГЭС «Ясирета» (Yacureta) в ближайшее время будет объявлен тендер на выполнение доп. работ на 850 млн.долл. Уровень воды в водохранилище находится на 7 м. ниже предусмотренного проектом. Для повышения уровня воды планируется осуществление работ, связанных с возведением доп. дамб и укреплением береговой линии, строительством очистных сооружений, систем снабжения населения питьевой водой, защитой окружающей среды и т.п.

– ввод в строй фирмой «Централь Пуэрто» ТЭС в г.Буэнос-Айрес с общим объемом инвестиций 250 млн.долл.

– компания «Эндеса» инвестировала в модернизацию ТЭС «Док Суд» 435 млн.долл. Мощность станции после выполнения соответствующих работ достигнет уровня 800 мвт.

– компания «Капекс» инвестировала в модернизацию ТЭС в Агуа дель Кахон 122 млн. долл. Мощность станции достигнет уровня 657 мвт.

– уругвайская гос. компания УТЕ (UTE) для удовлетворения нац. потребностей заключила соглашение о закупке электроэнергии у аргентинских компаний. Соглашением предусматриваются поставки в Уругвай до 150 мвт. электроэнергии в осенний и весенний период и до 200 мвт. в зимний и летний период.

Перспективы развития электроэнергетики Аргентины оцениваются экспертами как благоприятные. Предполагается, что спрос на электроэнергию в 2000г. как внутри страны, так и за ее преде-

лами увеличится, что даст новый импульс развитию отрасли. До 2010г. ежегодный прирост объемов производства электроэнергии составит 5,5%.

Нефтегазпром

Добыча нефти. Ситуация в области добычи сырой нефти в Аргентине в 1999г. определялась, в основном, общемировыми экономическими тенденциями, а также значительным повышением цен на нефть на мировом рынке.

Впервые за 10 лет в 1999г. общий объем добычи оказался ниже соответствующего показателя предшествующего года, положив тем самым конец процессу непрерывного увеличения объемов добычи в стране, начавшемуся в 1989г. после приватизации отрасли и снятия ограничений на экспорт нефти и нефтепродуктов.

Чрезвычайно низкий уровень мировых цен на нефть и нефтепродукты, сложившийся в 1998г. и начале 1999г., сказался не только на снижении уровня добычи, но и на таком важном для отрасли показателе, как разведка и освоение новых запасов. Третий год подряд отмечается снижение основополагающего для оценки перспектив развития отрасли отношения «запасы/добыча». Продолжалось уменьшение активности геологоразведочных работ. В 1999г. пробурено 910 разведочных скважин (в 1997г. было 1100 скважин, в 1998г. — 1000).

Разведанные запасы сырой нефти, в млн. куб.м.

| Месторождения | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Неукина..... | 146 | 160,3 | 178 | 175,7 | 190,8 |
| Залив Сан-Хорхе..... | 137,4 | 146,7 | 153,3 | 159,7 | 149,9 |
| Аустраль..... | 21,7 | 21,9 | 28,1 | 25,5 | 30,8 |
| Нороесте..... | 17,8 | 14,8 | 20,2 | 19,8 | 32,3 |
| Куйана..... | 34,5 | 35,7 | 33,8 | 36 | 34 |
| Всего..... | 358,1 | 379,4 | 413,4 | 416,7 | 437,8 |

На территории страны насчитывается 16583 пром. скважины (в 1998г. — 16764), находящиеся в рабочем состоянии. Эффективно функционируют — 14027.

Нефтяные и газовые скважины добывающих компаний Аргентины

| | Работающие нефтескважины | Работающие газоскважины | В стадии изучения |
|--|--------------------------|-------------------------|-------------------|
| ИПФ (YPF)..... | 6662 | 171 | 817 |
| «Перес Компанк» (Perez Companc)..... | 1268 | 150 | 393 |
| «Капса/Капекс» (Capsa/Capex)..... | 0 | 54 | 14 |
| «Астра» (ASTRA)..... | 658 | 7 | 227 |
| «Тоталь Аустраль» (Total Austral)..... | 512 | 17 | 160 |
| «Текпетроль» (Tespertrol)..... | 484 | 44 | 64 |
| «Винтадж Ойл» (Vintage Oil)..... | 707 | 14 | 1114 |
| «Плуспетроль» (Pluspetrol)..... | 205 | 32 | 93 |

Экспорт нефти

| | в тыс. куб.м. | в млн. долл. |
|-------------|---------------|--------------|
| 1990г. | 1036 | 123,6 |
| 1991г. | 1438 | 168,6 |
| 1992г. | 3066 | 340,3 |
| 1993г. | 5033 | 523,4 |
| 1994г. | 11715 | 1148 |
| 1995г. | 14010 | 1591 |
| 1996г. | 18860 | 2314,2 |
| 1997г. | 18400 | 2080 |
| 1998г. | 19195 | 1391,2 |
| 1999г. | 18850 | 1540 |

Благодаря достаточно удачно складывавшейся конъюнктуре (прежде всего региональной), Аргентине в 1999г. удалось, оставаясь по объемам экспортной отгрузки практически на уровне 3 предшествующих лет, в стоимостном выражении добиться значительного роста.

За рубеж отправляется 36% добываемой в стране нефти. Основными потребителями продолжают оставаться Бразилия и Чили, на долю которых приходится 75% экспортных поставок.

Среди наиболее значимых событий корпоративной жизни в 1999г. в данном секторе особое место занимает продажа крупнейшей аргентинской нефтегазовой компании ИПФ (YPF) испанской «Репсоль» (Repsol). Продажа была осуществлена в два этапа. В ходе первого «Репсоль» через открытый инвест. конкурс приобрела 15% пакета акций ИПФ по цене, зафиксированной мин-экономики Аргентины, что принесло бюджету страны 2 млрд.долл. Через некоторое время последовало неожиданное предложение на консолидированную покупку оставшихся 85% акций с 25% бонусной надбавкой. В результате операции «Репсоль» владеет 98,2% акций ИПФ, за которые совокупно было заплачено **15,16 млрд. долл.** (пров.Санта Крус, Мендоса и Чубут получили 1 млрд. долл. за принадлежавший им пакет акций) Данное приобретение выдвинуло испанскую компанию в число мировых лидеров отрасли. На латиноам. рынке отныне оперирует компания с наименованием «Репсоль-ИПФ» (Repsol-YPF).

Среди первоочередных мероприятий, запланированных новой компанией и связанных с реструктуризацией и оптимизацией своих отделений и подразделений, работающих на территории Аргентины, отмечают: объединить под единым управлением структуры ИПФ, «Астра» и «Еж3» (Eg3), что, естественно, приведет к резкому сокращению управленческого аппарата и соответствующих расходов, выполнить конкурсные обязательства по продаже части (скорее всего, это коснется «Еж3») бензозаправочных станций (чтобы избежать антимонопольного преследования), а также смещение некоторых акцентов в геологоразведке (как материковой, так и шельфовой) в зону южных провинций страны.

ESSO заявила о намерении в течение ближайших 4 лет инвестировать 200 млн. долл. на введение в строй 20 новых и реконструкцию 22 действующих бензозаправочных станций в год; Chevron (США) приобрела активы компании «Петре тера Сан Хорхе» за 1 млрд. долл. и изучает возможность покупки 100% планирующих к продаже сервисных и бензозаправочных станций «Еж3»; «Плюспетроль» объявила о намерении в 2000г. инвестировать 100 млн.долл. в геологоразведку и освоение нефтяных месторождений в Боливии; «Тоталь» уступила 70% принадлежащих ему акций нефтяного месторождения Huemul-Koluel Kaike компании «Винтадж Ойл» за 95 млн.долл.

Добыча природного газа. Аргентина занимает второе место среди стран Лат. Америки по потреблению газа на душу населения (после Венесуэлы). Так, если в 1960г. потребление составляло 120 куб.м. на человека в год, то сейчас этот показатель равен 730 куб.м. чел./год. Среди всех видов топлива, используемых в энергетике страны, природный газ по энергетической составляющей вышел на 1 место.

В 1991-93гг. была начата приватизация нефтяной и газовой отраслей промышленности. До 1992г. весь цикл добычи, обработки, транспортировки и распределения природного газа в Аргентине находился в руках гос. компаний (Gas del Estado — транспортировка и распределение, YPF —

добыча и переработка). После проведения реформы газораспределительная система была поделена на 2 магистрально-транспортные компании и 8 дистрибутивных.

Структура энергопотребления в Аргентине
в млн.т. условного топлива в год

| | |
|-----------------------------|--------|
| Природный газ | 22,164 |
| Нефть и нефтепродукты | 20,631 |
| Гидроэлектроэнергия..... | 8,229 |
| Лес | 2,148 |
| Уголь | 1,136 |
| Ядерная энергия..... | 2,320 |
| Всего..... | 56,629 |

Добычей и первичной переработкой природного газа в стране занимаются 30 компаний. Среди самых значительных по объемам добычи за месяц можно выделить следующие: YPF (1.438.558 куб.м.); Pluspetrol (706.253); Tecpetrol (272.700), Perez Companc (233.501), Pan American (294.248), Petrolera Santa (120.847), Quintana Minerals (127.553).

Характер развития отрасли в последние десятилетия определяется наличием в стране значительных природных ресурсов, а также устойчиво высоким ростом спроса на природный газ во всех потребляющих секторах: энергетическом, промышленном, транспортном и бытовом. При этом, как отмечают эксперты, прогноз развития спроса на среднесрочную перспективу также является весьма обнадеживающим. Так, на 1998-2010гг., ожидается рост общего спроса на природный газ в размере 3,9% в год (3,6% рост спроса внутреннего потребления). **В течении последних 3 лет прямые инвестиции в газпром составили 1,5 млрд.долл.** Крупнейшими производителями природного газа в Аргентине являются следующие компании YPF – 35%, Total Austral – 19%, Bridas – 7%, Peres Companc – 10%, Pluspetrol – 7%, Tecpetrol – 5%.

В 1993-99гг. производство природного газа росло в среднем на 8,4% в год. По стат. данным за 1999г., потребление сжиженного газа в Аргентине составляет 900 тыс.т./год и оборот в данном секторе составляет 1 млрд. долл. Крупнейшими национальными компаниями, занимающимися производством и продажей сжиженного газа, являются Argon, YPF Gas, Algas и Autogas. На долю указанных компаний приходится 70% общего потребления.

Разведанные запасы природного газа в Аргентине определяются и классифицируются в соответствии с нормой Резолюции Секретариата по энергетике №482/98, которая делит их на подтвержденные и неподтвержденные, причем последние, в свою очередь, подразделяются на вероятные и возможные. Кроме того, статистикой учитываются так называемые доп. резервы уже работающих месторождений, наличие или изменение размеров которых выявляется в ходе работ.

На территории Аргентины насчитывается 5 разрабатываемых газоносных бассейнов осадочного происхождения: Noroeste, Guyana- Neuquina, Golfo San Jorge и Austral.

В соответствии с официальными статистическими данными и оценками Секретариата по энергетике на 1999г., Аргентина располагала 1,347 трлн.куб.м. суммарных разведанных запасов природного газа (учитываются 100% подтвержденных разведанных запасов, 50% неподтвержденных – вероятных и 100% доп. резервов).

В 1980-96гг. ежегодный прирост разведанных запасов составлял 25 млрд.куб.м. в год, в то время как на 1998-2010гг. аналогичный показатель прогнозируется на уровне 50 млрд.куб.м. в год.

Экспорт природного газа является значимым фактором, оказывающим влияние на состояние и перспективы развития отрасли. Экспорт полностью ориентирован на страны-члены «Меркосур», при этом крупнейшими импортерами являются Бразилия и Чили. В соответствии с существующими расчетами Секретариата по энергетике, в 1998-2010гг. прогнозируется достичь уровень экспортных поставок 38-45 млрд.куб.м., что составит 21-30% от планируемого общего объема производства природного газа в Аргентине в 2010г.

Прогнозируемые объемы экспортных поставок аргентинского природного газа к 2010г. (в млрд.куб.м.): Бразилия – 15,6-18,75; Чили – 13,1-16,5; Уругвай – 5,6-5,8; Парагвай – 3,73-3,95.

Горнодобыча

Данная отрасль продолжает играть скромную роль в общем объеме пром. производства страны. Доля ее продукции составляет около 0,3% от ВВП и 0,6% от общего объема экспорта. Тем не менее, имеется значительное количество разведанных месторождений природных ископаемых, активная разработка которых по разным причинам не ведется. Эксперты отмечают, что благодаря данному обстоятельству Аргентина имеет хорошие перспективы развития отрасли и остается весьма привлекательной для осуществления долгосрочных проектов.

Основные добывающие предприятия (шахты, открытые разрезы), поставляющие металлические руды, принадлежат частному сектору и являются относительно небольшими по своим мощностям. Большая их часть расположена в пров.Жужуй, Сан-Хуан и Рио-Негро. На этих предприятиях ведется добыча руд, содержащих свинец, цинк, медь, олово, серебро и золото.

Месторождения, находящиеся во владении государства, расположены в пров.Жужуй, Катамарка и Рио-Негро и преимущественно специализируются на добыче серебра, железа и золота.

После того как в Аргентине в 1993-94гг. были приняты законы, направленные на оживление горнодобычи, были созданы реальные предпосылки для ее развития. Так, если в 1989г. в этом секторе работало лишь 4 инофирмы, то в настоящее время их число достигло 75 (50% – канадские, 20% – австралийские и 20% – США) и еще 46 планируют в ближайшем будущем открыть производство. В 1990-98гг. объем горнорудной продукции в стоимостном выражении вырос на 60%, в основном за счет роста добычи и продаж строительного и отделочного декоративного камня, а также неметаллических руд.

Объем продукции горнодобычи, в тыс.арг.песо. в ценах 1992г.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| металлические руды | 42357 | 40287 | 112042 | 55127 | 560100 |
| неметаллические руды | 123717 | 149456 | 140070 | 143670 | 149700 |
| строительные материалы | 345208 | 351768 | 378232 | 408348 | 412300 |
| полудрагоценные камни | 1402 | 1480 | 508 | 597 | 630 |

В горнодобыче Аргентины работает 90 компаний на концессионной основе на площадях в 18 млн.га. Однако, большинство компаний находится в стадии разведки и обустройства месторождений.

В 1999г. продолжался рост добычи полезных ископаемых, что объясняется началом пром. разработки (или дальнейшим развитием) ряда новых крупных месторождений. В этой связи называются пром. объекты: «Минерия Алумбера» (Mineria Alumbara, пров.Катамарка), «Салар дель Омбре муерто» (Salar del Hombre Muerto, пров.Катамарка), а также «Серро Вангвардия» (Cerro Vangvardia, пров.Санта Крус). Продолжился рост объемов экспортных поставок золотых и серебряных концентратов и слитков, а также хлорида и карбоната лития.

Аргентина оказалась затронутой существенно меньше других добывающих стран низким уровнем мировых цен. Этого удалось добиться благодаря введению в строй новых высококорентабельных месторождений, разрабатываемых открытым способом, наличию достаточно дешевой энергии, а также высокому уровню используемых технологий.

Основные инвест. проекты в горнодобыче Аргентины

| Инвестиции, тыс.долл. | Провинция | Минерал |
|-----------------------|-----------|---------------------------------|
| 1800 | Сан-Хуан | золото, серебро |
| 10800 | Сан-Луис | медь, никель, кобальт |
| 10508 | Катамарка | золото, серебро |
| 3000 | Сан-Луис | золото, серебро |
| 1000 | Ла Риоха | цинк, серебро, свинец |
| 5000 | Чубут | золото, серебро |
| 5995 | Сан-Луис | уран, бентонит |
| 2000 | Мендоса | медь, молибден |
| 3000 | Сан-Хуан | свинец, цинк, золото |
| 5000 | Неукен | Доломит |
| 21500 | Рио-Негро | Бентонит |
| 1500 | Жужуй | цинк, золото, серебро |
| 5000 | Жужуй | цинк, серебро, свинец |
| 3000 | Жужуй | цинк, серебро, свинец, марганец |

Добыча руд металлов, в тоннах

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. |
|----------|--------|--------|--------|--------|
| бериллий | - | 0 | 0 | 1 |
| кадмий | 82 | 127 | 72 | 145 |
| цинк | 32104 | 31093 | 29000 | 35554 |
| медь | - | - | 30000 | 170300 |
| железо | 310 | 0 | 0 | - |
| литий | - | - | 697 | 6485 |
| золото | 837 | 723 | 2289 | 19500 |
| серебро | 47787 | 50399 | 52550 | 36200 |
| свинец | 10521 | 11272 | 13760 | 15005 |
| уран | 68 | 27 | 41 | 41 |

Добыча неметаллических руд и стройматериалов, в тоннах

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. |
|------------------|---------|---------|----------|---------|
| асбест | 300 | 446 | 264 | 270 |
| глина | 3373878 | 3957740 | 3943,967 | 4000000 |
| песок | 285653 | 345432 | 145000 | 158000 |
| асфальт | 662 | 3,462 | 310 | 1906 |
| борат | 245899 | 342111 | 422 556 | 400000 |
| кальцит | 45899 | 64314 | 46483 | 45000 |
| кварц | 94938 | 130647 | 1175266 | 118000 |
| флюрит | 5105 | 5666 | 12172 | 12-000 |
| графит | - | - | 100 | 100 |
| латерит | 5041 | 2 337 | 2200 | - |
| соль | 3110 | 400 | - | - |
| сульфат алюминия | 352 | 306 | 80 | - |
| сульфат магния | 720 | 1440 | 7500 | 7000 |
| сульфат соды | 10604 | 21726 | 9133 | 9000 |
| тальк | 12474 | 11777 | 4772 | 4500 |

Проект «Бахо ла Алумбрера» является крупнейшим в горнодобывающей отрасли страны (инвестиции превысили 1,1 млрд. долл.) и реализуется консорциумом, образованным австралийской

компанией M.I.M.Holdings (50%) и канадской Rio Algom и австралийской North с другой. Добыча составляет 180 тыс.т. меди и 10 тыс.кг. золота. Порода транспортируется пульпопроводом протяженностью 270 км. в пров.Тукуман, откуда после переработки поездами отправляется в портовый терминал Росарио (пров.Санта Фе). На предприятии работает 700 чел., кроме того предоставляется более 1750 вторичных рабочих мест. При разработке проекта было принято решение о применении вахтовой схемы работы. Рабочие смены привозятся на предприятие на недельную вахту из близлежащих городов. Данный подход позволит избежать появления «городов-призраков» после завершения разработки месторождения. 100% продукции предназначается на экспорт. В 1999г. продукция поставлялась в Японию, Индию, Канаду и Финляндию, объем продаж составил 650 млн.долл.

Разработка месторождения «Салар дель Омбре Муэрто», была начата в 1997г. компанией Minera del Altiplano совместно с ам. FMC Lithium. Инвестиции превысили 110 млн.долл. Производится 10,5 тыс.т. карбида лития и 5 тыс.т. хлорида лития. 98% продукции идет на экспорт (через порты Чили).

Во II пол. 1998г. начал выдавать первую продукцию горнорудный комплекс «Серро Вангвардия». В проект было инвестировано 270 млн.долл. В 1999г. производство золота достигло 6 тыс.кг. в год, серебра – 60 т./год. Расчеты показывают возможность продолжения добычи еще в течение 16 лет.

Заключенное в конце 1997г. между Аргентиной и Чили двустороннее соглашение о совместной горнодобывающей деятельности, с реализацией которого аргентинские компании связывали большие надежды, не претворяется в жизнь из-за задержки его ратификации чилийским парламентом.

Металлургия

Черная металлургия. В 1999г. доля черной металлургии в общем объеме ВВП индустриального сектора экономики составляла 1,2%. На предприятиях отрасли было занято 17 тыс.чел., еще 65 тыс.чел. работало в смежных с черной металлургией отраслях.

Углубление фин. кризиса в начале 1999г. и значительное сокращение заказов от автомобильной и нефтяной промышленности, строительства, аграрного сектора заставило металлургические фирмы изменить свои программы производства продукции, ранее намеченных сроков начать ежегодные ремонтные работы и предоставлять внеочередные отпуска персоналу. Был принят ряд мер по увеличению экспорта продукции, чтобы компенсировать падение внутреннего спроса.

После авг. 1999г. произошло увеличение спроса на металлургическую продукцию, особенно бесшовные трубы, внутри страны и за рубежом из-за увеличения цен на нефть, что привело к росту инвестиций в нефтепром.

В конце 1999г. по инициативе фирмы «Сидерар» были введены антидемпинговые пошлины против импорта в страну горячекатаного стального проката из России, Украины и Бразилии. Было также начато расследование о поставках в Аргентину по демпинговым ценам холоднокатаного стального проката из этих же стран.

В свою очередь США обвинили Аргентину, в ряду других стран, в экспорте холоднокатаного листа по ценам ниже себестоимости продукции

К концу года положение в отрасли улучшилось, однако итоговые показатели оказались ниже прошлых годов.

Предложение стали, в тыс.т.

| | 1998г. | 1999г. |
|--|-----------|--------|
| Отеч. сталь для проката..... | 4216..... | 3797 |
| Импортная сталь (п/фабр. для проката)..... | 456..... | 434 |
| Импорт прокатных листов..... | 1180..... | 1115 |
| Сталь в заготовках и чушках..... | 14..... | 8 |
| Итого..... | 5866..... | 5354 |
| Импортная сталь в готовых изделиях..... | 1298..... | 838 |
| Всего..... | 7164..... | 6192 |

Потребление стали

| | Прямое потребление | Экспорт |
|------------|--------------------|---------|
| 1998г..... | 5151..... | 2013 |
| 1999г..... | 4064..... | 2128 |

Объем производства стального проката в 1999г. сократился на 10% против 1998г. и составил 3797 тыс.т. При этом экспорт продукции увеличился по сравнению с уровнем предыдущего года на 5,7%, составив 2128 тыс.т., из которых 315 тыс.т. в готовых металлоизделиях. Объем импорта уменьшился на 18,6% и составил 2387 тыс.т., в т.ч. 838 тыс.т. в готовых металлоизделиях.

В 1999г. **рос. экспорт** металлов и металлоизделий в Аргентину составил в 7,7 млн.долл., что на 9,6% меньше уровня поставок предыдущего года.

Распределение потребляемого объема продукции, произведенной предприятиями отрасли в 1999г., сложилось следующим образом: 40% продукции использовалось в строительстве и других смежных отраслях; 40% продукции были использованы в автомобилестроении, судостроении, для производства товаров бытового назначения, на ж/д транспорте и т.д., остальные 20% использовались в энергетике и с/х машиностроении.

Потребление стали в Аргентине в 1999г. уменьшилось по сравнению с 1998г. на 21,1% и составило 4064 тыс.т. Удельное потребление стали (кг./чел.) в год на внутреннем рынке страны составило в 1998г. 164 кг./чел, в 1997г. — 141 кг./чел.

Фирмы «Сидерка», «Сидерар», «Асиндар», «Асерос Сапла» продолжают оставаться ведущими фирмами в стране по производству продукции черной металлургии.

Производство продукции метпрома распределялось по основным фирмам в 1999г. следующим образом (в тыс.т.): выплавка чугуна — 2118, в т.ч. «Сидерар» — 2000, «Асерос Сапла» — 118; выплавка рубчатого железа — 1670, в т.ч. «Асиндар» — 1000, «Сидерка» — 670; производство стали — 4528, в т.ч. «Асиндар» — 1258, «Сидерка» — 950; «Сидерар» — 2000; производство стального литья — 4180, в т.ч. «Сидерка» — 950, «Сидерар» — 1900, «Асиндар» — 1200; производство горячего стального проката — 4622, в т.ч. «Сидерар» — 2100, «Асиндар» — 1040, «Сидерка» (трубы бесшовные) — 770; производство холодного стального проката — 1409, в т.ч. «Сидерар» (стальной лист) — 1350; производство жести («Сидерар») — 120.

В области производства чугуна ведущее место занимает фирма «Сидерар». В соответствии со своей программой развития фирма планирует увеличить производство чугуна с 2 до 3,5-4 млн.т. в год, для чего потребуются капвложения в 1 млрд. долл.

Фирма «Асиндар», один из ведущих производителей стали в стране, выполняет программу модернизации и расширения производства. Фирма запускает прокатный стан итальянского производства стоимостью 25 млн.долл., что позволит расширить номенклатуру изделий и увеличить производство продукции на 30%. Будет установлено также новое оборудование для непрерывной разливки стали, подписан контракт с итальянской фирмой «Даниели» на изготовление прокатного стана мощностью 500 тыс.т. в год, планируется увеличить производство проволоки и кабеля. Будут инвестированы средства в целях улучшения системы информатики и уменьшения адм. расходов.

В области производства труб для нефтяной промышленности лидирующее место занимает фирма «Сидерка». Фирма выполняет свой план инвестиций, предусматривающий вложение 160 млн. долл. в ближайшие два года, открыла цех по термическому закаливанию стали и линию по производству спец. сталей. Будут направлены средства на оптимизацию расходов по выпуску продукции и уменьшению складских запасов.

В 1999г. произошел рост инвест. активности металлургических фирм.

Производство и торговля автомобилями (шт.)

| | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|-----------------------------------|-------------|-------------|--------|
| Производство..... | 446306..... | 457957..... | 304957 |
| Сбыт нац. автомашин в стране..... | 228297..... | 221967..... | 198129 |
| Импорт..... | 198029..... | 233401..... | 159549 |
| Продано на внутр. рынке..... | 426326..... | 455368..... | 357678 |
| Экспорт..... | 210386..... | 237457..... | 89831 |
| Запасы на заводах..... | 27822..... | 26355..... | 12231 |

Фирма «Асиндар» приобрела 90% акций фирмы «Асотак» (Бразилия), которая производит металл для строительства с годовым объемом 800 тыс.т., стоимостью 10,8 млн. долл.

Фирма «Сидерка» приобрела за 43 млн. долл. контрольный пакет акций завода по производству труб бразильской фирмы Confab Industrial de Brasil. Ведутся переговоры с франц. фирмой Usinor по созданию современного предприятия для производства продукции для автомобильной промышленности, с фирмой НКК (Япония) по производству и продаже бесшовных труб. «Сидерка» и фирма Algoma Steel (Канада) ведут переговоры по лизинговому контракту сроком на 20 лет, который позволит аргентинской фирме производить бесшовные трубы в Канаде в объеме 2.45 млн.т. в год. «Сидерка» планирует расширить свое присутствие на рынке Японии, где хочет продавать свою продукцию для строительства нефте- и газопроводов.

По оценкам специалистов, в 2000г. производство в отрасли будет развиваться умеренными темпами и будет зависеть от повышения спроса, который ожидают от производителей автомобилей, тракторов, с/х машиностроителей, а также с/х сектора. Ожидается увеличение поставок метпрома на экспорт.

Цветная металлургия. Объем производства первичного алюминия в 1999г. увеличился на 10,6% по сравнению с 1998г. и составил 206,4 тыс.т. Более половины (53,2%) первичного алюминия Аргентина экспортировала. Было также экспортировано в 1999г. алюминиевых полуфабрикатов в 39,7 тыс.т. В то же время импорт полуфабрикатов превысил их экспорт и составил 42,6 тыс.т.

Производство, импорт и экспорт алюминия, в тыс.т.

| | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|---|--------|--------|--------|--------|
| Производство перв. алюминия..... | 185,9 | 187,2 | 186,7 | 206,4 |
| Производство втор. восстан. алюминия..... | 15,8 | 19,7 | 20,9 | 18 |
| Импорт полуфабрикатов..... | 35,7 | 38,2 | 35,6 | 42,6 |
| Экспорт первичного алюминия..... | 92,2 | 110,7 | 82 | 109,8 |
| Экспорт полуфабрикатов..... | 24,7 | 27,8 | 36,5 | 39,7 |
| Потребление..... | 237,4 | 245,1 | 243,2 | 267 |

В целом потребление алюминия в стране увеличилось и составило 267 тыс.т., что превышает уровень 1998г. на 9,8%.

Ведущей аргентинской компанией по производству алюминия продолжает оставаться фирма «Алуар». Главное предприятие фирмы находится в пров. Чубут, проектная мощность завода 190 тыс.т. первичного алюминия в год. коэффициент использования мощностей достигает 98%. Продукция завода полностью соответствует межд. стандартам качества.

Потребляемый объем алюминия по отраслям промышленности распределялся в 1999г. следующим образом: гражд. строительство – 25%; транспорт – 17,9%; энергетика – 14,5%; пищевая и фармацевтическая промышленность – 11,7%; производство товаров бытового назначения – 11,6%; сталелитейное производство – 8,3%; другие отрасли – 11%.

Основными фирмами по переработке алюминия остаются «Дивисион Элаборадос», «Рефинериас Уболди», «Пирелли Коблес», «Эспиноса», «Фламиа». «Имба», «Соинко».

По продуктам переработки первичный алюминий распределяется на следующие основные группы: продукты проката (рулоны, лист, упаковочный материал) – 28%; строительные профили и трубы – 26%; кабельная продукция и проволока – 13%, отливки и другие виды – 33%.

Постоянное развитие пром. производства, наличие устойчивого спроса на алюминий на внутреннем и внешнем рынке, а также достаточно развитая энергетика в Аргентине способствуют расширению объемов производства предприятий алюминиевой промышленности.

Фирма «Алуар» закончила в 1999г. работы по расширению своих мощностей по производству алюминия до 260 тыс.т. Планируется экспорт до 150 тыс.т. алюминия в Японию, Европу и США, что по расчетам может принести до 115 млн. долл. Совместно с иноинвесторами фирма «Алуар» планирует вложить 1,5 млрд. долл. в новый завод алюминия мощностью 250 тыс.т. алюминия в год в пров. Чубут.

Химия

Общий объем производства хим. и нефтехим-прома Аргентины оценивается в 3,3 млн.т. продукции в год, из которых 37,6% приходится на сырье. 26,5% – на полуфабрикаты и 35,9% – на готовые материалы и изделия. На долю отрасли приходится 6% ВВП и 25% от общего объема добавленной стоимости, производимого всей индустрией страны. В данном секторе оперируют 3400 компаний, на которых непосредственно занято около 130 тыс.чел. (в хим. и нефтехимпроме, производстве резин, пластмасс, агрохимии, фармацевтических, косметических, чистящих веществ, синтетических волокон и т.д.). Аргентина импортирует 2,3 млн.т. продукции (в 1998г. – 2-4 млн.т.) и экспортирует 450 тыс.т. хим. продукции, из которых 51%

приходится на долю готовых изделий.

В 1993-98гг., несмотря на то, что внутренний рынок характеризовался непрерывным 7% среднегодовым ростом спроса, неблагоприятная внешнеторговая конъюнктура и большой объем импорта привели к тому, что местные компании переживают серьезные эконом. трудности. 15 крупных предприятий было закрыто, а число занятых в отраслях сократилось на 30%.

Базовая химия. Производство серной кислоты в 1999г. довольно значительно сократилось и составило 165,8 тыс.т. Данный показатель отражает окончание 5-летнего периода непрерывного роста производства. Среди факторов, оказавших основное влияние на этот процесс, специалисты называют существенное сокращение объемов заказов со стороны нац. производителей удобрений, синтетических волокон, текстиля, бумаги и т.д., что в свою очередь определялось влиянием глобального эконом. спада и в особенности последствиями эконом. кризиса в Бразилии. Рост заказов со стороны атомной промышленности, производителей взрывчатых веществ и некоторых других не компенсировал вышеназванные моменты. Отмечается некоторое снижение объемов производства хлора и каустической соды, что может быть объяснено теми же основными причинами.

Производство продуктов базовой химии, в тыс.т.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Серная кислота..... | 180,7 | 192,9 | 186,4 | 188,3 | 165,8 |
| Хлор..... | 148,6 | 148,2 | 142,8 | 142,1 | 141,2 |
| Каустическая сода..... | 166,6 | 154,5 | 148,9 | 146 | 143,2 |

Нефтехимпром. Основными базовыми продуктами, производимыми в стране, являются ароматические соединения, этилен, стирол, метанол, формальдегид, толуол, термопластики и др. Географически производство «привязано» к провинциям, где ведется нефте- и газодобыча (Буэнос-Айрес, Неукен, Мендоса, Санта Фе и Огненная Земля).

Общий объем импорта нефтехим. продукции после резкого роста с 1,4 млн.т. в 1995г. до 2,5 млн.т. в 1996г. несколько снизился и составил 2,3 млн.т. (75% приходится на товары ширпотреба, 13% – сырье и 12% – полуфабрикаты).

В то же время экспорт продуктов данной группы продолжал расти и достиг 487 тыс.т. (51% приходится на конечные продукты, 37% на полуфабрикаты и 12% на базовые вещества и соединения).

В 1999г. был отмечен довольно значительный рост спроса и потребления на продукцию нефтехимпрома, что объясняется благоприятным для Аргентины сочетанием макроэконом. и конъюнктурных факторов. В некоторых случаях спрос существенно превышал возможности нац. производственной базы. В течение 1999-2000гг. такие компании, как «Репсоль-ИПФ», «Петрокен», ПАСА, ПББ, «Карбоклор» и др. намерены инвестировать в различные проекты 1,5 млрд. долл., причем инвестиции будут в основном сконцентрированы на развитии импортозамещающих производств.

Производство синтетического каучука. В производстве каучука, его производных и готовых изделий из него занято 150 компаний, на которых работает 7000 чел. Несмотря на большую потребность в различных типах каучука, выпускаются, в основном, стирол бутадиеновый (СБР) и нитрильный каучук. Единственным производителем

является фирма «ПАСА, Петрохимика Аргентина» (с 1994г. контрольный пакет акций компаний принадлежит группе «Перес Компанк»). Производственная мощность комбината компании, расположенного в г. Сан Лоренцо, пров. Санта Фе, составляет 54 тыс. т. СБР и 2 тыс. т. нитрильного каучука. Производство латекса сконцентрировано на двух фирмах — «Дау Кемикл» и «БАСФ», которые совокупно производят 11,5 тыс. т. продукции в год.

В 1999г. аргентинские производители продолжали испытывать сильное давление в связи с возрастающим объемом импорта, в основном из стран ЮВА и Китая. В тоже время имело место существенное снижение внутреннего спроса, что явилось следствием спада в автомобильной промышленности и снижения спроса на автомобильные шины.

Основные показатели потребления каучука и латекса, в тоннах

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Натуральный каучук | 29727 | 32750 | 39650 | 43310 | 25000 |
| Синтетический каучук | 59366 | 59290 | 76940 | 72130 | 52000 |
| СБР | 31743 | 31730 | 37700 | 32363 | 23000 |
| Нитрильный | 1224 | 1480 | 2340 | 1880 | 1300 |
| Полибутадиен | 12118 | 11820 | 15050 | 14620 | 11000 |
| Бутил-каучук | 1516 | 1510 | 1810 | 2150 | 1600 |
| Другие сорта | 2200 | 3510 | 5500 | 7430 | 5600 |

Шинная промышленность. В Аргентине имеется 4 основных производителя шин. Три из них — иностр. («Бриджстоун», «Гуд Еар» и «Пирелли») и одна нац. компания — ФАТЭ. Указанные фирмы делят рынок практически в равных долях (23-30%).

Основные производители автомобильных шин

| | ед./день | доля экспорта |
|--------------|----------|---------------|
| «Бриджстоун» | 8000 | 30 |
| «Гуд Еар» | 5000 | 10 |
| «Пирелли» | 8000 | 14 |
| «ФАТЭ» | 10000 | 40 |

Кроме указанных имеется ряд небольших компаний: «Гомутел», «Гонар Аутомоторес», «Тиресолес Аргентина де неумашкос» и др., на которых суммарно занято 4 тыс. чел. 71% экспорта автомобильных шин идет в страны «Меркосур» (в значительной степени в Бразилию), 25% — в Австралию и 4% — в другие страны.

В 1999г. производство автомобильных шин в Аргентине переживало очень серьезный спад, что в значительной мере объяснялось последствиями девальвации в Бразилии, а также резким сокращением внутреннего спроса на подержанные автомобили.

Показатели шинной промышленности, в тыс. шт.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Производство | 7177 | 7574 | 8534 | 9516 | 8250 |
| Импорт | 1271 | 1989 | 3160 | 3150 | 3520 |
| Экспорт | 2447 | 2168 | 2860 | 3800 | 4350 |
| Внутреннее потребление | 6228 | 7159 | 8984 | 8450 | 7300 |

Производство и переработка пластмасс. В производстве и переработке пластмасс в Аргентине занято 1700 средних и малых предприятий, на которых работает более 30 тыс. чел.

Значительно возросла доля современного импортного оборудования, используемого в технологических процессах производства пластмасс, что повысило качество продукции и производительность труда. Аргентина сейчас располагает самыми передовыми технологиями, уровень которых сопоставим с используемыми в пром. развитых странах.

Отмечается, что эконом. кризисы в ЮВА и Бразилии оказывали отрицательное влияние на данный сектор. Запоздавшая реакция тамож. служб по введению необходимых ограничений привела к резкому падению цен на внутреннем рынке (20-30%). В настоящее время местные производители возбудили ряд антидемпинговых расследований.

Потребление термопластиков, в тыс. т.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ПВХ | 117,7 | 131 | 149,8 | 148 | 133 |
| Полистирол | 41,4 | 47,6 | 53 | 58,3 | 55 |
| Полиэтилен низкой плотности | 211 | 225,6 | 273,2 | 256,1 | 260 |
| Полиэтилен высокой плотности | 136,7 | 157,9 | 192,4 | 216,9 | 214 |
| Полипропилен | 101,3 | 144,8 | 167,5 | 187 | 192 |

Агрохимия. Производство минеральных удобрений в Аргентине (мочевина и аммиак) составило 273,5 тыс. т. Общее потребление минеральных удобрений выросло в 1999г. на 6,5% по сравнению с 1998г. и составило 1,65 млн. т.

Имеется более 50 предприятий, выпускающих агрохим. продукцию. 90% рынка агрохим. продукции контролируется 10-12 фирмами к числу которых относятся «Агар Кросс», «Атанор», «Вайнер», «Сиамид», «Дапса», «Дюпонт», «Монсанто», «Навартис», «ПАСА», «Сумитомо» и «Сенека».

Введение в строй во II пол. 2000г. завода по производству аммиака и мочевины мощностью 1,1 млн. т. в г. Байия-Бланка, позволило Аргентине полностью удовлетворить потребности в данном виде удобрений и превратиться в их экспортера.

В Аргентине имеется 120 предприятий, занятых производством лако-красочной продукции и растворителей. Наиболее крупными являются фирмы «Альба», «Глазурит», «Шервин Вильяме», «Синтепласт». Производство красок находится на уровне 200 млн. т. в год.

Машиностроение

Среди латиноам. стран Аргентина традиционно выделяется довольно развитым метпромом. В 1999г. стоимость ее продукции составила 34% от общей стоимости пром. продукции в стране. Основные виды продукции машиностроения: транспортные средства, с/х машиностроение, электротех. промышленность, станкостроение и электронное машиностроение.

Производство и торговля автомобилями (шт.)

| | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------------|--------|--------|--------|
| Производство | 446306 | 457957 | 304957 |
| Сбыт нац. автомашин в стране | 228297 | 221967 | 198129 |
| Импорт | 198029 | 233401 | 159549 |
| Продано на внутр. рынке | 426326 | 455368 | 357678 |
| Экспорт | 210386 | 237457 | 89831 |
| Запасы на заводах | 27822 | 26355 | 12231 |

Автопром. В этой отрасли работают 13 компаний, из которых 8 специализируются на легковых автомобилях: «Рено», «Форд» (который также производит грузовики), «Фиат», «Крайслер», «Дженерал Моторс», «Севел» («Пежо» и «Ситроен»), «Тойота» и «Фольксваген». Остальные выступают на рынке грузовиков и автобусов: «Ивеко», «Мерседес-Бенц», «Скания», «Декароли», «Эль-Деталье».

Установленная мощность отрасли составляет 880 тыс. автомобилей в год. Сеть дилеров по сбыту автомобилей насчитывает 800 агентов, 40% из которых сосредоточено в зоне фед. столицы и Большого Буэнос-Айреса.

Автопарк по состоянию на 31.12.98г. составил 6,5 млн. автосредств, из которых 5 млн. были собственными автомобилями, 1,5 млн. машин служили для перевозки грузов, а 43,2 тыс.шт. — для перевозки пассажиров.

Из таблицы видно, что после спада производства и рыночной активности 1995г. отрасль в течение 3 лет (1996-98гг.) наращивала свой потенциал по всем направлениям. Однако в 1999г. произошел новый крупный спад в производстве (33,5%), сбыте нац. машин (11%), в импорте (32%), всего в сбыте на внутреннем рынке (21,4%), в экспорте (62,2%), в заводских резервах (53,6%).

Цены на новые автомобили в 1999г. снизились на 1,5% в результате сильного спада перенесенного отрасли (производство упало на 1/3). В этом контексте также играл большую роль фактор жесткой конкуренции, когда продавцы идут на все ухищрения, чтобы стимулировать сбыт автомобилей.

Автомобильные компании внесли значительные поправки в свои производственные программы в 1999 году. Особенно повлияла на решения аргентинских автомобильных компаний мощная девальвация бразильского реала, причем эти решения стали носить глобальный характер, вплоть до приостановки работы персонала заводов до конца года, т.к. на фоне резкого спада экономики Бразилии легко прогнозировалось падение экспорта автомобилей в эту соседнюю страну. К концу I кв. 1999г. были временно отстранены от работы 10000 рабочих автозаводов. Им было сохранено содержание в 75% зарплаты.

С мая в сбыте автомобилей стало наблюдаться некоторое оживление, что позволило пойти на частичное сокращение заводских резервов (План Сан-же). Несмотря на это промышленность продолжала работать в облегченном режиме, несколько выше 50% загрузки.

Производство автомобилей в 1999г. значительно уменьшилось в первую очередь из-за резкого сокращения экспорта в Бразилию и в меньшей степени из-за понижения спроса на местном аргентинском рынке. Причем, благодаря введению «Плана Сан-же», ограничившему импорт, сбыт населению нац. автомобилей пострадал сравнительно меньше чем ожидалось. Более того, в этот период **было принято решение о производстве в Аргентине экологически чистого автомобиля** с максимальным количеством узлов нац. производства. Назначена субсидия в 2,5 тыс.долл. на каждый автомобиль, имеющий 60% нац. узлов сборки.

В последние месяцы 1999г. увеличились продажи автомобилей second hand. Эта ситуация сложилась в связи с общим положением рынка и падением цен. Наибольшим спросом пользовались автомобили с 5-летним сроком службы.

Действующий режим деятельности предприятий автопрома обязывает их осуществлять модернизацию производств, т.к. автозаводы могут использовать при сборке автомашин импортные комплектующие только до 40% от стоимости машины.

При этом, принятый в 1996г. декрет исполнительной власти №33/96 обязывает изменить процентное содержание импортных узлов при изготовлении легковых автомашин в Аргентине с 40% в 1977г. до 32,5% к 1999г. и с 42% до 32,5% соответственно для грузовых автомашин. В случае выпуска новых моделей, разрешается в течение 3 лет ис-

пользовать импортные комплектующие в объеме до 50%.

В 1998г. был принят правит. декрет №467/98 об обязательном обновлении транспорта автобусных парков, которые в 1998г. должны были иметь не менее 10% автобусов с клиренсом 40 см., а к 2000г. сменить весь парк машин на автобусы с указанным клиренсом. Растет количество транспорта, работающего на диз. топливе и газе. Доля автомобилей с дизельными моторами в 1999г. составила 37,7% от общего производства.

Предприятия Аргентины и Бразилии согласовали позиции, чтобы просить свои правительства пролонгировать до 2005г. действие совместного спец. режима, который защищает рынок от конкуренции других стран.

Основные пункты соглашения следующие: общий внешний импортный тариф — 35% на закупки, осуществляемые частными лицами и фирмами, которые не имеют автопредприятий; в регионе Таюке будет введен спец. тариф на импорт автомашин для предприятий, находящихся в регионе (еще не согласован); между предприятиями Аргентины и Бразилии сохранится система компенсирования импорта и экспорта; будет создана спец. программа, согласно которой автомашины будут иметь определенный процент узлов (деталей) местного производства.

Стабильный спрос на продукцию автомобильной промышленности и необходимость постоянного повышения ее конкурентоспособности стимулируют направление значительных инвестиций в эту отрасль экономики.

— Японская «Хонда Мотор» подписала соглашение о создании СП с «Сурауто» на учреждение предприятия «Хонда Аутомобилес де Аргентина», инвестируя 15 млн.долл. для строительства центра по производству запчастей и производственно-тех. обучения.

— «Кобел» — дистрибутор автомобилей «Исуцу» внесла 5 млн.долл. в создание нового центра сбыта автомобилей с размещением администрации, складами для запчастей и гаражами для автомобилей.

— «Пежо» (Франция) приобрела дополнительно акции у «Севел», сосредоточив у себя 91,45% с тем чтобы вскоре выкупить все 100% акций.

— «Рено» планирует инвестировать 30 млн. долл., чтобы начать производство автомашин Слю Faso II во II пол. 2000г., на 200 млн.долл. в год. Фирма увеличила свой акционерный капитал на 132 млн.долл. из фондов своего основного предприятия с целью финансирования производства в Аргентине.

— «Дженерал Моторс» в 1999-2000гг. предоставит инвестиции в 400 млн.долл. на разработку и производство новых моделей «Корса» и 4х4.

— Предприятие по сборке мотоциклов Jirang (Китай) получит площадку в Санта-Фе, где внесет 4 млн.долл. в производство на первой стадии 300 машин в месяц силами 180 рабочих.

— «Пежо» предложило 8,1 млн.долл. за 5,84% акций фирмы Sevel, тем самым выкупив полностью все предприятия.

— «Фиат-Ауто» сконцентрирует значительную часть своей деятельности в Кордобе, с тем чтобы снизить затраты и сосредоточиться на внутреннем рынке.

— «Форд» инвестирует в 2000г. 30 млн.долл., расширит камеру покраски автомобилей, а также

рассмотрит вопрос о производстве автомобиля «Эксплорэр» в Аргентине.

Все иностр. автомобильные фирмы, действующие в Аргентине, не теряют времени и не жалеют средств и усилий для самой широкой экспансии на этот латиноам. рынок, постоянно совершенствуя и обновляя модели своих автомобилей.

В 1998г. в Аргентину было поставлено 100 автомашин «Газель» Горьковского завода (общее количество экспортированных автомобилей с начала поставок составляет 400 шт.), и был подписан контракт на поставку грузовиков «ГАЗ-3309» (до 100 шт.). В Аргентину было поставлено 2 образца грузовиков автозавода ЗИЛ и достигнута договоренность с правительством пров. Кордоба об организации сборки грузовых автомашин марки ЗИЛ в Аргентине.

В конце 1998г. в страну начали поступать легковые автомобили Тольятинского автозавода. В 1999г. из России в Аргентину было поставлено грузовых автомобилей на 200 тыс. долл. и легковых автомобилей — на 340 тыс. долл.

Производство тракторов и сельхозтехники. Начиная с 1995г., когда появились первые признаки оживления спроса на с/х оборудование со стороны аграрного сектора, в Аргентине образовался широкий спектр участников рынка тракторов.

Рынок тракторов, изготавливаемых в Аргентине, возглавляет фирма «Дэуц», которая в конце 1996г. перешла под контроль североам. компании «Агро». Далее следует фирма «Джон Дир» и лидирующую тройку завершает фирм «Занелло», выпускающая тракторы с бразильским двигателем мощностью значительно выше, чем у других производителей.

На аргентинском рынке имеется широкий выбор иностр. техники, предлагаемый фирмами «Агротекния» («Фиат»-Италия), «Валтра» («Валмет»-Бразилия), «Сидеф» («Валмет» и «Кейс»-США), «Форд» (Бразилия и Канада), «Макроса и Тордоне». Фирма «Белтрейд» (Россия, Белоруссия), которая раньше активно работала на рынке, практически прекратила свое существование.

Установленные производственные мощности составляют 25000 машин в год при работе в 2 смены. На их производстве заняты 2500 рабочих, в то время как ранее доходило до 10 тыс.чел.

Общий парк тракторов в сельском хозяйстве оценивается в 280 тыс.шт., из которых в эксплуатации находятся 190 тыс. Кроме того, из-за плохого обновления парка ситуация сложилась таким образом, что 50% тракторов эксплуатируются более 15 лет, а 80% — более 10 лет. Такие сроки эксплуатации считаются предельными для этого типа техники. Проблема усугубляется тем, что более 50% тракторов парка имеют низкую мощность (60-120 л.с.), в то время как 16% машин имеют минимальную мощность 40-60 л.с. Только в последние годы стали появляться отдельные экземпляры тракторов свыше 150 л.с. А 70% аргентинского парка представлены тракторами, потребляющими на 20% энергии больше, чем новые машины,

Наибольшим спросом пользуются трактора, обеспечивающие минимальное нарушение структуры почвы, большой мощности, с экономным расходом топлива, с элементами комфорта и безопасности.

Рынок тракторов (шт.)

| | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------------------|--------|--------|--------|
| Производство..... | 4622 | 3049 | 1846 |
| Сбыт нац. тракторов в стране | 4460 | 3288 | 1755 |
| Экспорт | 101 | 35 | 3 |
| Запасы на заводах | 1474 | 1200 | 1288 |
| Импорт | 3090 | 2600 | 1087 |
| Потребление | 7550 | 5888 | 2842 |

С/х машиностроение представлено 100 предприятиями, однако лишь немногие из них смогли удержаться на плаву вследствие снижения спроса и растущей конкуренции со стороны импорта. Основными видами продукции этих предприятий являются: сеялки (3100 шт./в год), жатки и молотилки (400), пакетировочные сенные прессы (750), орудия для обработки земли (2000), бороны, культиваторы (3800), прополочные механизмы (1000), опрыскиватели (200 шт./в год), механизмы для внесения удобрений, доильные аппараты и др. Во главе рынка зерновых и хлопкоуборочных комбайнов находится фирма «Джон Дир», следом — «Нью Голанд Кейс». Рынок сеялок, напротив, очень разнообразен.

В отношении зерноуборочных комбайнов на рынке отмечен спрос на машины средней производительности, повышенной тех. оснащенности, в т.ч. элементами информ. характера, повышенной чистоты сбора урожая, машины оборудованные кабинами с кондиционерами и с прочими элементами комфорта.

Основными производителями сельхозтехники являются «Агро», «Фабриль Васалли», «Роке Васалли», «Сан-Висенте», «Макроса». Импортная техника, в основном из Бразилии поставляется фирмами «Джон Дир», «Сидеф» и «Агротехника». Условия продажи предусматривают рассрочки платежей от 5 до 7 лет со ставками 10-13% годовых.

Ассоциация аргентинских заводов по производству тракторов и других с/х машин и механизмов дает прогноз, что в ближайшие годы ожидается перемещение центра тяжести на спрос машин и механизмов для скотоводства. Это обеспечивается острой потребностью роста производительности в этом секторе в связи с ожидающимся мощным расширением аргентинского экспорта мяса вследствие избавления от ящура.

Ассоциация обратила внимание на насущную необходимость коренного улучшения обработки с/х угодий, что потребует стремительного обновления парка тракторов с темпами минимум 13 тыс.шт. в год для обработки земель на площади 26 млн.га.

Производство, экспорт, импорт и сбыт тракторов и сельхозтехники в 1999г. в Аргентине претерпели резкий спад. Обвал цен на зерновые и другие культуры на мировом рынке нарушили баланс между орудия труда и готовой продукцией, отсрочив ранее принятые решения и планы закупок. Кроме того, бразильский кризис нанес ущерб экспортным возможностям, распахнув двери импорту в Аргентину, став причиной снижения цен на 20-30% по сравнению с теми, что были согласованы до девальвации реала.

Резолюцией №204/99 отрасли была объявлена регистрация предприятий-изготовителей тракторов, уборочных комбайнов и других с/х машин и механизмов с целью введения режима обновления и модернизации их парка в соответствии с Декретом №257/99.

Ассоциация тракторных заводов (АФАТ) потребовала увеличения внешнего тарифа с 14 до 18% в «Меркосур», что приведет к росту цен на с/х машины и механизмы и увеличит их конкурентоспособность по отношению к бразильской продукции.

Предприятия с/х машиностроения были вынуждены сократить производство, уволить часть рабочих, временно отстранить от работы других, сократить рабочие смены. Некоторые предприятия даже частично перепрофилировали свое производство на выполнение заказов железных дорог.

Из 320 предприятий, которые нормативно работали в 1998г. в скором времени останется менее 100.

Несмотря на ожидаемое большое увеличение урожая 1999/2000гг. краткосрочные перспективы отрасли с/х машиностроения остаются весьма неутешительными. В более отдаленной перспективе отрасль вновь обречена на рост спроса, а значит, на расширение своего производства, т.к. это потребует нужды бурно развивающегося сельского хозяйства страны в ответ на вызов мирового рынка.

Производство электротех. товаров. Данный сектор представлен в основном сборочными предприятиями, выпускающими и поставляющими на рынок качественную продукцию по лицензиям известных мировых фирм-производителей.

Бытовые холодильники и морозильники представлены на аргентинском рынке в широкой номенклатуре. Основными производителями и поставщиками этой продукции являются: компания «Вирпул», выпускает и поставляет продукцию как под своей маркой, так и под маркой «Эслабон де Лухо», имеет два предприятия — в г.Таблада (пров.Буэнос-Айрес) и в г.Сан-Луис; компания «Фрибе», производит и поставляет на рынок продукцию под марками «Колумбия» и «Турена»; фирма «Фагор» занимается выпуском и продажей холодильников, производимых на основе новейших технологий. На внутреннем рынке представлена продукция других фирм, а именно: «Лобато Сан-Луис» («Уайт Вестигхауз»), «Хеламетал-Филко» («Пибоди»), «Адзен» («Ковентри»), «Электропласт» («Кельвинатор-Хитачи»), «Техно Индустриаль» («Гафа»), «Нева», «Гардения». Одновременно в стране действует много мелких производителей, ориентированных исключительно на внутренний рынок и торгующих дешевой продукцией низкого качества.

Структура объема производства бытовых холодильников складывалась из 25% производства однодверных холодильников со встроенной морозильной камерой и 75% производства двухдверных и трехдверных холодильников с отдельной морозильной камерой.

Более 30% реализованных на аргентинском рынке в 1999г. бытовых холодильных аппаратов поступило в страну по импорту.

Парк бытовых холодильников в пользовании у населения насчитывает 10 млн. единиц, ежегодная потребность в замене холодильников оценивается в 450-900 тыс.ед. Всего в 1999г. в стране было произведено 450 тыс. бытовых холодильников и морозильников, уменьшение объемов производства данной продукции составило 11,9% против 1998г.

Бытовые стиральные машины производятся и поставляются на внутренний рынок прежде всего

крупной компанией «Аладио» (недавно фирма приобрела также марку «Дрин») и фирмой «Лонгви». В основном на аргентинском рынке представлены стиральные машины-автоматы с горизонтально вращающимся барабаном. В 1999г. парк стиральных машин в стране насчитывал 7 млн. ед., в среднем срок службы изделия составляет 10 лет, ежегодная потребность в замене стиральных машин может оцениваться в 750 тыс.ед. В 1999г. было реализовано 460 тыс. стиральных машин (с учетом сушильных), что на 26,3% больше, чем в 1998г.

Электроплиты, водонагреватели, электробойлеры. Эти и другие электронагревательные приборы выпускаются и поставляются на рынок большим количеством фирм, основными из которых продолжали оставаться «Домек», «Орбис» (фирма также приобрела марку «Волкан»), «Эскориал», «Эмеге», «Лонгви», «Сайар» и «Аристон Занелла». Последняя развивает производство и поставки электроплит и других нагревательных приборов опережающими темпами. Если в 1994г. «Аристон» принадлежало 30% аргентинского рынка электронагревательной аппаратуры, то с 1998г. эта фирма превратилась в главного поставщика данной техники в стране.

Парк этих приборов насчитывает 7,5 млн.ед., средний срок службы изделий — 16 лет. В 1999г. производство электроплит уменьшилось на 18,4%, электронагревательных приборов на 10%.

Радиоприемники, магнитофоны, магнитолы, телевизоры и видеомагнитофоны. Производятся и поставляются на рынок следующими компаниями — «Филипс», БГХ («Телефункен»), «Фамар», «Радио Виктория» («Хитачи»), «Ноблекс», «Филко» («Дэу»), «Санелко» («Саньо»), «Дрин» («Ай-Ти-Си»), «Джей-Ви-Си», «Атуэл Электроника» («Фишер»), «Сансен» и «Голдстар».

Общий парк радиоприемников и автомагнитол в стране составляет 10 млн.ед. В 1999г. всего было произведено 424 тыс. радиоприемников различного класса.

Из 11 млн. телеприемников, находящихся в пользовании у населения, 8,5 млн.ед. — телевизоры цветного изображения и 2,5 млн.ед. — черно-белого. Структура объема товарной продукции по основным поставщикам бытовой телевизионной техники в 1999г. была следующей: «Филипс» — 20%; «Нью-Сан» («Саньо») — 15%; «Филко» («Дэу») — 12%; «Хитачи» — 11%; «Голдстар» (Эл-Джи) — 7%; остальные фирмы — 35%.

Производство цветных телевизоров в 1999г. уменьшилось на 16% против 1998г. и составило 1337 тыс.ед.

Видеомагнитофоны и видеоплееры производятся на телевизионных заводах основных фирм-поставщиков. Общий парк видеоаппаратуры составляет 2 млн.ед., однако широкое распространение кабельного ТВ в стране сдерживает рост производства видеотехники. Всего в прошлом году произведено 263 тыс.ед. видеомагнитофонов, что на 21% больше, чем в 1998г.

Кондиционеры воздуха. Основными аргентинскими производителями и поставщиками этой электротехники являются фирмы «Кэрриер-Серрей», «Радио Виктория Фуегина» («Хитачи»), «Эстаблесимьенто Металурхико Кресло» («Конкерор-Иорк»), «Мультиконтроль» («Вестик»), БГХ («Федерс»),

Ежегодная потребность рынка в этих изделиях составляет более 100 тыс.ед. В 1999г. было произведено 75 тыс. кондиционеров.

ПК выпускаются и поставляются на рынок следующими ведущими компаниями (в скобках указана доля в общем объеме реализации продукции): «Ай-Би-Эм» (60%); «Компак» (5%), «Хьюлетт Паккард» (4%), «Унисис» (3%), «Булл» (2%), «Оливетти» (2%), а также «Сименс», «Эпсон», «Эпл», «Эсер», «Ви-Ти-Си», «Тексас» и другие.

Товарная продукция рынка информатики подразделяется на: 50% – хардуэр, 20% – софтуэр и 30% – услуги, причем рынок услуг в Аргентине развивается в последние годы особенно динамично.

По уровню обеспеченности компьютерной техникой Аргентина занимает лидирующее место среди стран Лат. Америки: **1 ПК на 6 чел.** ЭАН (Мексика – 1 ПК на 19,7 чел., Чили – 1 ПК на 20,5 чел., Бразилия – 1 ПК на 43,8 чел.); однако до сих пор Аргентина продолжает отставать по этому показателю от пром. развитых стран, где 1 ПК приходится на 1,5-3 чел.

Парк ПК в пользовании у населения насчитывал в 1999г. 2 млн.ед. Потребность рынка в ПК оценивается в 450-500 тыс.ед., увеличиваясь ежегодно на 30%.

Производство электротех. товаров длит. пользования, в тыс.ед.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Бытовые хол-ки и мор-ки | 490 | 461 | 510 | 550 | 50 |
| Машины для стирки, сушки | 458 | 524 | 603 | 660 | 60 |
| Электроплиты | 252 | 251 | 245 | 265 | 200 |
| Водонагреватели | 103 | 145 | 147 | 150 | 135 |
| Электробойлеры | 105 | 150 | 193 | 195 | 175 |
| Цветные телевизоры | 949 | 1089 | 1601 | 1592 | 1337 |
| Видеомагнитофоны | 126 | 131 | 277 | 333 | 263 |
| Радиоприемники | 330 | 390 | 520 | 439 | 424 |
| Магнитофоны и магнитолы | 400 | 350 | 410 | 420 | 380 |
| Музыкальные центры | 100 | 110 | 135 | 140 | 166 |
| Проигрыватели компакт-дисков | 160 | 180 | 230 | 250 | 230 |
| Кондиционеры воздуха | 58 | 46 | 83 | 86 | 75 |
| Телефонные аппараты | 335 | 328 | 484 | 423 | 450 |
| Микроволновые печи | - | - | - | 183 | 172 |

Источник: Нац. ин-т статистики, сборник «Экономика Аргентины-1999».

В 1999г. аргентинский рынок бытовой техники и электротех. товаров испытывал на себе влияние ряда факторов, оказавших негативное влияние на состояние и развитие производства этих товаров: снижение покупательной способности населения вследствие кризисных явлений в экономике и высокого уровня безработицы в стране; активное проникновение на аргентинский рынок крупных фирм-производителей из США, Европы и стран ЮВА; продолжающийся рост импорта, несмотря на введение ряда мер ограничительного характера на ввоз товаров иностр. производства; недостаточно высокий спрос населения на тех. товары отечественного производства; большое количество нереализованной техники в магазинах и на складах на начало 1999г.

В том году произошло сильное падение объемов продаж товаров – до 20% в количественном выражении и до 30% в стоимостном выражении. Все производители электротех. товаров и бытовой техники уменьшили производство, приостанавливали работу заводов и цехов, увольняли производственный и адм. персонал. По всей структуре товаров произошло резкое сокращение производства продукции.

Производителями и продавцами товаров принимались меры по увеличению спроса на продукцию со стороны населения, понижались цены. почти на все товары была введена оплата в рассрочку, улучшались условия гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Одним из факторов, способствующим уменьшению падения реализации нац. продукции, стала активизация строительства жилья в стране с одновременным его оборудованием «под ключ» необходимой электробытовой техникой аргентинского производства (кондиционерами, электроплитами, холодильниками, стиральными машинами, телевизорами и т.д.)

Леспром

Лесное хозяйство. Аргентина считается страной с очень благоприятными условиями для развития лесного хозяйства. Большие равнинные площади, благоприятные климатические условия, позволяют ежегодно получать порядка 25 куб.м. древесины с гектара. Для сравнения, в среднем для других стран этот показатель составляет 3,5 куб.м. в год.

Конгрессом принимаются законодательные меры, которые направлены на стимулирование развития отрасли. Этот пакет нормативных актов рассчитан на восстановление лесного хозяйства в ближайшие десятилетия. Однако, по расчетам экспертов, в ближайшее десятилетие возможен дефицит в производстве древесины. Уже к 2010г. он может составить 900 млн.куб. м. Лесные площади Аргентины составляют 800 тыс.га.

Основными поставщиками деловой древесины в Аргентине являются пров.Коррьентес и Мисьонес. Принята программа выращивания лесов с наилучшими генетическими показателями.

Если Аргентина выйдет на рубеж лесного хозяйства в 2 млн.га, то образуется как минимум 120 тыс. новых рабочих мест, что даст прибыль 5,5 млрд. долл. В 1999г. была осуществлена посадка лесов на доп. 180 тыс. га. В ближайшее десятилетие планируется расширять лесные зоны по 200 тыс.га ежегодно.

В ближайшие 8 лет ожидается, что лесной сектор получит инвестиций на 3,5 млрд.долл. Это позволит получить 200 тыс. доп. рабочих мест.

В результате принятия закона №25.080, который предусматривает определенные льготы, позволяющие стимулировать развитие лесного хозяйства, только в пров.Мисьонес и Коррьентес увеличены площади лесов на 120 тыс. га. При этом в основном осуществлялись **посадки селекционных сортов сосны и эвкалипта.**

Компания San Jorge de Perez в пров.Мисьонес инвестировала 10 млн. долл., в результате чего смогла увеличить производство древесины до 90 тыс.куб.м. в год.

Компания Shell продолжает вкладывать свои капиталы в лесопосадки на территории Уругвая, Парагвая и Аргентины (пров.Коррьентес).

Brinson Fideicomiso Financiera Forestal – представляющая интересы Союза швейцарских банков, приобрела в этих же целях 12 тыс. га в пров.Коррьентес.

Целлюлозно-бумажная промышленность. Бразильский кризис негативно отразился на таких аргентинских предприятиях, как Selulosa Argentina, Celulosa Piray.

В целях защиты внутреннего рынка Секретариат по промышленности минэкономки Аргентины ввел **антидемпинговые меры, направленные на импортируемую бумагу из Германии**, и установил минимальную цену на эту продукцию в 630 долл. за тонну (ФОБ).

Внешнеторговый оборот лесного сектора, в млн. долл.

| | экспорт | импорт | сальдо |
|--------|---------|--------|--------|
| 1991г. | 211 | 365 | -154 |
| 1992г. | 218 | 608 | -390 |
| 1993г. | 245 | 798 | -553 |
| 1994г. | 328 | 988 | -660 |
| 1995г. | 596 | 1176 | -580 |
| 1996г. | 458 | 1124 | -666 |
| 1997г. | 430 | 1109 | -679 |
| 1998г. | 390 | 1176 | -786 |
| 1999г. | 335 | 1018 | -683 |

В 1999г. продолжалась модернизация и расширение предприятий отрасли. Компания Alta Parana увеличила производственные мощности для производства целлюлозы и фибры на 10%, разместив их в Puerto Rigau (пров. Мисьонес). Капвложения составили 30 млн.долл. Предполагается, что мощность новой лесопилки составит в 2000г. 240 тыс.куб.м в год. Эта же компания осуществила лесопосадку сосны на площади 7,5 тыс.га, инвестировав на эту работу 50 млн. долл. Кроме этого, начато строительство завода по штамповке фибры. Для этого компания вложила 80 млн. долл. Ввод в эксплуатацию этого завода запланирован на 2001г. Эта же компания вложила 50 млн. долл. на обновление оборудования по выпуск своей продукции, что позволит увеличить свои показатели до 310 тыс.т. в год Alta Parana 78% своей продукции экспортирует в Бразилию, Европу, Азию и Африку и лишь 22% продает на внутреннем рынке. Компания Cartocor вложила 600 млн.долл. для приобретения нового оборудования созданного на основе новых технологий, что позволит увеличить производительность труда на заводе Парана (пров.Энтре Риос) на 20%.

Целлюлозно-бумажная промышленность Аргентины, в тыс.т.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|---------------------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|
| 1. Целлюлозная паста | П.....4 | 0,6 | 1 | - | - |
| Всего | 796,8 | 732,1 | 808 | 840 | 731,9 |
| | И.....71 | 133 | 92 | 70 | 126 |
| | Э.....150,9 | 189,9 | 210 | 203 | 208,1 |
| | С.....717,2 | 676,1 | 690 | 707 | 649,8 |
| 2. Бумага, картон | П.....180,1 | 171,3 | 143 | 156,2 | 158 |
| Типографская бумага | И.....128 | 79,1 | 120 | 110 | 80 |
| | Э.....25,1 | - | - | - | - |
| | С.....283 | 250,4 | 263 | 2662 | 238-0 |
| Остальные виды бумаги и картона | П.....918,5 | 949,8 | 1,097 | 1018,8 | 785,7 |
| | И.....446,3 | 546,1 | 492 | 90 | 746 |
| | Э.....62,2 | 53,9 | 76 | 45 | 23 |
| | С.....1302,6 | 1441,9 | 1,513 | 1763,8 | 1508,7 |
| Всего | П.....1098,6 | 1121,1 | 1,240 | 1,175 | 943,7 |
| | И.....574,3 | 652,2 | 612 | 826 | |
| | Э.....87,3 | 53,9 | 76 | 45 | 23 |
| | С.....1585,6 | 1692,3 | 1776 | 2030 | 1746,7 |

П – производство, И- импорт, Э – экспорт, С – сумма

Компания Celulosa Argentina продолжила работы по модернизации оборудования своих заводов Их мощности за прошедший период выросли с 60 тыс. до 95 тыс.т. в год. Papel Misionero продолжает инвестирование в свой завод в Puerto Mineral (пров.Мисьонес). В 1999г. капвложения составили 25 млн. долл.

Фармпром

Основу фармпрома Аргентины составляют 360 лабораторий, из которых 54% являются национальными, а остальные 46% принадлежат различным эконо. группам США (17%), ФРГ (14%), Швеции (9%) и ряда других европейских стран (6%). 50 ведущих нац. и зарубежных компаний владеют 96% продаж лекарств в стране.

На традиционную хим. фармацевтику в общем индустриальном ВВП Аргентины приходится 2,5%. Доля биотехнологической фармацевтики (инсулин, факторы роста, эритропоэтин и др.) составляет пока не более 0,1% от ВВП. Около 50% исходных материалов на 280-300 млн.долл. ежегодно импортируется. При этом экспорт готовой продукции оценивается в 55-60 млн.долл. в год. Общие ежегодные объемы производства в данном секторе промышленности в стоимостном выражении составляют 4 млрд.долл., в то время как объемы розничных продаж превышают 5,2 млрд. долл. в год.

В секторе занято 21 тыс.чел. **Всего производится 7,5 тыс. наименований медикаментов**, которые распространяются через сеть 7 тыс. аптек.

Среди основных (по объемам продаж) фармацевтических лабораторий: «Роммерс» (7-5%), «Баго» (5,5%), «Роше» (4,9%), «Хехст-Мэрион-Росел» (4,6%), «Мерк-Шарп-Дохме-Сидус» (4,5%), «Новартис» (4,1%), «Бристол-Мейерс-Скуиб» (4,1%), «Армстронг» (3,1%), «Чили» (3%), «Боеринг» (3%), «Монтпельер» (2,7%), «Байер» (2,6%).

В соответствии с нац. законом №24.481 «О патентах», начиная с 1 янв. 2000г. на всей территории Аргентины вводится режим патентной защиты всех видов изобретений в области фармацевтики. По мнению экспертов, это окажет положительное влияние на приток новых зарубежных инвестиций в данный сектор промышленности.

С точки зрения розничной торговли готовой продукцией фармацевтический рынок Аргентины еще более монополизирован. Четыре основные-компании обеспечивают 35% продаж – «Дрогерия дель Сур» (13%); «Дрогерия Монрое» (10%), «Дрогерия Американа» (6%) и «Дрогерия Барракас/Суисо» (6%). Оставшиеся 65% рынка поделены между 100 мелкими дистрибутерными компаниями.

В 1999г. зафиксирован некоторый спад в объеме продаж медикаментов, что было связано с общим падением уровня доходов населения. Вместе с тем, объем поставок препаратов лабораториями-производителями несколько увеличился в стоимостном исчислении в связи с повышением цен.

Последнее обстоятельство оказалось вызвано ростом продаж безрецептурных лекарств и средств первой помощи через сеть супермаркетов и новые аптеки. Кроме того, на повышение отпускных цен повлияли неуплаты со стороны Пенсионного фонда страны фирмам-дистрибутерам, долг которого составляет 90 млн.долл.

В целом объем продаж медикаментов в 1999г. по сравнению с 1998г. снизился на 2,3% при росте цен на 6,7%.

Введен в строй новый завод фирмы «Байер» в г.Пилар стоимостью 10 млн.долл., способный выпускать до 3 млрд. таблеток в день. В г. Матадерос завершено строительство завода по производству мед. препаратов, принадлежащего «Лабораториос Роммерс». Его стоимость составила 65 млн.долл.

В целях поддержки нац. производителей Комитет по промышленности Палаты депутатов одобрил закон, обязывающий фирмы-импортеры медикаментов согласовывать условия импортной лицензии с компаниями, выразившими намерение производить аналогичный препарат на территории страны.

Легпром

Текстильная, швейная и кожевенно-обувная промышленность. Текстильная промышленность является одной из старейших отраслей промышленности Аргентины. Она почти полностью обеспечена собственным сырьем. Производство хлопка в стране, за исключением длинно-волокнистых сортов, обеспечивает потребности х/б промышленности. Как в хлопчатобумажной, так и в шерстяной промышленности первичная обработка сырья тяготеет к его источникам, конечные же стадии – к центрам потребления. В последние годы в структуре текстильной промышленности происходят значительные изменения в соотношении между х/б и шерстяной промышленностью, а также новой отраслью производством хим. волокон.

Текстильпром разделяется на сектор по выработке натуральных волокон, насчитывающий 230 средних и крупных предприятий, вырабатывающих ежегодно 150 тыс.т. хлопковой пряжи и 20 тыс.т. мытой шерсти, а также сектор по производству искусственных волокон, где функционирует 25 фирм. В последнее пятилетие в отрасль было инвестировано 550 млн. долл. с целью проведения глубокой структурной перестройки и внедрения современных технологий.

Хлопок. Аргентина входит в число ведущих производителей хлопка в мире, однако ее доля в мировом рынке хлопкового волокна не превышает 2%. Производство хлопка, в основном, сконцентрировано в пров. Чако (60% производства). Сантьяго де Эстеро (25%), Санта Фе (5%), Сальта и Жужуй. Производство хлопка в 1999г. сократилось на 31,4% и составило 139,9 тыс.т.

Производство и торговля хлопком в Аргентине, в тыс.т.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Производство волокон..... | 350 | 430 | 325,7 | 203,9 | 139,9 |
| Импорт..... | 7 | 3,5 | 8 | 23,6 | 3,4 |
| Потребление волокон..... | 108,4 | 117,1 | 120,5 | 111,2 | 115,3 |
| Экспорт..... | 244,5 | 359,5 | 180 | 128,8 | 207 |
| Запасы..... | 64 | 20,9 | 54,1 | 29,9 | (153,1) |

Источник: Секретариат по сельскому хозяйству, рыболовству и пище-прому, сборник «Экономика Аргентины – 99г.»

Основными причинами уменьшения производства хлопка явилось: сильное падение мировых цен, неблагоприятные климатические условия и затопление ряда посевных площадей в пров. Чако и Санта Фе, появление вредителей хлопка в большинстве хлопкосеющих провинций.

В сезоне 1989/99гг. площади посева хлопка составили 751 тыс.га, на которых было собрано 618 тыс.т. хлопка брутто, при этом урожайность составила 970 кг. хлопка с га.

Цены на хлопковое волокно в сезоне 1998/99гг. снизились на 30% и являлись самыми низкими за последние 13 лет.

В связи с сильным кризисом в отрасли Палата хлопка Аргентины в июне 1999г. провела экстренное заседание и впервые за 70 лет своего существования обратилась за помощью к государству. По

заявлению Палаты не менее 10 тыс., производителей хлопка не смогли начать своевременно посева сезона 1999/2000гг. из-за отсутствия средств на закупку семян, топлива и удобрений из-за чего в сезон будет засеяно лишь 350 тыс.га площадей (в среднем в 1991-96гг. засеивалось 755 тыс.га).

Положение в отрасли стало усугубляться большим импортом хлопковой пряжи из Бразилии, Пакистана и Китая. Государственные органы ввели квотирование импорта, что вызвало резкие протесты бразильской стороны. Переговоры по данному вопросу, как двусторонние, так и в рамках «Меркосур» не дали результата.

Аргентинская сторона по просьбе фирмы «Ал-рардамас» начала расследование о поставке по демпинговым ценам бразильской ткани «деним». Спрос на хлопок в 2000г. на внутреннем и мировом рынке остался низким из-за большого количества продукции на складах и низких цен. Производство хлопка в стране может снизиться из-за уменьшения посевных площадей и затоплением земель в ряде провинций.

Шерсть. Овцеводство играет значительную роль в экономике и внешней торговле Аргентины, которая входит в число ведущих стран мира по производству и экспорту шерсти (2,4% мирового рынка шерсти). Отмечается резкое уменьшение поголовья овец в стране: 1995г. – 15,5 млн.; 1996г. – 15 млн.; 1997г. – 14,6; 1998г. – 14,3; 1999г. – 13 млн.

Овцеводство развито почти во всех провинциях Аргентины, но основные районы разведения – Патагония пров. Чубут, Рио Negro, Неукен), а также юг пров. Буэнос-Айрес. 50% перерабатывающих предприятий расположено на северо-западе страны. В целом разведением овец занимаются на наиболее бедных и второстепенных землях.

Аргентина производит все основные сорта шерсти. Имеются различные породы овец, типично шерстяные – Мериносы, двойного назначения (шерсть, мясо) – Корредале, Линкольн, Ромней, Мар, мясные – Хампшир Даун и типично меховые – Каракуль.

Критическое положение, сложившееся в последние годы в сфере производства аргентинской шерсти, определяется не только падением спроса на нее на внутреннем рынке, но и постоянным кризисом на мировом рынке шерсти.

Производство шерсти (расчеты сделаны на базе невытой шерсти) сократилось со 125 тыс.т. в 1990/91гг. до 58 тыс.т. в сезоне 1998/99гг. В сезоне 1999/2000гг. – 57 тыс.т.

Производство шерсти продолжает снижаться из-за низких цен на мировом рынке, засухи на юге страны, а также в связи с использованием значительных площадей под добычу нефти и газа в Патагонии.

Экспорт шерсти также уменьшается. В сезоне 1998/99гг. экспортировано 50,1 тыс.т., что на 11,8% меньше, чем в сезоне 1997/98гг.

Производство и экспорт шерсти
(на базе невытой шерсти, в тыс.т.)

| Сезон | 1995/6 | 1996/7 | 1997/8 | 1998/9 | 99/2000 |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Производство волокон..... | 350 | 430 | 325,7 | 203,9 | 139,9 |
| Производство..... | 70 | 68 | 62 | 65 | 58 |
| Потребление промышленностью..... | 10 | 9 | 7,5 | 5 | 4,5 |
| Экспорт..... | 70 | 73,2 | 56,8 | 50,1 | 33,3 |
| Остаток предшествующего года..... | 62,5 | 52,5 | 38,3 | 36 | 45,9 |

Источник: Секретариат по сельскому хозяйству, рыболовству и пище-прому. Сборник «Экономика Аргентины – 99г.»

В сезоне 1998/99гг. Аргентина экспортировала шерсть в 29 стран мира. Наиболее крупные покупатели шерсти: Китай – 20,4% от общего экспорта, Италия – 19,3%; Германия – 15,3%; Франция – 9,5% и т.д.

Из аргентинских фирм-экспортеров шерсти крупнейшими являются: по невыттой шерсти – Standart Wool Arg., A. Dewabrin Fits Arg., A. Abdala e Hijos; по мытой шерсти – Bawex, Standart Wool Arg., ESTS Texts Ituzaingo; по чесанной шерсти – Harts, Unilan Trelew, ESTS Texts Ituzaingo.

В 1999г., как и в 1998г. продукция аргентинского овцеводства в Россию практически не поставлялась.

В связи с создавшимся положением в отрасли фед. и провинциальные власти стали предоставлять льготные кредиты, прямые субсидии производителям шерсти в рамках различных программ («Продана», «Проовино», «Кариес Овинос» и т.д.). В пров. Чубут производители шерсти при содействии фирмы Biela (Италия) планируют выйти на межд. рынок со своей маркой шерсти спец. качества.

Искусственные волокна. Производство синтетических и других искусственных волокон является отраслью, наиболее нуждающейся в реорганизации и модернизации, вследствие возросшей конкуренции со стороны производителей других стран, особенно после образования «Меркосур». За последние 15 лет в отрасль было вложено около 550 млн. долл. и по динамике роста производства отрасль занимает второе место в стране.

В 1999г. производство искусственных волокон и пряжи осталось практически на том же уровне, что и в 1998 году, несмотря на финансовый кризис, в Бразилии, основном импортере аргентинских товаров. В 2000г. производство искусственных волокон и пряжи может снизиться, так как из-за сложного эконом. положения в Бразилии экспорт в эту страну может уменьшиться.

Швейная промышленность. Отрасль производства одежды и готовых изделий насчитывает 400 предприятий с числом работающих 40 тыс.чел., занимающихся выпуском различных видов одежды, включая спортивную и рабочую, нижнее белье и постельные принадлежности.

Фирмы-производители одежды объединены в Аргентинскую пром. палату одежды. Среди них можно отметить такие фирмы как «Соминдар», «Этам», «Неринг», «Адидас», «Кальвин Клейн», «Дуфор», «Фус США», «Гесс», «Лакосте», «Уфо», «Униформ», «Вранглер».

На состояние отрасли серьезно повлияла политика открытой рыночной экономики, которая, с одной стороны, вызвала необходимость ее срочной модернизации, а с другой – из-за отсутствия достаточно серьезного тамож. контроля – способствовала притоку одежды и белья из других стран по низким ценам.

По заявлению Аргентинской пром. палаты одежды, в связи с высокой стоимостью рабочей силы, высокими налоговыми ставками в Аргентине сильное развитие получило нелегальное изготовление и сбыт швейных изделий. Палата оценивает незарегистрированный персонал таких производств до 18 тыс.чел., а общий объем нелегального производства одежды до 1200 млн. песо. Значительное количество одежды и готовых изделий поступает контрабандно, а также производится

под эмблемой известных фирм. Общий объем продаж нелегально произведенных и фальсифицированных изделий оценивается до 40% рынка отрасли.

В 1999г. в основном из-за фин. кризиса и девальвации реала в Бразилии сложилась сложная ситуация на рынке одежды, общий объем продаж упал на 26% и составил 6512 млн. песо. Многие известные фирмы испытывали финансовые трудности, сокращали производство, увольняли часть персонала. В течение же года действовали спец. импортные пошлины на товары- ввозимые из стран по товарной позиции «Текстиль и текстильные изделия». Срок действия спец. пошлин заканчивался в марте 2000 года.

Перспективы развития производства одежды и готовых изделий в 2000г. внушали оптимизм, так как на рынок страны пришли большие межд. фирмы Zara, C&A, Versace, Armani и т.д., а известные инвест. фонды, такие как Excel, BISA, AVP начали вкладывать средства в производство одежды.

Кожевенно-обувная промышленность. Аргентина является одним из основных поставщиков невыделанных кож на мировой рынок и располагает 350 предприятиями по выделке кож, в основном, коровьих и в меньшей степени овечьих и козых. Указанные предприятия расположены в основном в пров. Буэнос-Айрес, Кордоба и Санта-Фе. В отрасли занято 30 тыс.чел., еще 25 тыс.чел. занято в смежных отраслях.

За последние 5 лет в кожевенную промышленность было инвестировано 580 млн. долл. Обновление технологии кожевенного производства благодаря большим инвестициям в отрасль привело к увеличению экспорта изделий с высокой стоимостью – кож с законченным циклом производства с 30% в начале 90 гг. до 50% в настоящее время.

Внутренний спрос на кожу в последние годы имел повышательную тенденцию за счет увеличения производства кожаной одежды. В то же время постоянно снижался спрос на кожи в обувной промышленности в связи с увеличением выпуска неформальной обуви с большим использованием пластика, каучука и ткани.

Поэтому кожевенная промышленность продолжала играть свою традиционную роль ярко выраженного экспортера. В 1999г., было экспортировано кож в более чем 50 стран на 802 млн. долл., т.е. на 6,7% меньше, чем 1998г.

Основными импортерами аргентинских кож в 1999г. были США – 40,9% от общего экспорта: Бразилия – 11,3%; Малайзия – 6,5%; Италия – 5,5%; Гонконг – 2,9%; Уругвай – 2,9%; Канада – 2,7% и т.д. Россия в течение многих лет являлась традиционным покупателем кож аргентинского производства, однако в результате прекращения гос. закупки, импорт кож сейчас практически прекратился.

В течение 1999г. происходило уменьшение спроса на кожу в связи с финансовыми кризисами в азиатских странах, а также в Бразилии. Усились также трения с ЕС, который потребовал от ВТО санкций против Аргентины, которая не ввела экспортные пошлины для кожи, и ввел квоты на импорт кожи для европейской промышленности.

Ситуация усугубилась еще и тем, что по расчетам специалистов страна потеряла не менее 250 млн. долл. в связи с ухудшением качества кожи и плохой ее обработкой.

По мнению экспертов, в 2000г. ситуация с производством и экспортом кожи будет сложной, так как США, Бразилия и ЕС в рамках ВТО могут ввести санкции на импорт аргентинской кожи.

Обувная промышленность. Сконцентрирована на производстве неформальной и спортивной обуви. Большая часть рынка этой обуви поделена между **5 крупнейшими фирмами**, располагающими высокой технологической производств, в то время как доля обуви классического направления постоянно снижается из-за большого импорта обуви из Бразилии и азиатских стран по низким ценам.

Число занятых в обувной промышленности, включая мелкие и средние предприятия, составляет 25 тыс. чел., в смежных отраслях работает 10 тыс. чел. Основная часть предприятий по выпуску обуви располагается в пров. Буэнос-Айрес, Кордоба, Санта Фе, Сан Луис и Ла Риоха.

В 1999г. обувная промышленность страны работала под сильным давлением дешевой импортной обуви из Бразилии и ЮВА. На рынок страны поступило 77,5 млн. пар различной обуви, из них 56 млн. пар было нац. производства, а остальное количество поступило по импорту, в т.ч. из Бразилии поступило 50% импорта на 37 млн. долл.

В 1998г. минэкономики Аргентины для защиты нац. промышленности ввело доп. пошлины на импортируемую обувь. После протестов бразильской стороны и длительных переговоров, как между производителями обуви, так и государственными органами, было достигнуто компромиссное соглашение о квотировании импорта обуви по годам из Бразилии. В 1999г. было разрешено импортировать 11 млн. пар бразильской обуви с предоставлением сертификатов качества и происхождения.

Агропром

Производство пищевых товаров. Площадь земель, занятых в Аргентине для выращивания продуктов растениеводства, составляет 35-36 млн. га., из которых 24 млн. га используется для выращивания зерновых и масличных культур.

По сравнению с сезоном 1998/99гг. произошло незначительное увеличение площадей, занятых под посевами зерновых и масличных культур (на 500 тыс. га.). При этом площади, занятые под посевами масличных культур, несколько сократились (на 300 тыс. га.) и произошло увеличение посевных площадей под пшеницей (на 600 тыс. га.).

По оценкам Секретариата земледелия, животноводства и продовольствия, сбор зерновых и масличных культур в сезоне 1999/2000гг. ожидается на уровне 63,7 млн. т., что на 7 млн. т. выше урожая прошлого сезона.

С учетом того, что внутреннее потребление зерновых и масличных культур находится на уровне чуть выше 17 млн. т., экспортные возможности Аргентины по зерновым культурам составят 22 млн. т. Аргентина входит в число стран, крупнейших производителей и экспортеров растительных масел, соевого шрота и соевой муки. Урожай масличных культур в 1999/2000гг. составил 25,7 млн. т. В стране перерабатывается 90% семян подсолнечника и 40% соевых бобов.

Аргентина, как крупный производитель сельхозпродукции, имеет высокоразвитую и диверсифицированную пищевую промышленность.

В стране имеется 108 мукомольных предприятий, на которых ежегодно перерабатывается более

4 млн. т. муки. Внутреннее потребление муки в 1999г. составило 3,1 млн. т., примерно 1 млн. т. муки отправлено на экспорт. Основными производителями муки и макаронных изделий являются: «Молинос Рио де ла Плата», «Мориксе», «Лаго-марсино», «Каньюэлас», «Кархиль».

Рынок производства печенья и галлет находится в руках «Набиско» — 35%, «Даноне» — 28% и «Аркор» — 22%. В 1999г. было произведено 295 тыс. т. печенья и галлет.

В 1999г. в Аргентине **произведено 2,4 млн. т. подсолнечного масла (16% мирового производства)** и 3,09 млн. т. соевого масла (8% мирового производства). В стране насчитывается 40 крупных фирм, занятых в сфере производства растительных масел. Наиболее крупными производителями являются «Молинос Рио де ла Плата», «Рефенерияс де Матис», «Аркор», «Асейтера Хенераль Дэйса», «Гленкор», «Нидера».

В 1999г. Аргентина экспортировала 1,7 млн. т. подсолнечного масла и 3 млн. т. соевого масла.

В 1999г. было произведено 70 тыс. т. шоколада и изделий из шоколада. Лидером на рынке производства шоколада в Аргентине является фирма «Аркор» (33%), а также фирмы «Сучард» и «Террабучи» — (10% каждая).

64% рынка прохладительных напитков сконцентрировано в руках фирмы «Кока-Кола». 18% — «Пепси-Кола». В 1999г. произведено 2,6 млн. т. напитков.

Молочная промышленность составляет 1,5% ВВП Аргентины. В стране имеется 22000 молочных ферм, которые концентрируются в основном в пров. Буэнос-Айрес, Санта-Фе, Кордоба, Энгре-Риос и Ла-Пампа где работают 80 тыс. семейных подрядов. В среднем производительность на фермах составляет 1100 л. в день. 1/3 молока идет на прямое потребление, остальные 2/3 перерабатываются приблизительно на 900 пром. предприятиях, на которых работают 30 тыс. чел.

В Аргентине значительная часть пром. переработки молока находится в руках пром. кооперативов. 50% производителей молока контролируют все этапы процесса — от производства молока до сбыта молока и его продуктов.

Крупнейшим аргентинским предприятием по производству и переработке молока является кооператив «Санкор», который перерабатывает 20% молока страны. Кооператив «Мастельоне Эрманос» (Ла-Серенисима) обеспечивает сбыт 17% всего молока страны.

За 1990-97гг. производство молока возросло на 50%, внутреннее потребление — на 45%, а отдельных молочных продуктов — значительно выше.

В 1999г. на фоне продолжавшегося роста производства молочных продуктов появились симптомы отрицательного свойства, угрожающие местным производителям: более чем на 25% упала цена молока на мировом рынке, что распахнуло двери для импорта при продолжающемся экспорте молока в соседнюю Бразилию. Крупная девальвация в Бразилии смешала все карты, осложнила этот процесс, и пришлось на ходу менять адреса поставок.

«Санкор» был вынужден прервать свои поставки в Бразилию и пересмотреть цену контрактов, подписанных перед девальвацией.

Значительное снижение цен на молоко привело к недовольству фермеров: дошло до протестов и угроз прекратить производство.

Молочная промышленность Аргентины переживает самый крупный кризис за последние 20 лет. Значительное снижение цен на мировом рынке и бразильская девальвация вынудили снизить цены производителей на молоко и молочные продукты в Аргентине на 20%.

Фирмы «Санкор», «Милькаут», «Мастельоне Эрманос», «Морфино Эрманос», «Sue. De Alfredo Willmer y Verónica», перерабатывающие 60% молочной продукции, объединились на длительный срок, чтобы противостоять международному рынку, поскольку с учетом продолжающегося роста производства есть необходимость продать «излишек» производства 600 млн.л. молока в год на субсидированных рынках США и ЕС.

Основные молочные фирмы Аргентины объединились, чтобы совместно осуществлять поиск новых межд. рынков и уже нашли их: Ирак, Россия, Голландия, Китай, Индия, Мексика. При этом Бразилия продолжает оставаться основным заказчиком.

В перспективе ожидается, что аргентинская молочная продукция в ближайшие 5 лет будет расти 5-7% в год, нацелившись на новые рынки ЮВА (Япония, Малайзия, Индонезия и Ю.Корея), которые испытывают дефицит молочных продуктов.

Производство тех. культур. В валовом продукте сельского хозяйства доля указанных культур снизилась до 15%, что было вызвано потерей части урожая хлопка из-за сильных наводнений в северных провинциях Аргентины, являющихся основными производителями данной продукции. Производство хлопка-сырца сократилось в 1999г. на 46% и составило 618 тыс.т.

Основным производителем сахара в Аргентине является пров. Тукуман (90%). В 1999/2000гг. будет произведено 1,5 млн.т. сахара-сырца. Внутреннее потребление оценивается в 1,4 млн.т. Экспортные возможности будут чуть более 100 тыс.т.

Плانتации чая расположены в Аргентине в основном в пров. Мисьонес и Корриентес и занимали в 1999г. площадь в 43,8 тыс. га. Сбор оценивается на уровне 38.1 тыс.т., что ниже урожая 1998 года. На экспорт направлено лишь 20 тыс.т., что значительно ниже показателей 1998 года.

В 1999г. в Аргентине произведено 117 тыс.т. табака, что несколько выше, чем в 1998 году. Более 55% от общего сбора табака направлено на экспорт, в основном, в США.

Садоводство. виноградарство, виноделие. Быстрые темпы развития садоводства в Аргентине в последние годы вывели страну в число крупнейших мировых производителей и экспортеров фруктов. **По производству и экспорту свежих лимонов и лимонного сока, а также экспорту свежих груш,** она занимает 1 место в мире, 3 – по производству яблочного сока и 5 место – по производству вина.

Общий сбор фруктов в Аргентине находится в последние годы на стабильном уровне в 7,7 млн.т. В последние годы не отмечено увеличения площадей, занятых под фруктовыми деревьями.

Основное производство цитрусовых культур расположено на северо-западе Аргентины (46%) и также в аргентинской Месопотамии (44%). Занятые под цитрусовыми площади составляли 220 тыс. га, из которых – 42% занято под плантациями апельсинов, 25% – под мандаринами, 23% – под лимонами и 9% – под грейпфрутами. В стране имеется 5 тысяч владельцев плантаций цитрусо-

вых, 400 заводов по упаковке и 21 перерабатывающих цитрусовых предприятий. В 1999г. сбор апельсинов составил 364 тыс.т., мандаринов – 126 тыс.т., лимонов – 1100 тыс.т.

Виноградники занимают 200 тыс.га. Основное производство винограда сосредоточено в пров. Мендоса (72%) и Сан-Хуан (20%), а также в пров. Ла-Риоха, Рио-Негро, Катамарка.

В 1999г. было произведено 15,9 млн.гкл. вина. Основными импортерами аргентинских вин являются Испания, Великобритания, США и Франция. Экспорт вина составил 0,8 млн.гкл., что на 25% ниже уровня 1998г.

Производство зерновых и масличных культур, в тыс.т.

| Сезон(года)/культура | 1995/96 | 1996/97 | 1997/98 | 1998/99 | 1999/00 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Пшеница | 9450 | 15914 | 15000 | 10600 | 14200 |
| Овес | 260 | 310 | 512 | 520 | 440 |
| Ячмень | 386 | 537 | 926 | 1005 | 470 |
| Рожь | 40 | 36 | 62 | 60 | 60 |
| Кукуруза | 10499 | 15536 | 19360 | 14000 | 18200 |
| Сорго | 2132 | 2499 | 3762 | 3600 | 3400 |
| Рис | 974 | 1205 | 1036 | 1200 | 1100 |
| Соя-бобы | 12436 | 10800 | 18732 | 19600 | 19300 |
| Подсолнечник | 5556 | 5450 | 5600 | 6850 | 5900 |
| Арахис | 462 | 280 | 627 | 600 | 450 |
| Лен | 153 | 72 | 75 | 100 | 80 |
| Всего | 42415 | 52708 | 65767 | 58225 | 63683 |
| Посевные площади под зерновыми и масличными культурами, в тыс.га | | | | | |
| | 1996/97 | 1997/98 | 1998/99 | 1999/00 | |
| Пшеница | 7367 | 5919 | 4824 | 5861 | |
| Овес | 1870 | 1789 | 1800 | 1800 | |
| Ячмень | 300 | 343 | 238 | 174 | |
| Рожь | 380 | 313 | 335 | 350 | |
| Кукуруза | 4153 | 3752 | 3285 | 3591 | |
| Сорго | 804 | 920 | 897 | 839 | |
| Рис | 226 | 248 | 269 | 212 | |
| Соя | 6669 | 7176 | 7620 | 8286 | |
| Подсолнечник | 3120 | 3511 | 3998 | 3702 | |
| Арахис | 328 | 407 | 330 | 218 | |
| Лен | 93 | 116 | 104 | 68 | |
| Итого | 25465 | 24313 | 23825 | 25248 | |

Животноводство

Аргентина занимает заметное место в мире по разведению скота и производству мяса. Доля страны в мировой торговле мясом составляет, по говядине – 9%; по свинине – 0,1%; по баранине – 1,5%; по конине – 20,5%; кроме того, по продуктам из говядины – 7%.

В стране насчитывается 300 тыс. хозяйств по выращиванию коров и получению говядины, 130 тыс. для получения баранины, 70 тыс. для получения свинины.

Выращивание крупного рогатого скота и получение говядины. Многие годы крупный рогатый скот Аргентины страдал от **ящура**, что наносило не только прямой ущерб экономике страны, но и не давало никакой возможности для экспорта. В результате широких и продолжительных санитарных кампаний на правит. уровне и в частном секторе удалось довести строгий контроль до 93% хозяйств. Это привело к сокращению вспышек ящура с 487 случаев в 1990г. до 196 случаев в 1993г. С 1995г. в Аргентине **не было зарегистрировано ни одного случая заболевания.** Бытует мнение, что через несколько лет отпадет необходимость в прививках против этой болезни, поскольку после ее искоренения маловероятен ее рецидив, что подтверждается уругвайским опытом.

Производство мяса сосредоточено в руках 300 тыс. с/х фермеров, большинство из которых сочетают животноводческую деятельность с прочими с/х работами, причем КРС в 1999г. насчитывалось 52 млн.голов.

В 1999г. был отмечен рост поголовья крупного рогатого скота. Рост производства красного мяса способствовал заметному снижению цен на рынке.

Несмотря на то, что розничные цены снизились, рост потребления мяса оценивается в 11%, что в расчете на душу населения составляет 66 кг. в год против 60 кг. в 1998г., т.е. потребление мяса населением даже возросло, несмотря на снижение его доходов.

Хотя экспортная квота осталась на прежнем уровне, фактически экспорт мяса возрос. Предусматривается рост его предложения на 3% в 2000г. который доведет внутреннее потребление до 67 кг. на душу населения и рост экспорта на 9%, т.е. до 350 тыс.т.

США остаются самым важным заказчиком **аргентинского мяса**. Они еще в 1997г. увеличили годовую квоту на экспорт мяса в США на 20 тыс.т. Кроме того, получены разрешения для транспортировки скота живьем. Следом за США идут Германия, Великобритания и Чили.

Таким образом, искоренение ящура будет в значительной степени стимулировать дальнейшее увеличение производства говядины в стране, т.к. расширяющийся межд. рынок будет способен уже в ближайшие годы увеличить экспорт аргентинского мяса на 40% и более, т.е. почти в 1,5 раза. В числе покупателей аргентинского мяса может вполне оказаться и Россия.

Свиноводство. Производство свинины в стране находится в сложном состоянии вследствие постоянного роста более дешевого импорта и необходимости в связи с этим значительного снижения цен нац. продукции.

Сектор свинины претерпел снижение цен и все же перенес возрастающий импорт, поддержанный субсидиями стран-экспортеров.

Тем не менее, этот сектор продолжает перестройку на основе роста эффективности ферм, оснащая их техническими средствами и внедряя генетику. Субсидирование только бразильского экспорта свинины в Аргентину нанесло ей потери в валютных поступлениях в 150 млн.долл., а также привело к сокращению рабочих мест.

Потребление свинины на душу населения в последние годы колеблется в пределах 7-8 кг./год. Производство стабилизировалось на 200 тыс.т в год, причем импорт составляет 1/3 всего аргентинского предложения свинины и продуктов на ее основе. Более 2/3 импорта свинины происходит из Бразилии.

Перспективы свиноводства могут быть достаточно оптимистичными в связи с ощутимыми успехами Аргентины в завоевании рынков мяса вообще (особенно говядины) и намерением Японии покупать большие количества аргентинского мяса, вслед за чем ожидается приглашение Аргентины на мясные рынки восточных стран в целом.

Между тем, фирма «Дехеса» (Испания), имеющая свое представительство в Кордобе, намерена поставить из Бразилии 340 хряков-производителей с целью создания новых свинохозяйств в Бразилии и Аргентине, с тем чтобы к 2000г. достичь производства 3,8 млн. животных в год.

Птицеводство. Данный сектор потребляет 2,7 млн.т. растительной пищи, превращая в мясо 1,7 млн.т. кукурузы (10% урожая) и 800 тыс.т. сои.

Производство птицы в последние годы имело следующую эволюцию потребления: 1978г. — 8,6 кг. на одного жителя в год, в 1988г. — 12,2 кг., а в 1999г. достигло 26,3 кг. Промышленность по заготовке птицы расположена во влажной аргентинской пампе: 45% — в пров.Энтре-Риос, 46% — в пров.Буэнос-Айрес, 5% — в Санта-Фе и остальное в Кордобе, Мендосе и Неукене. В птицеводческом секторе занято напрямую 30 тыс.чел. Эта цифра удваивается путем прибавления доп. служб: транспорт, погрузочно-разгрузочные работы и сбыт.

Заготовка кур в Аргентине в 1998г. достигла рекордного уровня. Одновременно резко увеличился импорт бразильского куриного мяса вследствие низких цен на эту продукцию из-за субсидий, предоставляемых этому сектору Бразилией. Зарегистрированное потребление куриного мяса в Аргентине достигло 23 кг. на человека в год, а с учетом незарегистрированного потребления в личных хозяйствах оценивается в 27 кг./чел. в год.

1999г. не был благоприятным для этого сектора экономики страны: хотя производство продолжало находиться на удовлетворительном уровне, как внутренний, так и внешний спрос имели устойчивую тенденцию к снижению.

Для того, чтобы не осложнять ситуацию, крупнейшие предприятия сектора пришли к соглашению о смягчении торговой войны между ними. Несмотря на упавшие цены на аргентинском рынке, Бразилия продолжала наполнять его своим товаром. Аргентинский же экспорт в Бразилию был затруднен девальвацией реала. В региональной торг.-эконом. организации «Меркосур» произошли трения на почве птицеводства.

За последние 10 лет мировое производство домашней птицы возросло на 57,2%, превратившись в мясной продукт питания, наиболее потребляемый после свинины. При имеющейся тенденции мирового роста производства птицы, который оценивается в 6% в год в течение ближайших 5 лет, в 2005г. будет произведено 76 млн.т. мяса птицы. Сопоставление среднегодового производства с указанной цифрой дает всего лишь 0,25% участия Аргентины на мировом рынке.

Предполагается, что потребление птицы будет расти интенсивнее любых других мясных продуктов, тем более, что Аргентина стоит в ряду стран с наименьшими производственными затратами на эти цели, которые на 7% ниже, чем у США. Это позволяет Аргентине конкурировать со странами, которые обеспечивают этому сектору экономики спец. поддержку в форме субсидий и полит. мер. Этими странами являются США, Бразилия и Франция.

Рыболовство

Морское побережье Аргентины имеет протяженность 4700 км. и 200-мильную шельфовую зону с глубинами, превышающими 250м.

В аргентинских водах обитает более 50 разновидностей рыб, из которых вылавливается в последние годы в среднем 1150 тыс. т в год.

В отрасли непосредственно занято: 24 тыс.чел. в портах Мардель-Плата и Буэнос-Айрес и еще 8 тыс.чел. в пров.Рио-Негро, Чубут, Санта-Крус и Огненная Земля.

Аргентинский рыболовецкий флот немногочисленен, если его сравнивать с флотами стран-занимающимися традиционно рыболовным промыслом. Всего действующий рыболовецкий флот насчитывает 710 судов, в основном небольших или средней величины.

Около 70% всех пород вылавливаемой рыбы составляет мерлан, мерлуза, 15% приходится на другие глубоководные породы, 4% — на кальмара, остальное на креветки и лангусты.

Статистика рыболовного сектора

| | Улов | | Экспорт | | Потребление | |
|--------|--------|----------------------|---------------|--------|-------------|--------|
| | тыс.т. | стоимость, млн.долл. | объем, тыс.т. | тыс.т. | тыс.т. | тыс.т. |
| 1994г. | 939 | 725,1 | 510,4 | 428,5 | | |
| 1995г. | 1137 | 914,3 | 557,1 | 579,9 | | |
| 1996г. | 1226 | 1.013,9 | 671,7 | 554,3 | | |
| 1997г. | 1340 | 861 | 665,6 | 674,4 | | |
| 1998г. | 1116 | 743 | 650 | 466 | | |
| 1999г. | 1001 | 610 | 550 | 451 | | |

Контроль со стороны нац. властей ограничен — статистика улова основывается на заявлениях под присягой капитанов судов. Не существует постоянной системы инспектирования судов, информация не проходит через руководящие органы и через таможни.

На короткое время был создан корпус из 100 инспекторов, которые сопровождали судно от его выхода до возвращения в порт. Эта процедура имела целью осуществлять контроль над объемами уловов на крупных судах, однако этот механизм не сработал из-за отсутствия средств. Квота на улов мерлана в 330 тыс.т., установленная на 1998г., была превышена на 70%, что привело к опасности для репродукции этой ценной рыбы.

В 1998г. ускорило падение объема вылова рыбы, — тенденция, которая начала проявляться с 1997г. В янв. 1998г. вышел закон №24922 — «Фед. режим ловли рыбы», который пытался сформулировать основные аспекты рыболовного промысла и его взаимоотношения с различными организациями и существующим регулированием ловли. Закон был принят, но не регламентирован, что вызвало протесты и недовольство различных секторов, связанных с рыболовством, а также провинциальных властей и организаций, занятых исследованиями в этой области, т.к. отсутствие механизма его действия не позволяло контролировать рыболовный промысел.

Чтобы смягчить ситуацию, субсекретариат по рыболовству объявил, что изучается вопрос квотирования рыболовства. Такие меры уже принял в одностороннем порядке субсекретариат в Буэнос-Айресе.

Он отказался от продления соглашения с ЕС. Все это было направлено на восстановление рыбных ресурсов Аргентины.

Кроме того, смешанная тех. морская комиссия Аргентины и Уругвая согласовала расширение запрета на промысел некоторых пород молодой рыбы, особенно мерлана в зонах общего рыболовства.

Сенат также санкционировал проект закона, по которому будут штрафовать все, кто будет заниматься рыбным промыслом в водах Мальвинских о-вов, не имея на то разрешения от аргентинских властей, что вызвало критику не только обитателей островов, но и британского правительства.

Перспективы аргентинских промыслов не вдохновляющие, т.к. существует мнение, что не-

обходимо восстановить ресурсы аргентинского шельфа, а для этого будет необходимо принять строгие краткосрочные и долгосрочные меры в отношении промысла, что неминуемо отрицательно скажется на объемах рыбной ловли и экспорте.

Строительство

Гражданское строительство. Доля строительной индустрии в ВВП Аргентины ниже 6%. Тем не менее ее значение продолжает оставаться важным, т.к. потребность в ее услугах весьма широка в различных сферах, особенно в вопросах предоставления рабочих мест, причем эта отрасль имеет значительную зависимость от импорта, за исключением некоторых энергетических и пром. объектов. В нормальных условиях строительство поглощает более 10% ЭАН.

В жилищном строительстве имеются большие перспективы для развития: более 1,5 млн. жилищ не подлежат восстановлению. еще столько же находятся в жалком состоянии (ранчо, полуразвалившиеся небольшие строения, времянки и т.п.). 1,6 млн. жилищ также имеют недостатки, требующие радикального вмешательства строителей (недострой, отсутствие водопровода, канализации и т.п.). Более 450 тысяч жилищ заселены из расчета более 2 чел. на одну комнату, создавая стесненные условия проживания. В 1999г. в жилищном строительстве имел место спад в связи с отсутствием динамики в развертывании новых объектов. Тем не менее, выполнение работ и завершение ряда объектов предотвратили еще большие неприятности в этом секторе промышленности.

Ипотечный банк, имея в процессе строительства 21 тысяч жилищных объектов, счел необходимым до конца года приостановить утверждение и финансирование 500 новых объектов. Строительство жилья, тем не менее, продолжалось путем реализации проектов т.н. «горизонтальной собственности» и односемейных жилищ частного сектора.

Строительство отелей в стране переживает настоящий бум. В 1999г. пущены в эксплуатацию: «Хил-юн» в Пуэрто Мадеро (80 млн. долл.), «Американ Буэнос-Айрес Парк Хоутел» (12,5 млн. долл.), «Шератон Пилар» (35 млн. долл.), «Марсин Хоутел» в Буэнос-Айресе, началось строительство нескольких других отелей, торговых центров, шоу-центров, шоссе, расширение аэропортов.

Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке недвижимости в 1999г. составляла 1300 долл. в новых зданиях и 1000 долл. в старых строениях. В то же время покупная цена 1 кв.м. в строениях по новым проектам колеблется от 1500 до 2200 долл.

Перспективы на 2000г. более оптимистичные: будет наблюдаться постепенное оживление строительного рынка.

— «Чойс Атлантик Хоутелс» (США) построит 12 гостиничных комплексов 4 звезды, стоимостью 150 млн. долл.

— «Говард Джонсон» построит гостиницу 4 звезды в межд. аэропорту «Эсейса» стоимостью 25 млн.долл.

— «Аккор» (Франция) построит отель 5 звезд в Буэнос-Айресе стоимостью 30 млн.долл.

— «Дейс Инн» построит гостиницу в Сарате и еще одну гостиницу в Буэнос-Айресе, 4 звезды (10 млн.долл.).

— Итальянская группа «Валтур» предоставит инвестиции в 57 млн.долл. на 2 комплекса: один в

Игуасу, второй в Барилоче или в Сан-Мартине де лос Авдес.

— «Интер Уолд Корпорейшн» предложил проект строительства турцентра стоимостью 8 млн. долл. в Гуалегуайчу (тендер).

— «Интерурбан, Коарко и Бодт» оказалась единственной участницей тендера на строительство и эксплуатацию коммерческого центра в Мардель-Плата, (20 млн. долл.).

— «Консультарио и Аркеонс» построит здание 27 этажей для роскошных квартир в Палермо Чико (25 млн.долл.).

— «Ла-УТЕ Норозте Конструксьонес и Джакомо Фажио» начали строительство аэродрома в Гафайате (Сальта) (870 тыс. долл.).

— «Старвуд Хоутелс и Ресортс Уорлдуайд» построит отель «Шератон» 5 звезд в Пиларе (20 млн. долл.), а также гостиничный комплекс в Тукумане (13 млн. долл.).

— «Ковисентро» построит 40 из 80км. шоссе между Росарио и Кордоба, 36 млн.долл.

— «Хотелерия Сазерн Кросс» финансирует гостиничные комплексы в Кордобе, Сарате и Росарио (35 млн. долл.).

— «Сименс», «Эд.Транс» и «Феррашталь» представили правительству г.Буэнос-Айрес проект частной инициативы строительства «под ключ» линии «Н» подземки, которая соединит Ретиро и Помпейя. Проекту потребуются капвложения в 1400 млн.долл.: строительство туннеля, станций-сигнализации, путей и т.п.

— Имеется проект Города Правосудия, 540 млн. долларов.

— Новое правительство информировало, что в 2000-03гг. выделит 12,4 млрд. долларов на инфраструктуру, что позволит создать 250 тыс. рабочих мест: 4800 млн.долл. на шоссе и дороги, 4500 млн. долл. на восстановление ж/д пассажирских и грузовых сообщений, 1700 млн. долл. на гидросооружения, 1000 млн. долл. на порты и навигационные пути.

— Аргентинская ассоциация шоссе представила ориентированный план дорожных работ на 2000-19гг. Капвложения должны составить 86 млрд.долл. на 20 лет реализации плана.

Цементная промышленность. Начала расширяться в 80 гг. в условиях еще застойного спроса. К концу 90 гг. теоретическая установленная мощность достигла 13,9 млн.т. в год.

Предложение на цемент традиционно увеличивается ступенчато, в то время как спрос растет постоянно. Работают 16 цементных заводов, принадлежащих 5 фирмам.

Структура цементной промышленности

| | Кол-во заводов | мощность тыс.т. | Доля % |
|---------------------------------------|----------------|-----------------|--------|
| «Лома Негра СИАСА»..... | 6 | 5949 | 42,9 |
| «Хуан Минетти»..... | 5 | 4787 | 34,5 |
| «Сементос Авельянеда»..... | 2 | 1420 | 10,3 |
| «Сементос Сан-Мартин»..... | 2 | 1250 | 9 |
| «Петрокимика Комодоро Ривадавия»..... | 1 | 460 | 3,3 |
| Всего..... | 16 | 13866 | 100 |

Отгрузки портланд-цемента в 1999г. были стабильными, несмотря на снижение активности цементной промышленности в целом. Пуск в эксплуатацию в 1998-99гг. нескольких бетонных заводов позволил улучшить положение цементных заводов, особенно в отношении отгрузок партий навалом, которые стали вытеснять традиционные

упаковки цемента в многослойные крафтовые мешки.

Основные показатели цементной промышленности, в тыс.т.

| | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Устан. мощность..... | 11491 | 11491 | 12668 | 13058 | 13635 | 13866 |
| Производство..... | 6306 | 5477 | 5117 | 6726 | 7092 | 6596 |
| Потребление..... | 6298 | 5476 | 5151 | 6773 | 7206 | 7147 |
| Население (млн. чел.)..... | 34 | 34,5 | 35 | 35 | 36 | 36,5 |
| Потребление на душу..... | 185 | 159 | 147 | 191 | 200 | 196 |

Как видно из таблицы, установленная мощность значительно превышает производство и потребление цемента, тем не менее фирмы продолжают инвестировать в модернизацию и расширение предприятий цементной промышленности.

— «Хуан Минетти» приступила к работам по расширению завода в г.Малагеньо с объемом инвестиций в 100 млн.долл., чтобы построив новую клинкерную печь, производительностью 4100 т./день, удвоить отгрузку цемента. В рамках программы капиталовложений на следующие 6 лет в сумме 200 млн.долл. «Хуан Минетти» выкупил 58% бетонного завода Hormix в Кордобе.

— «Лома Негра» купила Construcccion Hormigonera del Litoral, производительностью 90 тыс.т. в год, т.е. почти половину рынка Росарио. — «Лома Негра» в марте 1999г. пустила в эксплуатацию новый завод для помола клинкера и обеспечивает сырьем Рамальо (пров.Буэнос-Айрес), который производит цемент с добавлением шлака доменной печи, что позволит улучшить качество бетона и особенно его применимость для агрессивных грунтов. Фирма намерена также инвестировать 250 млн. долл. в строительство нового завода в Олаваррия производительностью 2 млн.т./год.

— «Хуан Минетти» инвестирует 60 млн.долл. на строительство нового завода помола клинкера в Кампане (Буэнос-Айрес) производительностью 1,2 млн.т./год.

— «Корсемар» построит завод для помола клинкера в пров.Буэнос-Айрес, что обеспечит экономию затрат на производство цемента, которые экспортирует фирма. «Корсемар» информировал также о строительстве нового пром. комплекса в г.Парана с инвестированием 50 млн. долл., что расширит его нынешнюю производственную мощность более чем на 60%, т.е. до 2,7 млн.т.

«Корсемар», контролируемый швейцарской группой «Хольденбанк», слился с «Хуан Минетти», захватив 35% нац. рынка и обострив конкуренцию с лидером «Лома Негра», который контролирует 55% всех продаж.

— «Лома Негра» и «Анкап» объединились, чтобы экспортировать портланд-цемент в «Меркосур». Их соглашение включает взаимобмен технической и продажу 180 тыс.т в год уругвайского цемента в Аргентину.

«Лома Негра» создала фирму «Ломакс» путем слияния бетонных заводов «Сервикон», «Сантак», «Десалюкс» и «Цеммекс» общей стоимостью 70 млн.долл.

В перспективе предусматривается постепенный рост спроса на цемент в связи с многочисленными инвестиционными проектами по строительству жилья, офисов, отелей и дорожной инфраструктуры.

Другие стройматериалы. На рынке отделочных и облицовочных материалов конкурируют различные фирмы — «Сан-Перенес», «Занон», «Илва», «Серро Недро», «Лоса», «Скоп», «Севиля», «Аль-

ба», «Сассуоло». Первые 4 фирмы обеспечивают 2/3 потребностей всего рынка.

На рынке кровельных материалов (черепицы) выделяются «Серро Негро». «Лоса» и «Солер»; на рынке плоского стекла – VASA.

В производстве красок лидирует «Альба» (30%), далее следует «Колорин», «Шервин Вильямс» и «Синтоплом», которые вместе обеспечивают еще 30% потребностей рынка.

В производстве асфальта лидирует НПФ, владеющий 46% рынка, далее идут «Шелл» (20%). «Рефинерия Сан-Лоренсо» (18%) и «ЕГЗ» (12%).

Производство арматурной стали для железобетона находится в руках фирмы «Асиндар».

Производством полого кирпича занимаются фирмы «Серамика Хуан Стефани», «Серамика Кильмсс», «Серамика Кампана» и «Серамика Лоймар».

Показатели строительной активности, в % к пред.г.

| | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|---|--------|--------|--------|--------|
| общий показатель | 1,7 | 22,7 | 6,5 | -6,5 |
| Занятость..... | -1,6 | 18 | 6 | 13 |
| Продажа стройматериалов..... | | | | |
| - асфальт | 2,1 | 21 | 27 | -14,7 |
| - портланд-цемент..... | -5,9 | 31,9 | 5,9 | -0,7 |
| - арматурная сталь..... | 21,8 | 7 | -0,1 | -4,6 |
| - полый кирпич | -3,3 | - | 8 | -16,8 |
| - отдел. и облиц. материалы квартир..... | 20,7 | 12,7 | -2,8 | -4,9 |
| - краски строительные..... | 20,8 | 18,9 | 18,5 | -7,6 |
| - стекло плоское | 18 | 18 | 0 | -2,1 |
| кол. единиц жилья в продаже..... | 19,3 | 19,3 | 10 | -14,5 |
| ... сданных в наем..... | 1,9 | 1,9 | -11,8 | 11,4 |
| получение разрешений на строительство | 3,1 | 33,7 | | -18,6 |

Транспорт

Рассматриваемый сектор составляет 8% ВВП страны. По объемам перевозок среди различных видов транспорта первенство принадлежит наземному (включая автомобильный и ж/д) (74,8%), за которым следуют воздушный (8,4%), водный (7,3%), а также вспомогательные виды транспорта и услуг, например, складские работы (9,5%).

Наибольшее влияние на рассматриваемые сектора промышленности оказала прошедшая за последние 10 лет приватизация, что привело к привлечению в них значительного объема инвестиций и демонополизации рынка. В наибольшей степени это коснулось сферы автоперевозок, а также телекоммуникаций.

Ж/д транспорт. Общая протяженность железных дорог составляет 43 тыс.км. Из них 27 тыс. находится под контролем частных компаний, основными из которых являются «Тренес де Буэнос-Айрес», «Феррокариль метрополитано», «Ферровиас» и др. Управление пятью линиями метро в черте г.Буэнос-Айреса осуществляется фирмой «Метровиас».

Пассажиропоток в 1999г. увеличился по сравнению с предыдущим годом на 0,25% (с 482,5 млн. чел. до 483,5 млн.чел.). Однако грузоперевозки снизились на 0,6% (с 18837 до 17500 тыс.т.).

В течение 1999г. продолжился процесс активной модернизации инфраструктуры железных дорог и обновления подвижного состава, который сопровождался общими инвестициями в 1 млрд. долл. Подобная тенденция, по мнению аргентинских экспертов, сохранится и в 2000 году.

В ближайшее время планируется начать реализацию проекта по строительству скоростной ж/д

трассы Буэнос-Айрес—Мар-дель-Плата стоимостью 600 млн.долл.

В 1999г. значительный объем инвестиций пришелся и на метрополитен. Было проведено обновление рельсовых путей и систем электроснабжения. Осуществлена закупка 110 новых вагонов франц. и японского производства на 200 млн.долл., а также средств связи.

Автотранспорт. Автопарк Аргентины насчитывает 3,62 млн.ед., из которых 1,454 млн. — грузовые автомобили, 2,1 млн. — легковые личного пользования, 50 тыс. — таксопарк и 16 тыс. — автотранспорт частных и гос. фирм и организаций.

Только 15% грузовых автомобилей находятся в хорошем состоянии (срок эксплуатации не более 5 лет). 60% автопарка эксплуатируется 10-20 лет и его тех. состояние оценивается как неудовлетворительное или плохое. На сжиженном газе работает чуть более 500 тыс. автомобилей, находящихся в основном в личном пользовании.

Характерной особенностью для данного вида транспорта является большое число фирм, в основном семейного типа, занятых в области грузоперевозок, они осуществляют 81% всех перевозок внутри страны. В 1999г. было отмечено повышение спроса на наземные грузовые перевозки, которые в основном увязываются с развитием агропром. сектора, увеличением товаропотоков внутри блока «Меркосур», а также между Аргентиной и Чили.

Рынок пассажирского транспорта распределен между 165 фирмами, из которых 11 осуществляют 54% всех перевозок. К ним относятся «ТА Шевальер», «Эль Кондор», «Ла Эстрелья» и др. Годовой пассажиропоток составляет 2,5 млн.чел.

На протяжении последних нескольких лет на рынке пассажирских автоперевозок отмечается устойчивое снижение загрузки (с 10 млн.чел. в день в 1992г. до 7,5 млн.чел. в день в 1999г.), что в основном определяется неудовлетворительной тарифной политикой, при которой постоянное повышение цен происходит на фоне старения автопарка. Только частичная замена имеющихся автобусов на более новые (2600 ед.) потребует инвестиций в 200 млн.долл., что в свою очередь выльется в повышение тарифов на 18%.

Сеть автомобильных дорог с твердым покрытием в Аргентине составляет 40 тыс.км. Протяженность грунтовых дорог местного значения исчисляется в 600 тыс. км

Данный сектор экономики испытывает острую нехватку инвестиций, в результате чего только 36% дорог находится в хорошем состоянии.

Все имеющиеся инвест. проекты связаны с дальнейшим ростом стоимости проезда. Ежегодный объем инвестиций на модернизацию действующих и строительство новых магистралей составляет более 200 млн. долл.

Около 11 тыс.км. дорог в стране являются платными. Стоимость проезда по ним составляет 1,71-3,89 долл. на 100 км. в зависимости от количества полос.

Морской и речной транспорт. Данный вид транспорта играет важнейшую роль во внешней торговле страны, поскольку 95% всех транспортных операций осуществляется за счет морских перевозок. Это объясняется прежде всего значительной протяженностью береговой линии, которая составляет 1000 км.

Наиболее крупными портами являются Буэнос-Айрес (39% всех коммерческих грузов), Ла-Плата (15%) и Байа-Бланка (12%).

За последние 10 лет был построен ряд частных портов по побережью р.Парана, а также в р-не г.г.Росарио и Сан-Лорензо, что было вызвано возросшим спросом на перевозки сельхозпродукции, в первую очередь соевых и масличных культур.

Рассматриваемый сектор характеризуется высоким уровнем инвестиций, в т.ч. и со стороны зарубежных компаний. В 2000г. объем финансовых вложений в развитие инфраструктуры порта Буэнос-Айрес составил 200 млн.долл. Планируется начать работы по расширению порта Пуэрто-Нуэво, стоимостью 450 млн.долл. сроком на 10-15 лет.

Американские компании ACBL Hidrovias и Energy Developers намерены вложить 158 млн. и 5 млрд. долл. соответственно в строительство нового плавучего порта по р.Парана, а также в совершенствование систем подъездных путей и системы электроснабжения основных портов по побережью этой реки.

В 2000г. компания Marchison (США) планировала начать строительство нового грузового терминала в г.Зарате, что потребует 30 млн. долл.

Дальнейшее развитие блока «Меркосур» приведет к увеличению товаропотоков между странами региона, что потребует доп. инвестиций на совершенствование речной и морской инфраструктуры. При этом только на реконструкцию ж/д и автомобильных подъездных путей к портам предполагается израсходовать в течение 2-3 лет 97,5 млн.долл.

Воздушный транспорт. Рынок пассажирских авиаперевозок в Аргентине в основном разделен между «Аэролинеас Архентинас», «Аустраль», ЛАПА и «Динар».

В целом авиапарк страны характеризуется как весьма устаревший, в результате чего наиболее крупные авиакомпании начали закупку новых машин. В частности, «Аэролинеас Архентинас» – 12 аэробусов А-340 и 15 самолетов Boeing-737 на 2 млрд.долл., «ЛАПА» – 17 самолетов Boeing-737 на 53 млрд. долл., «Динар» – 5 самолетов MD-81 и MD-82 на 80 млн. долл.

Тендер на управление 33 аргентинскими аэропортами, включая столичный межд. аэропорт «Эсейса», был предоставлен на 30-летний срок консорциуму «Аэропуэртос Аргентина 2000», состоящему из фирм «Огден» (США), SEA (Италия), Cogroation America и Riva (Аргентина). В соответствии с условиями тендера, указанная группа должна инвестировать в модернизацию системы аэропортов страны **2,2 млрд.долл.** При этом 60% будет выделены для столичных аэропортов «Эсейса» и «Аэропарке».

Поскольку результаты тендера на совершенствование нац. системы радиолокации были признаны незаконными, в предстоящий период, согласно новым условиям, все указанные работы будут осуществляться фирмами «Нортон» (США) и «Аления» (Италия). Стоимость работ составит 290 млн.долл.

Трубопроводный транспорт. Трубопроводная сеть включает в 6,1 тыс.км. нефтепроводов, 14 тыс.км. магистральных газопроводов, а также сеть вторичного распределения газа длиной 53,9 тыс.км.

Транспортировкой и распределением газа по всей стране занимаются 8 частных компаний, образованных после приватизации госпредприятия «Газ-дель-Эстадо». Система газоснабжения подразделяется на 4 направления: Северное, Центральное, Западное и Южное. 8 газопроводов осуществляют поставку в Чили 3 млн.куб.м. газа в день.

Водоснабжение в пределах Большого Буэнос-Айреса обеспечивается франко-аргентинской компанией «Агуас-Архентинас». На остальной территории действует 7 региональных компаний.

За последние 3г. «Агуас-Архентинас» осуществила расширение сети водоснабжения на 1535 км. и сети канализации на 387 км. В ближайшее время фирма планирует увеличить производительность водоочистного сооружения в Альдо Бонум. Стоимость данного проекта составит 120 млн. долл.

В течение ближайших 5 лет предполагается модернизировать и расширить всю городскую систему водоснабжения и канализации, на что потребуются 1 млрд. долл.

Связь

Деятельность на рынке услуг связи регулируется Законами №19.798 «О телекоммуникациях», №20.216 «О почте», №22285 «О радиотрансляции» и соответствующими декретами.

После приватизации в 1990г. единого гос.предприятия Entel, отвечавшего за телекоммуникации, его функции взяли на себя четыре крупные аргентинские фирмы: «Телеком» (внутренняя телефонная связь на севере страны), «Телефоника» (телефонная связь на юге), «Телеиктар» (межд. связь, передача данных, электронная почта, электронные финансовые операции) и «Телефония Селюлар Мобиль» (сотовая связь).

С 1999г. на рынке стали также выступать фирмы «Си-Ти-Ай» (мобильная и спутниковая телефония) и «Мовиком» (сотовая связь).

Одновременно в провинциях действует еще 300 мелких телефонных компаний.

Наиболее значительным результатом приватизации в сфере телекоммуникаций стал резкий приток высоких технологий, в первую очередь распространение систем оптоволоконной связи. В качестве основных поставщиков оборудования выступили фирмы «Сименс» (ФРГ), НЭК (Япония), «Эриксон» (Швеция), «Алкатель» (Франция), АТ&Т и «Дженерал электрик» (США).

По стране установлено 8 млн. телефонных линий, из которых 7,93 млн. – цифровые. На каждые 100 жителей приходится 19,8 линий. **Из 37 млн.чел. населения страны телефонными услугами обеспечено 36,5 млн.** Пользователями сотовых телефонов является 3,2 млн. чел.

С янв. 1997г. Аргентина вместе с другими государствами-членами «Меркосур» получила доступ к спутнику связи «Науэль-1». Спутник позволяет в значительной мере удовлетворить потребности на региональном рынке услуг спутниковой связи и покрывает всю территорию Юж.Америки, США и Канады. Рассматривается вопрос о запуске спутника «Науэль-2». стоимость которого составит 250 млн.долл.

Услугами пейджерной связи в стране пользуется более 150 тыс.чел. Она обеспечивается четырьмя основными операторами: «Радиоменсахе-Скайтел» (46% пользователей), «Радиольямада»

(22%), «Индиком» (9%), «Конектель» (7%). На ряд более мелких фирм приходится 16% пользователей.

Количество установленных в Аргентине ПК достигло 2 млн.ед. из них 580 тыс. находится в личном пользовании. При этом 25% всех ЭВМ на территории страны являются «фирменными» (Brand-name).

В 1999г. число пользователей сетью «Интернет» достигло 80 тыс.чел., в ближайшее время ожидается дальнейшее увеличение этой цифры.

В стране существуют две основные системы кабельного телевидения «Каблевиссон» и «Мультиканал», которые охватывают 53% семей, имеющих телевизоры. С 1998г. на рынке стала действовать ам. фирма спутникового телевидения Direct TV, пользователями которой стало 50 тыс.чел. Ожидается, что к концу 2000г. их число возрастет до 139 тыс.

В 1999г. общий объем услуг в Аргентине в области телекоммуникаций и информатики достиг 15,7 млрд.долл., что составляет 5% ВВП. Лидирующие позиции здесь принадлежат обычной телефонии — 4,5 млрд., кабельному ТВ — 2 млрд., оборудованию и инфраструктуре — 1,7 млрд., мобильной телефонии — 2,6 млрд., передаче данных и др. услугам — 550 млн.долл.

Сфера почтовых услуг также находится в процессе демонополизации. Наибольшую часть рынка (33%) контролирует гос. компания «Корреос Архентинос», однако его оставшаяся часть отдана в распоряжение частных компаний. Среди них самыми крупными являются «Ока», «Окаса» и «Андрани». В рассматриваемом секторе также получают распространение новые технологии. В частности в г.Монте-Гранде был построен новый почтовый центр, оснащенный наиболее современным оборудованием, стоимостью 35 млн. долл.

Финансы

Валютно-финансовое положение. Важнейшим позитивным результатом проводимых в Аргентине крупномасштабных хоз. реформ явилось создание достаточно стабильной и жизнеспособной финансовой системы.

В 1999г. валютно-финансовая система страны по-прежнему базировалась на принципах Плана конвертируемости (закон №23929). Правительство, как и в предшествующие годы, проводило курс на преимущественное воздействие на эконом. процессы, происходящие в стране, через сферу обращения.

Финансовая стабильность, и прежде всего, сохранение на протяжении ряда лет паритетного курса нац. валюты к доллару США из расчета 1:1, **снижение инфляции до одного из самых низких в мире показателей** (1995г. — 1,6%, 1996г. — 0,1%, 1997г. — 0,3%, 1998г. — 0,7%, 1999г. — дефляция — 2%), явились одними из наиболее важных позитивных моментов. Это было в значительной мере обеспечено за счет проведения соответствующей политики в области банковской деятельности, ориентированной на четкое определение функций различных категорий банков, создание эффективной системы контроля государства за банковской деятельностью применительно к возрастающей либерализации экономики страны и постепенное сокращение коммерческой деятельности госбанков (федеральных, провинциальных, муниципаль-

ных) по мере их приватизации.

При этом правительство Аргентины сосредоточило основные усилия на придании стабильности денежному обращению внутри страны и, прежде всего, укреплению нац. валюты. Для решения указанной задачи в 1999г. продолжал осуществляться План конвертируемости. Суть плана состоит в следующем:

— государство признает необходимость обслуживания производственного процесса одновременно как нац. валютой, так и СКВ, в частности долларом США;

— доллары США допускаются для параллельного с нац. валютой использования в большинстве видов платежных операций внутри страны (исключения, базирующиеся лишь на подзаконных актах-распоряжениях, ведомственных инструкциях и др., составляют: оплата услуг на некоторых видах городского транспорта, тамож. услуг и т.п.);

— курс аргентинского песо к доллару устанавливается на паритетной основе из расчета 1:1;

— на внутреннем рынке нац. валюта свободно в неограниченном количестве обменивается на доллары по курсу 1:1 и другие виды СКВ, исходя из их соотношения с долларом.

Для обеспечения данного обмена государство создало валютные резервы в долларах США, эквивалентные денежной массе в нац. валюте, эмиссионной в обращение (объем золотовалютных резервов в 1995г. — 16 млрд. долл., 1996г. — 18,4 млрд., 1997г. — 22,5 млрд., 1998г. — 24,9 млрд., 1999г. — 25,9 млрд. долл.). Коэффициент обеспеченности нац. валюты золотовалютными резервами вырос до 1,79 в дек. 1999г. против 1,72 в аналогичный период 1998г.

При этом правительство Аргентины не может санкционировать доп. денежную эмиссию в песо, если последняя не обеспечивается соответствующим увеличением ресурсов СКВ в системе фед. финансов. Разница между реально необходимой денежной массой и фактически эмиссионными объемами финансовых средств в нац. валюте покрывается доп. количеством долларов, поступающих на внутренний рынок. В последние годы, когда объем производства товаров и услуг в целом, как правило, каждый раз испытывал тенденцию к росту, а денежная масса в нац. валюте (казначейские билеты) оставалась стабильной, шел процесс увеличения долларовой наличности, курсирующей на внутреннем рынке. Это явление было определено как «долларизация» аргентинской экономики, когда нац. валюта, с одной стороны, оказывается в жестком паритетном соотношении с ам. долларом, а через фиксированный курс экономика страны воспринимает и позитивные, и негативные последствия изменения конъюнктуры межд. валютных рынков. С другой стороны, доллары во все большей степени выполняют функции средства платежа, накопления и кредита на внутреннем рынке Аргентины.

ЦБ Аргентинской Республики (ЦБАР) (закон №24144) играет центральную роль в обеспечении стабильности нац. валюты и ее конвертируемости. Поскольку в соответствии с законом о финансовых учреждениях (закон №21526, а также законы №24485 и 24627) фактически под его контроль в значительной мере поставлен допуск других банков и иных финансовых учреждений к деятельности на финансовом рынке страны, указанный

банк располагает существенными возможностями воздействия и на конкретных субъектов финансовой деятельности.

При этом прослеживается тенденция к усилению этого воздействия. ЦБАР из года в год увеличивает количество показателей в отчетности о деятельности комбанков и ужесточает санкции за их несвоевременное предоставление или фальсификацию, вплоть до запрета на деятельность. Так в 1999г. ЦБАР добился запрета на подготовку комбанками и их консультационными фирмами информации о состоянии банков-конкурентов.

Реализация плана конвертируемости во многом содействовала заметному росту золотовалютных резервов Аргентины. С 7,9 млрд.долл. в конце 1991г. они были увеличены до 25,9 млрд.долл. в конце 1999г. (прирост в 3,3 раза).

Как и в предыдущие годы, в 1999г. правительство Аргентины выдвинуло план увеличения золотовалютных резервов в качестве одной из первоочередных задач государства в финансовой области. На этой основе для Аргентины открывается доступ к получению доп. финансовой помощи МВФ и осуществлению новых заимствований на межд. кредитном рынке, особенно при реализации там гос. ценных бумаг.

Для покрытия значительного бюджетного дефицита на 2000г. и выплаты задолженности по внешнему долгу (**общий объем внешней задолженности** в 1997г. — 145,1 млрд. долл., в 1998г. — 162,4 млрд. долл., **в 1999г. — 170,6 млрд. долл.**; объем годовых выплат по задолженности по внешнему долгу в 1997г. — 9 млрд. долл., в 1998г. — 10,3 млрд. долл., в 1999г. — 11 млрд. долл.) правительству потребуется 14,3 млрд. долл. на 2000г., а общая потребность государства во внешнем финансировании оценивается в 17,5 млрд. долл. В конце янв. 2000г. с МВФ было достигнуто соглашение о предоставлении Аргентине кредита в 7,4 млрд.долл. в режиме stand by до 2003г.

По условиям соглашения с МВФ на 2001г. бюджетный дефицит Аргентины не должен превысить 2,9 млрд. долл., а на 2002г. установлено, что прирост внешней задолженности государства не должен превысить 1,5 млрд. долл. Для контроля за ходом выполнения соглашения с Аргентиной МВФ каждые 3 мес. будет проводить соответствующий мониторинг.

Аргентина была в числе тех двух десятков стран-членов ОАГ, которые в 1959г. подписали соглашение о создании МАБР. Первоначально, на момент создания банка стране принадлежало 12,4% акций этого межд. фин. института. В настоящее время доля Аргентины в акционерном капитале банка составляет 10,8%: это снижение объясняется существенным расширением количества участников МАБР, которое за прошедшие годы более чем удвоилось. Первые кредиты по линии МАБР были предоставлены Аргентине в 1961г. и предназначались провинциальным банкам для поддержания местного пром. и с/х производства. Тогда их общая сумма не превышала 25 млн. долл. В дальнейшем объемы предоставляемых заемных средств постоянно возрастали, достигнув в период 1991-99гг. среднегодового показателя в 1,45 млрд. долл. Произошли серьезные изменения в целевой направленности выделяемых кредитов. На протяжении 1960-80гг. основной сферой их приложения являлось строительство инфраструктурных

объектов: электростанций линий электропередач, шоссейных дорог, трубопроводов, систем водоснабжения и т.д. В целом за эти первые три десятилетия 50% кредитов МАБР было использовано Аргентиной в энергетическом секторе.

Задолженность Аргентины банку сравнительно невелика и составляет 4% от суммарного внешнего долга страны (удельный же вес аргентинских долговых обязательств перед МАБР в его «кредитном портфеле» находится на уровне 10%), Однако значимость банка для Аргентины определяется не столько объемами предоставляемых средств, сколько тем, что участие МАБР в реализации тех или иных проектов является своеобразной финансовой гарантией и способствует привлечению в страну более масштабных потоков частных инвестиций.

«Долларизация» аргентинской экономики отразилась на характере кредитной деятельности банков всех категорий. Несмотря на упрочение позиций нац. валюты, у пользователей заметно возрос спрос на кредиты в иностр. валюте, особенно в долларах. Это во многом стимулировалось тем, что большинство пользователей в той или иной степени оказалось связано с внешнеэкономическими операциями или с инвест. деятельностью, для которой привлекались и зарубежные партнеры.

Основной формой гарантии интересов вкладчиков в Аргентине является обязательная гарантия по вкладу. Она выплачивается в случае банкротства банка вкладчику из так называемого «Гарантийного фонда вкладов», формируемого за счет средств всех банковских структур. До нояб. 1998г. любой вкладчик (физ. или юридическое лицо) в случае банкротства банка мог получить компенсацию практически на все виды вкладов в пределах 10 тыс.долл. Этот норматив полностью защищал значительную часть вкладчиков страны. К концу 1998г. 58% от общего числа владельцев банковских счетов имели на них суммы в пределах 10 тыс. долл. В целях стимулирования роста банковских вкладов в условиях возможного возникновения кризисных явлений в финансовой сфере под воздействием внешних факторов и избежания обвального изъятия сбережений из банков, правительство страны по рекомендации ЦБАР пошло в начале 1999г. на **увеличение предела компенсаций до 30 тыс. долл., распространив его на все виды вкладов**. Прорабатывается возможность дальнейшего увеличения объема компенсации до 50 тыс. долл.

В Аргентине, кроме того, **банковский вклад может быть объектом страховой деятельности**. Однако обязательного страхования основных видов вкладов на полную сумму в стране пока законодательством не предусмотрено. Основная организация, занимающаяся вопросами банковского страхования — СЕДЕСА.

Достаточно эффективно действует механизм стимулирования нац. экспорта, который включает в себя систему налогового и тамож. регулирования экспорта, систему льготного кредитования экспортных производств, а также ряд режимов, предусматривающих доп. требования, условия или ограничения экспорта и регистрацию экспортеров в тамож. органах.

В условиях льготного финансирования производства товаров для экспорта, производитель по-

лучает кредиты под очень низкие проценты на срок от 180 дней до 3 лет. Погашение таких кредитов производится в течение 60 дней с даты поставки товара на экспорт.

Для того, чтобы предоставить возможность аргентинским экспортерам продавать товары с рассрочкой платежа, что повышает конкурентоспособность аргентинского экспорта, ЦБАР может предоставлять кредиты для финансирования до 80% цены ФОБ товара и до 100% стоимости фрахта и страхования.

Система поддержки экспорта, применяемая в Аргентине, за последнее десятилетие позволила стране (Филиппины, Мексика, Венгрия, Китай), почти в два раза увеличить объемы нац. экспорта и долю своего участия в мировой торговле.

В рос.-аргентинских межбанковских отношениях в 1999г. никаких изменений не произошло. Они по-прежнему регулировались Соглашением о взаимном предоставлении кредитов между Внешнеэкономбанком (ВЭБ) и ЦБАР (подписано в 1995г. сроком на 1 год с последующей пролонгацией). В соответствии с указанным соглашением ВЭБ и ЦБАР ведут взаимные счета в долларах США, по которым в течение каждого квартала осуществляют платежи торгового характера в пользу своих клиентов в дебет счета корреспондента по мере предоставления отгрузочных документов (платежи «эт сайт») или наступления сроков платежей по траттам (коммерческий кредит). Расчеты по взаимным счетам осуществляются как с банком владельцем счета, так и с уполномоченными им комбанками страны.

В соответствии с условиями упомянутого выше соглашения ВЭБ и ЦБАР выступают генеральными гарантами по обязательствам соответственно аргентинских и рос. комбанков, уполномоченных ими на проведение расчетов в рамках соглашения.

Первоначально возможность подключения рос. банков к расчетам в рамках соглашения не предусматривалась, однако в дальнейшем ВЭБ уполномочил Внешторгбанк осуществлять все виды расчетов, предусмотренные данным соглашением. В частности: аккредитивы с платежом против документов или рассрочкой платежа; расчеты в форме инкассо.

Механизм расчетов не включает платежи за зерновые, зернобобовые и мясо. **Внешторгбанк является единственным рос. банком, который уполномочен ВЭБ осуществлять расчеты в рамках соглашения о взаимных кредитах между ВЭБ и ЦБАР.** В то время как у ЦБАР — 80 уполномоченных банков.

Упомянутая выше система расчетов позволяет: устранить риск неплатежа или задержки платежа со стороны комбанков Аргентины, благодаря наличию гарантии платежа со стороны ЦБАР; обходиться без подтверждения аккредитивов в банках третьих стран; вовлечь в расчеты по экспорту большое число аргентинских комбанков.

Кроме того, между ЦБ РФ и ЦБАР 13 окт. 1995г. было подписано соглашение о сотрудничестве, носящее рамочный характер.

Банковская система Аргентины состоит из ЦБ, гос. и частных комбанков, включая иностр. банки, банки развития, офиц. провинциальные и муниципальные банки, а также ряда более мелких финансовых институтов, таких как финансовые компании и крупные союзы.

Количество финансовых учреждений Аргентины на 31.10.99г.

| | |
|-------------------------------|----|
| Банки, всего | 95 |
| государственные..... | 14 |
| включая: — национальные | 2 |
| — провинциальные..... | 9 |
| — муниципальные | 3 |
| частные | 81 |
| включая: — акционерные | 62 |
| — кооперативные..... | 2 |
| — иностранные | 17 |
| Финансовые компании..... | 15 |
| Кредитные союзы | 7 |

Основными законодат. актами регулирующими деятельность банковской и финансовой системы Аргентины являются закон о финансовых учреждениях (Financial Entities Law) и закон о ЦБ. Эти два закона устанавливают и определяют порядок лицензирования, регулирования и контроля банковской системы. В соответствии с ними ни одно фин. учреждение в стране, будь-то нац. или иностранное, не может функционировать без наличия соответствующей лицензии и разрешения, выдача которых является прерогативой ЦБ.

Процесс слияния банков и фин. компаний также происходит только после его одобрения ЦБ. Процедура выдачи разрешения ЦБ предусматривает проведение им всесторонней оценки характера и эконом. аспектов конкретного проекта, общей и частной ситуации, складывающейся на рынке, опыта финансовой и управленческой деятельности банков или компаний, участвующих в проекте

В Аргентине насчитывается 4300 отделений банков, в которых работает 102 тыс. служащих, а сеть банковских автоматов составляет 4400 ед.

ЦБАР создан в 1935г. В его функции входит регулирование и контроль за банковской и кредитной системой государства, системой обмена инвалют и выпуском денежных знаков. В частности ЦБ устанавливает офиц. курс песо по отношению к инвалютам, управляет валютными резервами государства, осуществляет контроль за фин. рынком, проводит администрирование фин. институтов, действует в качестве гос. фин. агента в отношениях с межд. фин. и банковскими организациями, а также является нац. депозитарием.

Руководит ЦБ совет директоров, в состав которого входят председатель банка, его заместитель и восемь директоров, которые избираются сроком на шесть лет. Кандидаты, избираемые на вышеуказанные посты должны быть либо коренными аргентинцами, либо лицами получившими аргентинское гражданство и прожившими в стране не менее 10 лет. Как правило, это представители крупных деловых и пром. кругов, имеющих хорошие знания в области права, денежной, финансовой и банковской сфере. Утверждение кандидатов в совет директоров ЦБ осуществляется сенатом Аргентины.

Комбанки можно подразделить на: крупные гос. и частные банки, предоставляющие клиентам полный пакет услуг и действующие на всей территории страны; средние и мелкие частные и кооперативные банки; провинциальные и муниципальные банки.

Набор предоставляемых комбанками услуг включает в себя операции со вкладами, кредитование, предоставление персональных займов, выпуск чеков, чековые счета, межбанковские опера-

ции, консалтинг. Многие банки активно действуют в таких областях как лизинг, факторинг, размещение долговых обязательств и т.п.

Система комбанков Аргентины имеет высокую степень концентрации. 5 ведущих банков страны владеет 49% всех банковских вкладов и 43% активов, а 15 ведущих банков — соответственно 80% вкладов и 75% активов.

Правительство управляет деятельностью ряда финансовых институтов, через которые оно финансирует различные проекты, а также осуществляет поддержку пром. и аграрного сектора. Наиболее крупными и влиятельными среди них являются: Banco de la Nacion Argentina (БНА), Banco de Inversion y Comercio Exterior (БИСЕ) и Banco Hipotecario Nacional (БИН).

БНА — один из крупнейших банков Аргентины, занимающийся финансированием развития секторов экономики страны таких как сельское хозяйство, промышленность и торговля. Финансирование банк осуществляет путем кратко и среднесрочного кредитования. **БНА финансирует 80-90% объемов с/х и пром. экспорта.**

На межд. рынке банк выступает в качестве агента правительства по привлечению иноинвестиций. Внутри страны БНА оказывает поддержку региональным производителям с/х продукции, в частности, производителям сои на северо-востоке страны, садоводам в пров. Рио Негро, хлопководам в пров. Чако, производителям арахиса в Кордобе и т.д. Вышеупомянутый банк предоставляет крупные линии независимым фермерам, кооперативам и компаниям в качестве инвестиций для развития средств производства, увеличения оборотного капитала и экспортного финансирования.

БНА также проводит успешную политику по размещению долговых обязательств на межд. рынке в целях увеличения фондов для финансирования экспорта средств производства малыми и средними аргентинскими компаниями.

БИСЕ был создан в 1992г. Основной сферой его деятельности является финансирование инвест. проектов и межд. торговли.

БИН был создан с целью финансирования жилищного строительства и ипотечного кредитования, и в основном предоставляет свои услуги нац. строительным компаниям и частным лицам, являющимся резидентами страны.

Общий объем вкладов банковской системы Аргентины в 1999г. оценивался в 83,6 млрд. арг. песо, в то же время общий объем займов составил 75,6 млрд. арг. песо.

Налоги

6 июля 1998г., введен упрощенный режим налогообложения для мелких предпринимателей, который облегчил процедуру уплаты налогов. «Режим монотрибута» затрагивает лиц, имеющих проф. образование и занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью. Перечень профессий или видов деятельности, подпадающих под режим монотрибута, достаточно широк и охватывает профессионалов от слесаря до адвоката или медика.

Регистрация в качестве «монотрибутиста» производится в отделениях налоговой службы (AFIP, Administracion Federal de Ingresos Publicos) по месту жительства, либо по месту расположения рабочего помещения (киоска, мастерской, офиса и т.д.).

Первым шагом для регистрации является оформление карточки (номера) налогоплательщика — CUIT (Clave Unica de Identificacion Tributaria).

С окт. 1998г. указанную карточку можно оформить практически в любом отделении AFIP. Для этого заполняется формуляр F.160, в котором указываются: номер нац. удостоверения личности (в случае наличия такового), либо номер документа, удостоверяющего личность (для иностранцев, не обладающих нац. удостоверением); дата рождения, пол; полностью имя и фамилия; адрес проживания; дата начала индивидуальной трудовой деятельности.

Служащий AFIP сверяет заполненные в анкете-формуляре сведения с указанными в удостоверении личности.

Одновременно заполняется анкета-формуляр F.162, которая является фактически заявлением о регистрации в качестве «монотрибутиста». В ней указывается: номер налогоплательщика (CUIT); полные имя и фамилия; вид проф. деятельности; категория, к которой относится заявитель (зависит от суммарного годового дохода); вид индивидуальной трудовой деятельности; является ли заявитель работодателем; адрес.

Вышеуказанные анкеты F.160 и F.162 заполняются в 3 экз. каждая, из которых один вручается заявителю, и два остаются в налоговой службе.

Вид проф. деятельности, обозначенный в анкете F.162, выбирается из шести наименований: 01 — торговля (comercial); 02 — профессионал (profesional) — адвокаты, медики, архитекторы и т.п.; 03 — услуги (servicios) — широкий спектр деятельности, включающий в себя сферу бытовых услуг, ремонтные и наладочные работы и т.д.; 04 — промышленники (industrial); 05 — сельхозпроизводители (agropesquera); 06 — другие.

Категория «монотрибутиста» определяется по спец. таблице и зависит от его годового валового дохода (ingreso bruto), а также от занимаемой производственной площади, потребляемой электроэнергии и унитарной продажной стоимости производимого продукта (precio unitario de venta). При наличии производственных площадей они играют определяющую роль в определении категории налогоплательщика. В случае их отсутствия категория определяется по суммарному годовому доходу.

Всего насчитывается восемь категорий налогоплательщиков «монотрибутистов». Годовой доход «нулевой» категории составляет до 12 тыс.долл., «седьмой» категории до — 144 тыс.долл.

Ежемесячный налог при этом составляет от 39 долл. («первая» категория) до 464 долл. («седьмая» категория).

Общая сумма ежемесячной выплаты складывается из подоходного налога и соц. квоты.

Например, для «первой» категории (доход до 24 тыс.долл. в год) она составляет 87 долл., для «второй» (до 36 тыс.долл. в год) — 123 долл., для «третьей» (до 48 тыс. долл. в год) — 166 долл. и т.д.

Платеж осуществляется в указанных налоговой администрацией банках. Принадлежность к режиму «монотрибута» исчисляется с даты внесения первой ежемесячной квоты.

Согласно действующим нормам, налоговая служба должна в течение 30 рабочих дней направить почтой на адрес налогоплательщика его идентификационную пластину (placa identificatoria), в которой подтверждается его принадлеж-

ность к указанному режиму, и соответствующее удостоверение (*credencial de pequeno contribuyente*).

Предоставляя те или иные услуги, мелкие налогоплательщики обязаны выдавать при получении денег фактуры типа «С». Бланки фактур печатаются в типографиях по предъявлении соответствующих документов, подтверждающих принадлежность к режиму «монотрибута».

Оригинал фактуры выдается потребителю, копия остается у производителя тех или иных работ или услуг и служит доказательством полученного дохода. Копии должны храниться в течение 1г. на случай возможной проверки со стороны налоговой службы.

Фирма «Сименс», внедряющая в настоящее время новую информатизированную систему учета населения, предлагала правительству Аргентины подключить налоговый учет к своей системе, однако, это предложение было отклонено из-за недостатка средств.

Налоговая служба. Проведение государством как налоговой, так и тамож. политики в Аргентине возложено на Фед. администрацию гос. доходов (*Administracion Federal de Ingresos Publicos — AFIP*). Она была образована Указом №618 от 10 июля 1997г. и объединила в своем составе существовавшие ранее Главное налоговое управление (*Direccion General Impositiva, DGI*) и Главное тамож. управление (*Direccion General de Aduanas, DGA*), находившиеся в подчинении госсекретаря по финансам (зам. министра экономики). При этом был существенно повышен статус AFIP, которая, как закреплено в Указе, «выступает как административно самостоятельный орган в том, что касается ее организации и деятельности, под общим надзором и контролем со стороны минэкономики». В частности, она получила право непосредственно привлекать службы безопасности и полиции для проведения своих оперативных мероприятий (ранее для этого требовался соответствующий приказ МВД).

Во главе AFIP стоит Фед. администратор в ранге госсекретаря (что соответствует зам. министра), назначаемый исполнит. властью по представлению минэкономики. Фед. администратор назначает ген. директора Главного налогового управления и ген. директора Главного тамож. управления. В течение последних 3 лет AFIP возглавлял Карлос Сильвани, которого на этом посту в июне 2000г. сменил Эктор Родригес (*Hector Rodriguez*).

Аргентинское руководство намерено упразднить этот орган и вернуться к прежней структуре: Главное налоговое управление и Главное тамож. управление, подчиняющиеся госсекретарю по финансам минэкономики. Важным шагом правительства Ф. де ла Руа явилось принятие закона о налоговой реформе, нацеленного на пополнение бюджета путем расширения налоговой базы и усиления борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Закон о борьбе с отмыванием денег. В апр. 2000г. в Аргентине после почти 5-летнего обсуждения был принят закон о противодействии легализации доходов, полученных незаконным путем. Это стало результатом активных усилий администрации Ф. де ла Руа, которая, несомненно, учитывала в данном случае жесткое давление на Буэнос-Айрес со стороны Вашингтона, настаивающего на «транспарентности» в банковско-инвест. деятель-

ности в Аргентине. США беспокоят операции по легализации незаконных капиталов, ряд крупных коммерческих сделок по приобретению недвижимости представителями мексиканских наркосиндикатов.

Противники принятия закона опасаются, что это может затруднить обеспечение благоприятных условий для притока инвестиций в страну. В итоге законопроект был подвергнут значительной корректировке в ходе рассмотрения в обеих палатах аргентинского конгресса.

Принятым законом квалифицируется совокупность признаков, служащих основанием для привлечения к уголовной и иной ответственности за совершение действий по легализации незаконных капиталов, а также вносятся соответствующие изменения в уголовный и уголовно-процессуальные кодексы Аргентины. Так, за нарушение устанавливаемых законом правовых норм предусматривается вынесение наказания в виде лишения свободы сроком от 2 до 10 лет или же наложения штрафа от 20% до 150% от величины незаконной сделки.

В интересах координации деятельности гос. учреждений в борьбе с «отмыванием денег» законом предусматривается создание спец. подразделения Межведомственной рабочей группы по контролю за фин. деятельностью. В задачи этого подразделения входит анализ поступающей в него информации о вызывающих подозрение фин. операциях и вынесение предварит. заключения о соответствии их характера и содержания требованиям закона.

В состав Межведомственной рабочей группы входят представители ЦБ, министерств юстиции, экономики и других заинтересованных учреждений и ведомств. К работе в ней также привлекаются специалисты и эксперты в области финансов, уголовного права и других видов деятельности. Законом определяется регламент работы создаваемого подразделения и устанавливаются меры ответственности за его нарушение. В частности, за разглашение сведений, ставших известными его сотрудникам в ходе выполнения ими служебных обязанностей, предусматривается наказание лишением свободы сроком от 6 месяцев до 3 лет.

Закон определяет перечень физ. и юр. лиц, обязанных информировать Межведомственную рабочую группу обо всех фактах возможной причастности ставших известными им фин. операций к «отмыванию денег». За сокрытие этих сведений предусматриваются различные меры наказания.

Принятый закон в целом отвечает необходимым требованиям и является важным элементом правового регулирования борьбы с вовлечением в хоз. оборот незаконных капиталов.

ВЭД

Характеризуя внешнеэконом. связи Аргентины, необходимо отметить, что за последние годы они приобрели динамичное развитие. Основными причинами, повлиявшими на их динамику были:

— либерализация импорта, особенно машин и оборудования, с целью обеспечить на основе крупномасштабного завоза в страну зарубежной техники и технологии, расширение выпуска конкурентоспособной экспортной продукции, также в основном пром. происхождения;

— сохранение на мировых рынках с/х и сырьевых товаров достаточно благоприятной для арген-

тинских поставщиков конъюнктуры, что позволяло им увеличивать поставки своих товаров как в стоимостном, так и в натуральном выражении;

– появление у аргентинских фирм доп. возможностей и стимулов покупать и продавать товары в рамках внутрizonальной торговли после вступления в силу в 1995г. договоренностей по «Меркосур»;

В осуществление в стране различных гос. мер содействия развитию внешней торговли, включая проведение активной внешнеторговой политики, выплату аргентинским участникам ВЭД т.н. «реинтегрос», оказание разносторонней информ. и маркетинговой поддержки по гос. линии фирмам и компаниям, занимающимся внешнеторговыми операциями, обеспечение по гос. линии благоприятных условий для иноинвестирования, привлечение крупномасштабных целевых кредитов для реализации различных программ и проектов, осуществление которых во многих случаях предусматривает импорт различных видов зарубежной продукции, а также импорт услуг.

Перечисленные выше факторы в большинстве своем продолжали оказывать позитивное влияние на развитие внешнеэконом. связей Аргентины и в 1999г.

Товарооборот внешней торговли Аргентины уменьшился по сравнению с 1998г. на 15,5%, экспорт – на 11,8%, импорт – на 18,7%. По итогам внешней торговли Аргентина в 1999г. имела отрицательное сальдо в 2,2 млрд. долл., что было одним из самых низких показателей за последние годы. Такая ситуация возникла в основном в результате снижения импорта по всем товарным группам. Первое за последнее пятилетие падение экспорта было связано со снижением мировых цен на зерновые и энергоносители, играющие существенную роль в аргентинском экспорте, а также с последствиями фин. кризиса в Бразилии.

Структура экспорта и импорта Аргентины

| | 1998г. | | 1999г. | |
|---|-----------|------|------------|------|
| | млн.долл. | % | млн. долл. | % |
| Экспорт всего | 26441 | 100 | 23318 | 100 |
| - с/х товары | 8761 | 33,1 | 8210 | 35,2 |
| - промтовары | 8625 | 32,6 | 6907 | 29,6 |
| - сырьевые товары | 6603 | 25 | 5241 | 22,5 |
| - электроэнергия и энергоносители..... | 2452 | 9,3 | 2959 | 12,7 |
| - прочие товары | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Импорт всего | 31404 | 100 | 25539 | 100 |
| Товары произв. назначения, в т.ч. | 24916 | 79,3 | 20048 | 78,6 |
| - машины, оборудование, транспорт..... | 14047 | 44,7 | 10949 | 42,9 |
| - сырье, пром. материалы и п/ф-ты | 10016 | 31,9 | 8369 | 32,8 |
| - ГСМ..... | 853 | 2,7 | 730 | 2,9 |
| - потребтовары | 6488 | 20,7 | 5468 | 21,4 |

В аргентинском экспорте в 1999г. существенных структурных сдвигов не произошло. Его основу по-прежнему составляли товары с/х происхождения, объединяющие главным образом продукцию пищевкусовой, текстильной и кожевенной промышленности. Их поставки составили 8,2 млрд.долл. или 35,2% всего аргентинского экспорта. По сравнению с 1998г. они уменьшились на 6,3%.

Значительно снизились поставки изделий обрабатывающей промышленности, они уменьшились против уровня 1998г. на 19,9% и достигли лишь 6,9 млрд. долл. Их доля в экспорте снизилась до 29,6%. Это уменьшение произошло в основном за счет продукции машиностроения (сокращения

экспорта транспортных средств, главным образом автомобилей).

Экспорт сырьевых товаров, объединяющих в основном зерновые, семена масличных культур, рыбу, древесину, свежие фрукты оценивался в 5,2 млрд. долл. (снижение к уровню 1998г. – 20,6%).

В импорте Аргентины в 1999г. отмечалось снижение закупок по всем товарным группам. В целом объем импорта сократился против уровня 1999г. на 18,7%. При этом существенных структурных сдвигов в аргентинском импорте не произошло.

По-прежнему сохранялась тенденция к своеобразной поляризации закупок потребтоваров – с одной стороны, наиболее дешевые массовые товары, с другой стороны, наиболее дорогие товары при одновременном сокращении импорта продукции среднего уровня по качеству и ценам.

Закупки машин, оборудования, транспортных средств и запчастей составили 10,9 млрд. долл., что на 22% ниже уровня прошлого года.

Импорт сырья, пром. материалов и полуфабрикатов в 1999г. уменьшился против 1998г. на 16,4% и составил лишь 8,4 млрд. долл. Среди указанных товаров основную роль, как и в предыдущие годы, играли металлы, металлоизделия, различные хим. товары, удобрения, бумага. Удельный вес этой группы в импорте несколько возрос – с 31,9% в 1998г. до 32,8% в 1999г.

В географическом распределении внешнеэконом. связей в 1999г. существенных изменений не произошло. В региональном плане Аргентина ориентировалась прежде всего на страны «Меркосур», страны ЕС – Италию, Испанию, Францию, Германию, Нидерланды, а также на государства-члены НАФТА. Кроме того, продолжала сохраняться тенденция к активизации ее торговли со странами АТР, особенно с Японией, Китаем, Ю.Кореей, Тайванем. В 1999г. на все перечисленные выше государства приходилось 85% всего товарооборота внешней торговли Аргентины.

Наиболее интенсивно в последние годы развивается торговля Аргентины со странами «Меркосур». Однако в 1999г. товарооборот с ними составил 15,8 млрд. долл., что на 20,5% ниже уровня 1998г. При этом экспорт в государства «Меркосур» упал до 8,9 млрд. долл. или на 21,1% к уровню предшествующего года, а импорт из этих стран – до 6,9 млрд. долл. (снижение на 19,8%)

Основными статьями аргентинского экспорта в страны «Меркосур» в 1999г. продолжали оставаться машины, оборудование и запчасти, электроэнергия и топливо, хим. и прод. товары. В импорте Аргентины из стран «Меркосур» главными товарными группами в 1999г. были пром. материалы и полуфабрикаты, машины и оборудование, продовольствие, другие потребтовары.

Торговля Аргентины со странами «Меркосур» в основном остается сконцентрированной на Бразилии, на долю которой в 1999г. приходилось почти 65% аргентинского экспорта в страны этой группировки и 81% импорта из указанных государств. В последние годы Бразилия стала основным торговым партнером Аргентины, опередив США. Бразилия является крупнейшим покупателем многих аргентинских продовольственных товаров, особенно зерна, растительных масел и молочных продуктов, а также энергоносителей, автомобилей, многих видов пром. сырья и материалов.

Со своей стороны Бразилия поставляет в Аргентину значительное количество пром. материалов, включая металлы, хим. изделия, машинотех. продукцию, прод. и другие потребтовары.

Товарооборот Аргентины со странами ЕС в 1999г. снизился по сравнению с 1998г. на 12%, достигнув 13,2 млрд. долл. Причем если аргентинский экспорт в страны ЕС снизился незначительно (с 5,2 млрд. долл. в 1998г. до 5,1 млрд. долл. в 1999г.), то импорт Аргентины из указанной группы стран снизился в прошедшем году на 16,8% против уровня 1998г. и составил 8,1 млрд. долл. Снижение импорта из стран ЕС было связано прежде всего с уменьшением объема закупок различных товаров производственного назначения в условиях снижения деловой активности в большинстве отраслей аргентинской экономики. Несмотря на значительные усилия аргентинского руководства, ему до сих пор не удалось создать условия, гарантирующие стабильный рост поставок аргентинских продовольственных товаров в страны ЕС.

В группе стран НАФТА главным торговым партнером Аргентины остаются США. На это государство в 1999г. приходилось 83,7% экспорта Аргентины в эту эконом. группировку и 83,2% импорта из нее. Общий объем импорта Аргентины из США в 1999г. достиг 4,9 млрд. долл., что на 19,9% меньше уровня 1998г. Фирмы США остаются для Аргентины важнейшими поставщиками товаров производственного назначения и технологий. Одновременно ам. рынок играет важную роль и в плане реализации аргентинских товаров. В 1999г. их было продано в США на 2,6 млрд. долл. против 2,2 млрд. долл. в 1998г.

В 1999г. поставки аргентинских товаров (прежде всего продовольственных) в Китай и Японию снизились по сравнению с уровнем 1998г. Если объем аргентинского экспорта в Японию уменьшился на 19,3%, то объем экспортных поставок аргентинской продукции в КНР снизился на 25,4%. Аргентинский импорт из Японии в 1999г. сократился на 26,3% против 1998г., составив 1,1 млрд. долл. Несколько снизились объемы торговли с Ю.Кореей и Тайванем.

Торговля Аргентины **со странами СНГ** в последние годы ведется в относительно небольших объемах. Это обусловлено ухудшением условий доступа товаров из стран СНГ на аргентинский рынок, как по объективным причинам, связанным прежде всего с практическим отсутствием в странах СНГ механизма реальной поддержки экспортной деятельности своих товаропроизводителей, так и по субъективным причинам, связанным с переориентацией Аргентины на товары из стран «Меркосур», ЕС и США и соответствующим падением интереса к товарам из республик бывшего СССР.

В 1999г. аргентинских товаров (главным образом продовольственных) в страны СНГ было поставлено на 159,8 млн. долл. Что составило 0,7% от общего объема аргентинского экспорта. Импорт из стран СНГ (в основном сырье, пром. товары и полуфабрикаты, топливо и смазочные материалы) оценивался в прошедшем году в 167,2 млн. долл. На долю стран СНГ приходилось также лишь 0,7% от общего объема импорта Аргентины в 1999г. При этом основной объем экспортно-импортных операций приходился на Россию. В прошедшем

году на РФ падало более 90% товарооборота Аргентины с государствами СНГ, более 95% аргентинского экспорта в эти страны и 88% импорта из стран СНГ.

Таким образом, Россия продолжает оставаться главным торговым партнером Аргентины среди стран СНГ. Вместе с тем, доля России в экспорте и импорте Аргентины в 1999г. была незначительной и составила по 0,6% соответственно (для сравнения: в 1998г. эти показатели оценивались в 0,3% и 0,2% соответственно).

В 1999г. объемы аргентино-рос. торговли значительно выросли по сравнению с 1998г. При этом достигнутый уровень товарооборота Аргентины с Россией был максимальным за последнее пятилетие: **аргентинский экспорт в РФ составил в 1999г. 152,8 млн. долл.** против 87 млн. долл. в 1998г., а **импорт Аргентины из РФ — 147,5 млн. долл. в 1999г.** против 75,1 млн. долл. в 1998г. Таким образом товарооборот Аргентины с Россией в 1999г. вырос на 85,3% против уровня 1998г. Резкий рост аргентинского импорта из РФ был обеспечен в первую очередь за счет увеличения закупок минеральных удобрений (в основном фосфатных), а также дизельного топлива и смазочных материалов. При этом доля указанных групп товаров составила почти 87% в общем объеме импорта из России.

Укрепление «Меркосур» и всемерное содействие развитию сотрудничества в рамках этой южно-ам. организации торг.-эконом. сотрудничества в 1999г., как и в прошлые годы, продолжало оставаться первостепенной задачей Аргентины. Вместе с тем, правительство президента Менема в течение 1999г. не смогло сдержать негативные тенденции в торговых отношениях Аргентины с ее главным партнером по «Меркосур» — Бразилией, что привело к повышению напряженности в отношениях внутри этой эконом. организации, поскольку в конечном счете отношения между этими странами определяют жизнеспособность всей структуры «Меркосур».

В связи с ухудшением эконом. конъюнктуры, падением объемов взаимного товарооборота усилились протекционистские тенденции в торг.-эконом. отношениях между Бразилией и Аргентиной.

Новый президент Аргентины Де ла Руа и его правительство сразу после прихода к власти в самом конце 1999г. начали активные действия по преодолению кризиса внутри «Меркосур». Возобновлены конструктивные переговоры с Бразилией по преодолению торг.-эконом. противоречий: отложено принятие антидемпинговых мер в отношении импорта мяса птицы из Бразилии, заявлено об отмене квот во взаимной торговле, проведена первая фаза переговоров по согласованию общих условий торговли автомобилями, запчастями и комплектующими для сборки.

Достигнута договоренность о подписании в середине 2000г. «автомобильного договора», которым предусмотрено проведение общей автомобильной политики в рамках «Меркосур» на 2000-04гг. с возможностью фактического перехода на торговый знак «сделано в «Меркосур». В рамках указанного договора предусматривается поддерживать нулевой импортный тариф в автоторговле между странами-членами «Меркосур»; установить максимальный уровень импортного тарифа в размере 35% для ввоза автомобилей, произведенных

вне «Меркосур»; установить уровень тарифа для ввоза комплектующих для сборки автомобилей, произведенных вне «Меркосур», в размере 2-5%; поддерживать уровень собственного производства узлов и деталей в стоимости всего автомобиля не менее 60% (30% – аргентинские комплектующие и 30% – бразильские).

В июне 1999г. в Бразилии состоялась важная встреча руководителей латиноам. и западноевропейских стран, на которой обсуждался ряд вопросов, касающихся эконо. аспектов отношений сторон и. в частности, мер по реальному интеграционному процессу между «Меркосур» и ЕС на ближайший период. Однако, при этом ЕС не форсирует процесс по ускоренному созданию СЭЗ с «Меркосур» и другими латиноамериканскими странами.

В эконо. отношениях с НАФТА Аргентина выступала за активное продвижение интеграционных процессов с «Меркосур» и создание в перспективе единой общеам. системы свободной торговли – АЛКА.

Являясь членом ВТО, Аргентина последовательно проводила политика направленную на обеспечение либерализации мировой торговли и заявила о необходимости открытия рынков сельхозпродуктов развитых стран и прекращения ими субсидирования экспорта с/х товаров.

Аргентина является активным участником Кернской группы которая объединяет 15 стран, и имеет существенные разногласия с ЕС и Японией по вопросам дальнейшей либерализации торговли с/х продуктами.

На министерской встрече ВТО в Сиэтле в дек. 1999г. Аргентина выступила с твердой позицией, в т.ч. от имени Кернской группы о том, что развитые страны должны полностью прекратить субсидирование экспорта сельхозтоваров, уменьшить объемы субсидирования производства с/х продуктов и реально приступить к сокращению тамож. тарифов на ввоз сельхозпродуктов на территорию указанных стран. Перед встречей в Сиэтле аргентинские представители официально заявляли, что не подпишут заключительную декларацию конференции, если в нее не будут включены вопросы по прекращению субсидирования экспорта сельхозтоваров. Позицию Аргентины поддержали Бразилия и другие страны, которые заявили, что если такая организация как ВТО не может прийти к соглашению о прекращении субсидирования экспорта сельхозтоваров, то с этой организацией не все в порядке, и ее деятельность должна быть пересмотрена.

Меры принимаемые государством по обеспечению эконо. безопасности. Режим экспортного регулирования характеризуется в основном действием соответствующих режимов содействия развитию экспорта и режимов, предусматривающих доп. требования, условия и/или ограничения экспорта, а также применением положений об освобождении экспортных сделок от уплаты налога на добавленную стоимость и об осуществлении регистрации экспортеров в тамож. органах.

В сфере тарифного регулирования экспорта необходимо отметить такую особенность как отсутствие вывозных тамож. пошлин и сборов на подавляющую часть товарных позиций общей номенклатуры «Меркосур» (ОНМ), применяемой в Аргентинской Республике.

Исключение составляют отдельные товарные позиции группы «Семена и плоды масличных культур» (ставка пошлины 3,5%) и группы «Кожевенное сырье (кроме меховых шкур) и кожи» (ставка пошлины 5%). Однако, в соответствии с Резолюцией 91/99 от 01.01.99г. минэкономки Аргентины предусматривается изменение хронограммы снижения по годам (по 2000г.) ставок экспортных пошлин для коровьих сырых невыделанных кож, предусмотренных субпозициями 4101.10.00-4104.22.10 ОНМ, по ставкам 5% и 0%.

Поощрение экспорта обеспечивается и поддерживается за счет применения в стране ряда режимов: «реинтегрос»; «дроу-бэк»; особого режима экспорта для предприятий, создаваемых на условиях ген. подряда.

Наряду с поощрениями экспортных операций существуют и спец. доп. требования, условия и/или ограничения, которые установлены для экспорта отдельных групп специфических товаров: диких растений и животных и изделий, производимых из них; произведений искусства и предметов антиквариата; оружия; материалов двойного назначения; морепродуктов (креветки); отдельных с/х растений; продуктов питания растительного и животного происхождения; наркотических и психотропных веществ.

На основании резолюции 420/99 минэкономки Аргентины внесены изменения в размеры ставок «реинтегрос» при экспорте за пределы «Меркосур» ряда с/х товаров. В основном были значительно повышены размеры ставок «реинтегрос» на товары в упаковке весом до 2 кг., предназначенных для окончательного потребления.

Целью принятия данной резолюции являлось содействие привлечению доп. рабочей силы, используемой для упаковки товара, и росту добавленной стоимости на экспортируемый товар.

В 1999г. вступила в силу и начала применяться резолюция 305/99 секретариата по промышленности, торговле и горному делу, предусматривающая обязательное предъявление сертификата происхождения товара при тамож. очистке импортных товаров, происходящих из стран, которые не являются членами ВТО. В соответствии с инструктивным указанием 61/99 в перечень стран, на которые распространяется данная резолюция, входят 45 государств, в т.ч. и Россия.

Действие резолюции не распространяется только на аксессуары и компоненты товаров группы 84 (ядерные реакторы, котлы), 85 (электрические машины и оборудование) и 27 (топливо минеральное, нефть и нефтепродукты).

Указанный, сертификат также необходим для товаров, поступающих в страну из СЭЗ или СТЗ, расположенных в Аргентине, в случае, если этот товар происходит из стран, не являющихся членами ВТО.

Применение к товару режима сертификата происхождения означает обязательное прохождение тамож. контроля.

Другим видом нетарифного регулирования в Аргентине является режим доотгрузочных инспекций в отношении импортируемых товаров; который применяется с 1997г. на основании декрета 477/97.

На основании резолюции 217/99 минэкономки Аргентины список товаров, подлежащих доотгрузочным инспекциям, пополнился новыми 607

позициями и на основании распоряжения 13/99 исполкома программы импортных доотгрузочных инспекций список пополнился еще 14 товарными позициями группы 94 (мебель, постельные принадлежности, осветительное оборудование),

Товары, на которые распространяется режим доотгрузочной инспекции, подлежат обязательному прохождению тамож. контроля по правилам «желтого коридора», а в случае необходимости (наличие расхождений в сопроводительных документах и ряд других признаков тех. характера) — по правилам «красного коридора», когда помимо документарного контроля проводится физ. проверка товара на его соответствие сопроводительным документам и тамож. декларации, а также уточняется стоимость ввозимого товара.

В Аргентине накоплена значительная практика использования механизмов защиты внутреннего рынка, которая ведет свой отсчет с 1994г., когда была создана Нац. комиссия по внешней торговле и уже, в основном, действовала законодательная база в области мер защиты внутреннего рынка, подготовленная на базе соответствующих статей ГАТТ и соглашений ВТО.

За 1994-99гг. от аргентинских производителей поступило 110 заявлений на предмет принятия защитных мер. в т.ч. 86 заявлений (78%) — о применении антидемпинговых мер, 12 заявлений (11%) — о применении компенсационных мер и 12 заявлений (11%) — о принятии спец. защитных мер.

Резолюцией 224/99 секретариата по промышленности, торговле и горному делу Аргентины были утверждены новые формуляры для использования их при подаче заинтересованными организациями заявлений об открытии антидемпинговых расследований, а также инструктивные указания о порядке подачи заявлений об открытии расследований с целью применения антидемпинговых или компенсационных пошлин.

Аргентинские производители направляют свои заявления в субсекретариат по внешней торговле минэкономике Аргентины, который выносит свое заключение на предмет наличия демпинга (субсидий, массированного ввоза). На начальном этапе заявления также поступают в Нац. комиссию по внешней торговле, которая является самостоятельным органом фед. исполнительной власти и занимается определением наличия существенного ущерба нац. производителям в связи с демпингом (субсидиями, массированным ввозом).

Общий объем импорта который был вовлечен в антидемпинговые и компенсационные расследования, оценивается в 300 млн.долл., при этом Россия занимает в этом списке последнее место (300 тыс. долл.), а Бразилия — 1 место (140 млн. долл.)

Наиболее пострадавшей страной от введения в Аргентине защитных мер является Китай, по отношению к которому они применяются почти по 5,5% от всего импорта в Аргентину; далее следует Ю.Корея (2,8%), Тайвань (2%), Парагвай (1,4%) и Бразилия (1,1%).

В течение 1999г. проводились антидемпинговые расследования в отношении импорта в Аргентину ряда товаров, в т.ч.: потрошенных кур из Бразилии; листового прозрачного стекла толщиной 2-10мм. китайского производства; громоотводов из стали бразильского производства; анатомических деревянных вешалок для одежды китайского происхождения; поливинилхлорида, не смешанного с

другими компонентами, полученного в процессе полимеризации, из США и Мексики; х/б ткани «деним» (джинсовая ткань), из Бразилии; отдельных видов инструмента для сверления китайского производства; тканей из синтетических комплексных нитей, производимых в Ю.Корее и на Тайване.

Резолюцией 214/99 минэкономике Аргентины установлены минимальные экспортные цены ФОб в 630 долл. за тонну белого картона произведенного в Германии.

В апр. 1999г. Резолюцией 458 минэкономике Аргентины была установлена временная минимальная экспортная цена ФОб на горячекатаный стальной листовой прокат, производимый в **России и на Украине**, в 315 долл. за т., а в дек. 1999г., данное расследование было завершено и резолюцией 1420/99 установлена минимальная экспортная цена ФОб в 360 долл. за т. сроком на 5 лет.

В соответствии с резолюцией 623/99 3 сент. 1999г. было открыто новое антидемпинговое расследование в связи с поставками в Аргентину холоднокатаного листового проката, производимого в России.

Аргентина, которая до последнего времени стояла в стороне от принятия дискриминационных мер в отношении рос. товаров, также решила на их применение в текущем году.

В чистом виде и по форме применения указанные меры нельзя назвать дискриминационными, поскольку антидемпинговое расследование по горячекатаному прокату проводилось в соответствии с действующим аргентинским законодательством, основанном на соответствующем соглашении об антидемпинге ВТО. Однако, по существу, введение временных, а затем постоянных (с декабря) антидемпинговых мер на 5 лет на импорт горячекатаного проката из России, является дискриминационной мерой, основанной на непризнании рыночного статуса рос. экономики.

Инвестиции

На протяжении ряда лет проводится курс на ограничение участия государства в деятельности сферы материального производства и многих отраслей сферы обслуживания при одновременном проведении приватизации. Это вызывает сокращение прямого гос.инвестирования. Провинциальные власти в ряде случаев осуществляли инвестиции в отдельные пром. объекты, в основном в сборочные производства и производство различных потребительских товаров с целью создания рабочих мест.

Основным законодательным актом, регламентирующим режим иноинвестиций в Аргентине, является закон №21382 в редакции, уточненной Декретом №1853 от 2.09.1993г. Согласно положению закона, на иноинвесторов распространяется тот же режим осуществления капвложений, что и для нац. лиц. Ввоз капитала упрощен и, как правило, не требует получения предварительного разрешения со стороны гос. органов. Полученная прибыль может быть свободно вывезена из страны.

Общенац. нормы аргентинского законодательства об иноинвестициях, дополняются и конкретизируются в рамках заключаемых Аргентиной двусторонних межправсоглашений о поощрении и взаимной защите капвложений.

Россия и Аргентина подписали 25 июня 1998г. межправсоглашение о поощрении и взаимной за-

щите капвложений. Это Соглашение предусматривает обязательства сторон по обеспечению на своих территориях недискриминационного, справедливого и равноправного режима, определяемого как РНБ, устанавливает порядок осуществления перевода платежей, связанных с капвложениями, определяет порядок разрешения споров между инвестором и договаривающимися сторонами. По данным на конец 1999г. указанное соглашение в силу не вступило.

Несмотря на последствия мирового фин. кризиса, Аргентина продолжает занимать одно из ведущих мест среди латиноам. стран по объемам иностранных инвестиций. По данным минэкономики Аргентины **общие объемы объявленных иностр. вложений в экономику страны в 1999г. оценивались в 33 млрд. долл.**, а в 1998г. они составляли 21,9 млрд. долл.

Почти 22 млрд. долл. иностр. капитала связано с приобретением, приватизацией и слиянием предприятий в Аргентине и более 11 млрд. долл. — с образованием новых и расширением действующих предприятий.

Нац. аргентинский капитал вложил в аргентинскую экономику в 1998г. 9,7 млрд. долл., а объявленные вложения в 1999г. оценивались в 6,1 млрд. долл.

По данным минэкономики Аргентины за последние 10 лет, 41,6% от общего объема иностр. и нац. капитала связано с расширением действующих предприятий, 28% — с приобретением и слиянием предприятий, 18% — с созданием новых предприятий и 12,4% — с приватизацией.

Аргентина, в отличие от России, продолжала сохранять **высокий рейтинг страны привлекательной для вложений капитала**, и по данным опроса, проведенного англ. агентством «А.Т.Керни» в конце 1999г. среди руководителей 155 крупнейших ТНК, Аргентина занимает **15 место в общем списке стран**. Самый высокий рейтинг имеют США, далее следуют Великобритания, Китай, Бразилия, Польша, Германия, Мексика.

По данным аргентинской статистики прямые иностранные инвестиции в экономику страны (включены в соответствующие платежные балансы) в 1998г. составили 6,15 млрд. долл., в 1999г. — оцениваются в 10,9 млрд. долл. Основными сферами приложения инопкапитала в Аргентине (80% всего объема) стали связь, банковская сфера, пищевая промышленность, добыча, торговля, химическая промышленность, энергетика.

Основными инвесторами в аргентинскую экономику являются (в % от общего объема прямых инвестиций): США — 38,5%, Испания — 10,9%, Франция — 10,2%, Италия — 8,3%, Чили — 7,8%, Англия — 4,2%, Канада — 4,1%.

Что касается инвест. сотрудничества, то в 1999г. не было отмечено случаев вложения рос. капитала в аргентинскую экономику, и, наоборот, аргентинского капитала — в рос. экономику.

Военторг

Правительство К. Менема, возложив на себя соответствующие полит. обязательства как «стратегический союзник США вне НАТО», в области закупок вооружения и военной техники (ВиВТ) ориентировалось преимущественно на ам. оружие и боевую технику, приобретая ее на льготных условиях. Кроме того, закон о реструктуризации нац. ВС на 1999-2003гг. допускает только в ис-

ключительных случаях возможность закупки современных образцов ВиВТ, отдавая предпочтение модернизации состоящих на вооружении систем оружия и боевой техники. Экономический кризис в стране не только не позволил в 1999г. приступить к реализации заложенного в Законе положения о ежегодном 3% увеличении бюджета МО, но привел к фактическому снижению расходов на оборону, что самым негативным образом сказалось на возможностях военного ведомства по закупке ВиВТ за рубежом.

Решения о размещении заказов на приобретение В и ВТ для оснащения ВС принимает президент Аргентины на основании соответствующих обоснованных представлений МО. Только президент страны наделен исключительными правами выделять на приобретение оружия валютные средства, заложенные в спец. резервную статью нац. бюджета.

Высшим гос. органом, отвечающим за разработку программы строительства ВС и их вооружения, является кабинет зам. министра обороны по военным вопросам. При составлении и утверждении стратегического, перспективного и первоочередного планов закупок для ВС ВиВТ данный кабинет опирается на Высший Совет МТО ВС, в состав которого кроме зам. министра обороны по военным вопросам входят начальники главных управлений МТО Объединенного штаба и трех видов ВС.

Начиная с 1997г., право деловых контактов ГШ СВ, ВВС и ВМС с Минобороны, в т.ч. по вопросам закупок ВиВТ, стало прерогативой Объединенного штаба ВС Аргентины.

Главное управление МТО ОШ ВС проводит обобщение и анализ предложений по закупкам ВиВТ для СВ, ВВС и ВМС, их оценку на предмет соответствия принятым стратегическим, перспективным и первоочередным планам ВС в целом и готовит необходимые документы в адрес министра обороны и президента страны.

После утверждения президентом программ закупок управления МТО видов ВС выбирают посредников из числа специализирующихся на поставках оружия аргентинских фирм (непосредственное участие в коммерческой деятельности представителей ВС Аргентины запрещено законом) и через них заключают контракты с зарубежными продавцами ВиВТ, в последующем осуществляют контроль за реализацией сделки.

На аргентинском и латиноам. рынках оружия продолжают активно работать компании США. При посольстве США в Аргентине, помимо аппарата военных атташе, существует спец. представительство Минобороны США, которое отвечает за организацию военного и ВТС двух стран.

Американские офицеры из состава данного представительства имеют собственные офисы непосредственно в Объединенном штабе и главных штабах видов ВС, что позволяет им осуществлять повседневные рабочие контакты внутри аргентинского военного ведомства.

Предоставив Аргентине статус «стратегического союзника вне НАТО», США на практике навязывают аргентинцам свои планы поставок ВиВТ на якобы льготных, лизинговых условиях, но как правило, устаревших образцов техники со складов стратегического резерва или уже выведенных из состава, что в свою очередь требует доп. затрат на

расконсервацию, модернизацию и последующее тех. обслуживание.

Так ВВС Аргентины, испытывающим потребность в учебно-боевых самолетах для подготовки летного состава, США предложили на условиях лизинга 18 самолетов ТА-4J и уже заранее поставили в 5 истребительно-бомбардировочную бригаду соответствующие летные тренажеры. Делегация ГШ ВВС Аргентины, посетившая США для тех. проработки данного вопроса, пришла к заключению, что только на модернизацию этих самолетов ам. компанией «Локхид Мартин» потребуются вложить дополнительно 20 млн.долл.

В 1999г. США на льготных условиях поставили Аргентине: 57 гусеничных БТР М-113, 25 самоходных минометов М-106, 11 транспортных автомашин М-548, 42 джипа «Хаммер».

Нацконгресс Аргентины утвердил доп. расходы в 100 млн.долл. на тех. переоснащение и довооружение сил фед. полиции, жандармерии и морской префектуры в 1999-2003гг. При этом вышеуказанная сумма будет получена целевым кредитом от США для приобретения специмущества, ВиВТ, главным образом, ам. производства. 40 из 100 млн. долл. выделяются фед. полиции для закупки оборудования и создания автоматизированной системы идентификации личности, новейших систем связи с закрытием передаваемой информации. 30 млн.долл. будет предоставлено жандармерии, из которых 3,9 млн. — на закупку одномоторного самолета с укороченным взлетом и посадкой; 6,75 млн. — для приобретения транспортных вертолетов; 10,2 млн. — для закупки автомобилей повышенной проходимости; 9 млн. — на автоматические пистолеты калибра 9 мм.

Морской префектуре выделяется 30 млн. долларов, из них: 12 млн. — на закупку вертолетов; 13,5 млн. — патрульных, спасательных и вспомогательных катеров; 2 млн. — на береговые станции связи; 1,5 млн. — на автотранспорт; 1 млн. — на приобретение пистолетов калибра 9 мм.

С целью установления контроля за рынком вооружений в Лат. Америке по инициативе США в июне 1999г. на Ассамблее ОАГ было принято «Межам. соглашение о доверии в сфере торговли обычными вооружениями» (Inter-American Convention on Transparency in Conventional Weapon Acquisition), которое обязывает государства-участники предоставлять на регулярной основе информацию о всех экспортно-импортных операциях с обычными вооружениями, а также уведомлять соседние страны о принятии на вооружение новых образцов В и ВТ по семи основным категориям: танки, БМП, самолеты, боевые вертолеты, военные корабли, ракеты, пусковые установки.

Военно-полит. руководство Аргентины высказалось за подписание документа в числе первых и считает, что таким образом будет поставлена под жесткий контроль вся торговля оружием на континенте, а также процесс переоснащения ВС соседних государств региона новыми видами обычных вооружений.

Вопросы, касающиеся продвижения рос. авиационной (вертолетной) техники неоднократно обсуждались с руководством МО, ОШ, ГШ видов ВС, жандармерии и морской префектуры Аргентины.

В определенной мере полицейские силы, жандармерия и морская префектура Аргентины имеют

большую свободу действий в плане выбора поставщиков авиатехники, а также средства для ее приобретения, так как располагают целевым финансированием для обеспечения проведения операций по борьбе с терроризмом и наркобизнесом.

В частности, жандармерия Аргентины проявляет интерес к возможности закупки рос. вертолетов Ми-34С и самолетов Бе-103 и Ан-38, а также экранолетов «Иволга». Одним из основных сдерживающих факторов для продаж рос. самолетов и вертолетов в Аргентине является отсутствие у них сертификатов летной годности в соответствии с нормами ФАР.

Экспорт

Альянс с США. Правительство Ф. де ла Руа унаследовало установленные прежним руководством страны тесные завязки на Вашингтон в полит., эконом., военно-тех. и других областях, наиболее ярким отражением которых стал предоставленный при К.Менеме Аргентине, единственной из латиноам. стран, статус внешнеэкономического союзника США. Политика «сердечных отношений» в период прежней администрации неоднократно становилась предметом критики со стороны в то время находившегося в оппозиции, а ныне правящего Альянса, сделавшего одним из своих предвыборных лозунгов отказ от «автоматического следования» в русле ам. политики на межд. арене в пользу большей ориентированности на собственные нац. интересы.

В кабинете сознают важность поддержания дружеских отношений с США, без которых сложно рассчитывать на разрешение стоящих перед страной внешнеэконом. задач. Кроме того, здесь смотрят на Вашингтон как на важного потенциального союзника на переговорах об отмене с/х субсидий в рамках ВТО и ключевого участника процесса формирования межам. ЗСТ. Администрация Ф. де ла Руа с самого начала предприняла интенсивные контакты с целью придания двустороннему диалогу более «зрелого» и взаимовыгодного характера, подчеркивая, что не стремится к понижению уровня аргентино-ам. сотрудничества.

Во время поездки в США аргентинского министра экономики Х.Мачинеа в янв. 2000г., была обещана поддержка со стороны Вашингтона при подготовке соглашения с МВФ о создании резервного кредитного фонда для Аргентины в 7,4 млрд.долл., необходимого Буэнос-Айресу как сигнал инвесторам о «стабильности» в стране.

В ходе посещения Буэнос-Айреса ам. министром обороны У.Коэном стороны условились о продолжении сотрудничества в военной области. В соответствии с достигнутыми ранее договоренностями в пров.Кордоба в фев. 2000г. прошли совместные маневры. На учения «Кабанья 2000» традиционно проводившиеся в Панаме, приглашен ряд других латиноам. стран. В рамках осуществляемого взаимодействия в сфере безопасности, основывающегося, в частности, на «соглашении о конфиденциальности» 1998г., намечено посещение Вашингтона главой аргентинского госсекретариата по разведке.

Отдельной темой обсуждения стало аргентинское участие в миротворческих операциях. США особо отметили присутствие аргентинцев в Косово и на Гаити.

Администрация Ф. де ла Руа продолжила практику «информирования» Вашингтона о предпринимаемых усилиях по развитию диалога с англичанами на тему суверенитета над Мальвинскими островами, рассчитывая, что США повлияют на подход Лондона.

Вместе с тем, американцы вновь указали Буэнос-Айресу на свои обеспокоенности в сфере борьбы с наркобизнесом, в особенности, ситуацией в «неблагополучном» регионе стыка границ Аргентины, Бразилии и Парагвая. Вашингтон также настаивает на скорейшем принятии аргентинским парламентом закона о борьбе с «отмыванием денег», что вызывает раздражение в местных обществ. и полит. кругах, отмечающих «ревностно охраняемую в самих США тайну банковских вкладов», а также их нежелание де-факто признавать компетенцию судебных властей других стран. В Аргентине тщетно добиваются от США экстрадиции бывших руководителей аргентинского филиала корпорации IBM, замешанных в подкупе чиновников банка «Насьон».

Недовольство вызывает усиление, в последнее время, Вашингтоном нажима с целью недопущения продления срока используемых Аргентиной льгот в области соблюдения межд. норм по защите ИС при производстве медикаментов. Данная тема поднималась в фев. ам. министром торговли У. Дейли и зам. госсекретаря по эконом. вопросам А. Ларсоном, причем Буэнос-Айресу пригрозили введением против него санкций, если он в обусловленные сроки не введет в действие т.н. закон о патентах.

Обширную повестку дня в аргентино-ам. диалоге продемонстрировали состоявшиеся с начала 2000г. рабочие поездки в США минэкономики Х. Мачинеа (дважды), мининдел А. Джаварини, как и его встречи с М. Олбрайт на межд. форумах), минобороны Р. Мэрфи, министра юстиции Р. Хилья и в Аргентину — министра торговли У. Дейли, командующего ОК ВС США в зоне Центр. и Юж. Америки Ч. Уилхелма, руководителя Управления по координации политики в области борьбы с наркотиками Д. Маршалла. Скрепил нацеленность на стратегическое сотрудничество прошедший в июне 2000г. офиц. визит Ф. де ла Руа в Вашингтон.

Аргентинцы не разделяют сценария силового вмешательства в Колумбии и намерены вместе с бразильцами и чилийцами вести дело к выработке единой позиции. Не изменилось и традиционно критическое отношение к ам. политике блокады Кубы. Ф. де ла Руа в ходе визита в Вашингтон в выступлении в ОАГ, подтвердил тезис о недопустимости как отступления от принципа невмешательства во внутренние дела, так и подмены его «принципом индифферентности».

В Буэнос-Айресе всерьез воспринимают предупреждение из Вашингтона об опасности смещения в Юж. Конус центра активности наркокартелей под натиском наступления на них в Колумбии, однако, по-прежнему, «парируют» советы США напрямую подключить ВС к участию в антинаркотических мероприятиях. Аргентинцы, прислушиваясь к рекомендациям форсированного принятия парламентом закона о борьбе с «отмыванием» денег, акцентируют важность налаживания устойчивого канала информирования местных спецслужб со стороны Управления по координации антинаркотической политики США, а также про-

должения льготных поставок специмущества для дооснащения полиции.

Правительство Ф. де ла Руа сделало ставку на использование **сложившихся между двумя странами отношений стратегического партнерства** для привлечения потенциала Вашингтона к решению своих внутренних проблем. Выделяется ее стремление продемонстрировать, что Аргентина остается надежной для зарубежных инвестиций страной, способной выполнять взятые на себя обязательства перед межд. фин. организациями. Эта задача была центральной в ходе визита президента в США, где на встречах с руководством МВФ, ВБ и МАБР Буэнос-Айресу был обещан «гибкий подход» к согласованию его дальнейшей макроэконом. политики. Можно ожидать, что приток ам. капиталовложений в ближайший период составит 5 млрд. долл. (в систему телефонной связи, сферу информатики, инфраструктуру туризма, объекты горнорудной промышленности, в частности, золотодобычи).

Ф. де ла Руа не отступил перед нажимом США по проблеме введения в действие подписанного при президенте К. Менеме и серьезно затрагивающего интересы местных, нац. авиаперевозчиков двустороннего соглашения «об открытом небе». По-прежнему, в судебном порядке будет решаться и вопрос о правомочности предоставления ам. компании «Нортроп-Грумман», оспариваемой французами, контракта на создание новой системы радарного контроля в Аргентине. Приветствуя недавнее частичное снятие ограничений на ввоз своей сельхозпродукции (цитрусовые) в США, Буэнос-Айрес акцентирует необходимость отказа Вашингтона от практики нетарифных барьеров, а также расширения установленной американцами квоты закупок аргентинской мясной продукции.

О роли Зап. Европы во внерегиональных связях Аргентины. Статус Аргентины как одной из наиболее ориентированных на Европу, в силу культурно-истор. и этнических причин, латиноам. стран продолжает определять весомое присутствие и влияние западноевропейцев в эконом. и полит. жизни страны. Наглядным примером служит многолетний и успешный опыт производства в Аргентине автомобилей филиалами фирм «Пежо», «Рено», «Фиат», «Фольксваген», «СААБ-Скания». Страны ЕС традиционно занимают ведущие позиции в аргентинской внешней торговле (в 1999г. на них приходилось 28% импорта и 22% экспорта), электронике, машиностроении.

Позиции европейского капитала в Аргентине существенно укрепились в 90 гг., в частности, в банковской сфере и рознично-оптовой торговле, вследствие проведенного в неолиберальном стиле дерегулирования экономики. Страны ЕС сыграли заметную роль в широкомасштабной приватизации, вложив св. 35% привлеченных иностр. средств. В количественном выражении объем инвестиций в Аргентину за 1990-99гг. составил соответственно: Испания — 29,1 млрд. долл., Франция — 8,7 млрд., Италия — 5,7 млрд., Великобритания — 5,4 млрд., Германия — 2,4 млрд., Нидерланды — 2,2 млрд. долл. В результате европейцы заняли здесь лидирующие позиции в сферах телекоммуникаций, электроэнергетики, водоснабжения, нефтепрома и ряде других. Важным «подспорьем» при этом послужили заключенные Аргентиной с ведущими европейскими странами соглашения о

взаимной защите капвложений и избежании двойного налогообложения, а также действующие с Испанией и Италией соглашения об особых партнерских отношениях.

Посредством широкой вовлеченности в реализацию крупнейших проектов в сфере производства и услуг западноевропейцы обеспечили себе в Аргентине необходимую степень причастности к принятию важнейших эконом. решений и выработке «правил игры», помогающую им в условиях жесткой конкуренции со стороны других стран, прежде всего США. Показателен в этом смысле эпизод с отстранением американцев от руководства «флаговой» авиакомпанией «Аэролинеас Аргентинас», основными акционерами которой являются испанцы. Компания продолжает пользоваться патронажем со стороны аргентинского правительства, приостановившего, в частности, в ее интересах, вступление в действие аргентино-ам. соглашения о введении режима «открытого неба».

Серьезное столкновение интересов ам. и франц. капиталов, повлекшее за собой вмешательство на уровне правительств, вызвали проведенные с участием фирм этих стран торги модернизации системы радарного контроля за воздушным пространством Аргентины, результаты которых, по настоянию Парижа, стали предметом судебного разбирательства. С другой стороны, ряд судебных процессов в Аргентине в отношении филиалов франц. фирм, включая и такую известную, как «Рено», остаются «раздражающим» фактором в двусторонних аргентино-франц. отношениях.

В целом, базой для наращивания полит. взаимодействия Аргентины с государствами Зап. Европы призвано стать заявленное правительством Ф. де ла Руа намерение вывести отношения с ними со «вторых ролей» на приоритетное место среди внерегиональных связей страны. Основную ставку при этом Буэнос-Айрес делает на налаживание межблоковой интеграции ЕС и «Меркосур», а также развитие диалога по линии ЕС-Группа Рио, акцентируя необходимость перевода в конкретную плоскость достигнутых на саммите ЛА-ЕС в Рио-де-Жанейро договоренностей и реализации рамочного соглашения «Меркосур»-ЕС 1995г. (первая рабочая встреча по подготовке соглашения о межрегиональной ассоциации между ними прошла в Буэнос-Айресе в апр. 2000г.).

На очередной встрече мининдел объединений в Португалии в фев. 2000г. аргентинцы выступили одними из инициаторов проекта декларации и программы действий в области полит. сотрудничества «Меркосур»-ЕС, включая вопросы обеспечения мира и межд. стабильности, мер доверия, предотвращения конфликтов, защиты прав человека и укрепления демократии, а также договоренности проводить «сверку» позиций по актуальным вопросам ооновской тематики в преддверии сессий Генассамблеи ООН. Основой взаимодействия в полит. области служит широкое совпадение точек зрения с ЕС по вопросам региональной и межд. проблематики, включая такие «чувствительные», как несогласие с ам. блокадой Кубы и «силовым вариантом для Колумбии», взвешенный подход к наркопроблеме на основе совместной ответственности стран-производителей и потребителей, необходимость скорейшего уничтожения ППМ. Аргентинцы блокируются с европейскими партнерами в ООН, сохраняя «равноудаленность» от кол-

лизионных позиций России и США по ряду актуальных вопросов межд. безопасности. В то же время, считая сотрудничество с Западной Европой ключевым компонентом диверсификации своих межд. связей, в Буэнос-Айресе, однако, избегают вносить в него какой-либо «конфронтационный» подтекст по отношению к США.

Хорошим «личным контактам» администрации Ф. де ла Руа с европейскими лидерами способствует «идеологическая близость» на платформе социетерна и т.н. «третьего пути», подтвержденная в ходе встреч на ряде недавних межд. форумов.

Вместе с тем, как показала, в частности, недавняя министерская встреча ВТО в Сиэтле, принципиальные расхождения между ЕС и Аргентиной – активной участницей Кернской группы – в связи с сохранением в Зап. Европе с/х субсидий, по-прежнему, определяют их положение «в противоборствующих лагерях» по основным вопросам МЭО. Вопрос о либерализации взаимной торговли остается, по сути, главным пунктом преткновения, активно будируемым Буэнос-Айресом в двустороннем диалоге с ЕС. В частности, по инициативе аргентинцев он был в центре внимания состоявшегося в апр. 2000г. визита мининдел Франции Ю.Ведрина.

Качественным переменам в отношениях со странами ЕС мешают разногласия, связанные с неприятием Буэнос-Айресом «экстерриториальных» претензий европейской юстиции, касающихся выдачи ряда бывших аргентинских военных руководителей по обвинению в нарушениях прав человека в период диктатуры 1976-83гг. Несмотря на достигнутый в последние годы существенный прогресс в отношениях Аргентины с Великобританией, по-прежнему, остающийся нерегулированным тер. спор между ними по Мальвинским островам также является определенным «тормозом» в общем контексте развития стратегического сотрудничества Буэнос-Айреса с Зап. Европой.

Дипсопровождение торг.-эконом. операций. Спецификой Аргентины является то, что вопросы ВЭД находятся в непосредственном ведении мининдел страны, и, соответственно, в работе аргентинских посольств и консульств торг.-эконом. «составляющая» выступает как одна из приоритетных функций.

Госсекретариат по торговле, межд. эконом. отношениям и консульским вопросам, возглавляемый I зам. мининдел, является одним из ведущих подразделений внешнеполит. ведомства. В состав госсекретариата входят восемь управлений, охватывающих три блока внешнеэконом. проблематики: региональная эконом. интеграция, межд. двусторонние и многосторонние отношения, содействие внешторг. деятельности. Именно представитель МИД возглавляет аргентинскую часть рос.-аргентинской МПК по торг.-эконом. и научно-тех. сотрудничеству.

Если МИД определяет основные направления ВЭД и формирует правовое пространство для ее участников, то существующий при министерстве Фонд ЭкспортАр (Fundacion ExportAr) нацелен на решение практических задач по продвижению аргентинских товаров на зарубежные рынки. В состав Фонда, кроме руководителей МИД и минэкономики, входят представители ведущих местных предпринимательских организаций и ТП (Аргентин-

ский пром. союз, Аргентинское с/х общество, Аргентинская палата торговли и т.д.). Располагая широкой сетью своих отделений по всей стране и поддерживая прямые контакты с аргентинскими загранпредставительствами, Фонд оказывает спектр разнообразных информ.-консультационных услуг, особенно необходимых для малых и средних предприятий, для которых самостоятельный выход за рубеж сопряжен с немалыми трудностями. За 5 лет Фонд организовал 90 «торговых миссий» за границу (в которых приняло участие более 1,5 тыс. местных фирм), провел 130 семинаров, посвященных анализу состояния рынка отдельных стран или конкретных экспортных позиций.

Администрацией создана Межведомственная комиссия по межд. торговле (Comision Interministerial de Comercio Internacional), которая должна обеспечить тесную координацию всех ведомств, связанных с ВЭД. Основная цель деятельности этого органа — поиск новых рынков сбыта для аргентинских товаров, с тем чтобы, согласно плану правительства, увеличить в ближайшие 4г. экспорт страны на 50%.

Туризм

В последние годы Аргентина переживает этап резкого роста в сфере туризма. По данным Госсекретариата по туризму страна сейчас занимает четвертое место в Лат. Америке по количеству посещающих ее туристов и уровню капиталовложений в эту область. Так, за прошлый год в Аргентине побывало 4,2 млн.чел., а в турсектор экономики поступило 5 млрд. долл., что превращает его в один из самых доходных. Для сравнения, в 1990г. эта сумма составила 2 млрд.долл.

Основная масса интуристов (70%) — граждане соседних с Аргентиной стран: парагвайцы — 1,3 млн.чел., чилийцы — 610 тыс.чел., бразильцы — 556 тыс.чел. (их количество резко возросло с развитием «Меркосур»). 13% приходится на туристов из Европы, 7% — из США, 5% — другие страны.

Наиболее посещаемые туристами местами в Аргентине — являются водопады Игуасу, пров.Мендоса (славящаяся своими винами) и Кордоба, а также Патагония, с ее престижнейшим курортом Барилоче и холодной красотой континентальных льдов в Перито Морено. Особо модными в последнее время стали поездки с Огненной земли в Антарктиду. Немало туристов приезжают и в курортные города атлантического побережья. Наиболее популярным считается г.Мардель-Плата. Однако первенство принадлежит самой столице, г.Буэнос-Айресу, этому «латиноам. Парижу». Из потока туристов 61% приезжает исключительно с целью увидеть этот город, с его музеями, парками и памятниками.

Туристы, прибывающие в Аргентину, предпочитают останавливаться в 4-5-звездочных отелях. В г.Буэнос-Айресе действуют 12 отелей высшей категории, 33 — в процессе постройки и еще по 12 рассматриваются проектные варианты. Размер кап.вложений в строительство отелей за 1991-98гг. превысил 1750 млн.долл. В своем большинстве отели принадлежат к всемирно известным крупным сетям, «Шератон», «Марриот», «Континенталь». Лишь два подобного класса отеля принадлежат аргентинцам: «Альвеар», акции которого находятся у М.Фалак, и «Кларидж» — собственность членов семьи Росарио.

Высокие цены достаточно ощутимо сказываются на туристическом потоке. По оценкам Союза швейцарских банков, выходные в г.Буэнос-Айресе обойдутся в 443 долл. По данным аргентинской газеты «Амбито финансиеро», 618 долл., что ставит столицу в ряд с самыми дорогими городами мира.

Внутренний туризм в 1998г. вырос на 18% по отношению к 1997г. и принес в гос. казну 22 млн.долл., что составляет 5% ВВП. Причиной этого является эконом. стабилизация в стране. В начале 90 г., в условиях резкого роста цен многим аргентинцам было дешевле отдыхать в соседних странах, чем на местных курортах.

Для дальнейшего развития туризма с привлечением инокапитала Аргентина готова активно сотрудничать с другими странами. Далекое место занимает и Россия, с которой в июне 1998г. был подписан межправит. договор о сотрудничестве в области туризма (ратифицирован аргентинской стороной), обязывающий способствовать сотрудничеству между турфирмами, содействовать участию в выставках и конгрессах в области туризма. Предусматривается также упрощение пограничных и тамож. формальностей.

Однако закрытие с 25 окт. 1998г. прямой линии «Аэрофлота» по маршруту Буэнос-Айрес — Москва стало негативным фактором, сдерживающим развитие туризма между двумя странами. Значительное (до 30%) сокращение потока туристов в Россию вызвали также военные действия в Югославии. А обострение ситуации в Чечне и взрывы в Москве буквально свели на нет турпоездки.

Образование

Система образования в Аргентине считается одной из наиболее эффективных в Лат. Америке, хотя в последнее время наблюдается ее заметное отставание от общемирового уровня. В 1998/99 уч.г. всеми видами обучения было охвачено более 11 млн. аргентинцев.

В распределении учебных заведений по различным типам и группам применяются два основных критерия. По первому из них, соответствующему ступеням образоват. процесса, выделяются учреждения дошкольной подготовки, начальные школы (включая школы для взрослых) — т.н. «I уровень», средние школы и училища («II уровень»), вузы («III уровень»), учреждения послевузовской подготовки и переподготовки, курсы повышения проф. квалификации и т.п. («IV уровень»).

Различаются гос. и частные учебные заведения. Гос. школы, училища и ун-ты, в свою очередь, делятся на нац. (федеральные), провинциальные и муниципальные, в зависимости от того, кем данное учебное заведение было учреждено, и кто осуществляет его финансирование.

Из общего числа учебных заведений страны (78 тыс. в 1998г.) большинство относилось к ведению провинции (более 50 тыс.), примерно 10 тыс. являлись нац., 1 тыс. — муниципальными (в основном, в Фед. столице г.Буэнос-Айрес). Оставшаяся часть учебных заведений принадлежит частным лицам и организациям.

Уровень преподавания и общее качество обучения в гос. школах не зависят от того, в чьей юрисдикции они находятся. Разумеется, в частных школах, где вносится плата за обучение, качество обучения в среднем выше, чем в гос.

Дошкольные учреждения, начальные и другие школы I ступени, в основном, являются «провинциальными» (в Буэнос-Айресе – муниципальными). Лишь отдельные учреждения этих категорий, как правило, представляющие собой экспериментальные базы педагогических институтов и университетских факультетов, относятся к Фед. юрисдикции. Практически все университеты (кроме части из них, расположенных в пров. Ла-Рьоха) и большинство других вузов, не имеющих университетского статуса, являются «федеральными». Частными могут быть учебные заведения всех ступеней, от детских садов до ун-тов. Особенно много частных училищ, школ, «академий» и «учебных центров» среди так называемых «внесистемных» учебных заведений, чьи программы обучения дополняют общеобразоват. курс, либо дают углубленную подготовку по отдельным темам.

Введено обязат. начальное обучение, которое охватывает всех детей в возрасте 6-12 лет. По окончании 6-летнего курса начального образования обучение может быть продолжено в средней школе или проф. училище (в среднюю школу переходят до 95% учеников). Курс общего среднего проф. образования также продолжается 6 лет (с 13 по 18 лет). Однако, если кто-либо не имеет законченного начального образования в возрасте 14 лет и старше, продолжить (или начать) обучение он может только в т.н. школах для взрослых, которых насчитывается более 10 тыс. Имеются общеобразовательные начальные школы для взрослых и центры по ликвидации неграмотности, а также спец. школы для лиц с психическими или физ. недостатками.

Несмотря на бесплатность обучения в гос. школах и училищах, повсеместно стоимость образования в аргентинских школах очень высокая. В условиях всеобщей дороговизны приходится платить значит. суммы за учебные пособия, школьно-письменные принадлежности, школьную форму и т.д. В частных школах к этому добавляются и ежемесячные платежи за обучение, иногда значит. (до 300-400 долл.). Эконом (материальное положение родителей) и другие причины предопределяют высокий отсев учащихся (до 40-50%).

Вследствие недостаточного финансирования гос. начальные и средние школы сталкиваются с многочисленными проблемами, затрудняющими учебный процесс. Так, в школах крупных городов ощущается острая нехватка учителей, учебных помещений, необходимого инвентаря. Занятия приходится организовывать в 2, а нередко, в 3 и даже в 4 смены. Особенно в тяжелом положении находятся малокомплектные школы в отдаленных населенных пунктах.

По окончании средней школы или проф. (торг., тех. и т.д.) училища выдается унифицированный документ – свидетельство о среднем образовании, дающий право на поступление в вузы, однако, не гарантирующий какое-либо трудоустройство.

К вузам относятся «университетские вузы» (около 550) и вузы, не имеющие университетского статуса (более 2 тыс.). Несмотря на свое название, большинство аргентинских вузов, причем даже причисляемые к университетским, готовят специалистов средней квалификации, и их программы обучения соответствуют рос. техникумам. Для поступления в гос. вузы не требуется сдачи вступи-

тельных экзаменов. Однако некоторые частные ун-ты организуют приемные экзамены или тестирование.

При существующем бесплатном образовании в гос. ун-тах, затраты на обучение остаются крайне высокими, и оно практически доступно лишь выходцам из обеспеченных слоев населения. Большая часть студентов вынуждена одновременно работать, временно прерывать учебу, из-за чего процесс обучения растягивается на 10-12 лет (нормальный срок обучения в вузах 4-6 лет). Крайне высок отсев студентов, поступавших на первый курс.

В отличие от средних и начальных школ, качество обучения в вузах резко дифференцируется в зависимости от их принадлежности, месторасположения, исторических и других факторов. Есть ун-ты (такие, как Ун-т Буэнос-Айреса, Ун-т Ла-Платы, частный Ун-т Бельграно и некоторые другие), чьи выпускники, как правило, действительно являются высококлассными специалистами, благодаря продуманной и эффективной системе обучения. Но дипломы большинства других вузов не вызывает большого доверия к уровню знаний их обладателей, и для определения истинных способностей специалиста ему часто приходится, уже по окончании вуза, начинать трудовую деятельность на должностях, не требующих высокой квалификации.

Правительство не уделяет должного внимания развитию гос. вузов. Мало выделяется средств на новое строительство, эксплуатацию учебных зданий (большинство помещений, даже самого известного Ун-та Буэнос-Айреса не ремонтировалось 30-40 лет и находится в аварийном состоянии), зарплату преподавателям, развитие научно-исследовательской базы.

Структура управления в области образования соответствует фед. гос. устройству. На фед. уровне координирующим и распорядительным органом является субсекретариат по образованию, входящий в состав Минобразования. Субсекретариат разрабатывает и проводит в жизнь фед. политику в сфере образования; утверждает единые учебные планы для начальных и средних школ, унифицированные требования к высшим школам; осуществляет непосредственное руководство учебными заведениями фед. подчиненности. Поскольку большинство учебных заведений находится в юрисдикции провинций, основная управленческая нагрузка лежит на Минобразования провинций. Для координации их деятельности в рамках фед. министерства образования действует фед. совет по образованию и культуре всех аргентинских провинций.

Схема управления учебными заведениями отличается крайней централизацией: между самими учебными заведениями (школами, училищами, ун-тами) и руководящими ими инстанциями (министерствами и муниципалитетами), как правило, нет каких-либо промежуточных органов управления. При этом, все существенные для конкретного учебного заведения вопросы должны обязательно прорабатываться на соответствующем «высшем уровне», что влечет за собой медлительность в решении имеющихся проблем, запутанность и бюрократизацию процедуры. В ряде случаев (например, в Фед. столице Буэнос-Айрес) имеются школьные округа, в которых действуют,

специально назначенные для групп школ, представители вышестоящих органов управления (супервизоры).

В одном и том же населенном пункте чаще всего бывают представлены учебные заведения одного уровня (например, средние школы), но относящиеся к юрисдикции разных ведомств фед. министерства, провинций, муниципалитетов. Школы, находящиеся в ведении, например, муниципалитетов, не зависят от приказов фед. министерства (за исключением учебных программ и планов), поскольку финансируются за счет местного бюджета, и т.д.

Разработан и подготовлен для рассмотрения в конгрессе проект закона об образовании, в котором предусматриваются существенные изменения в области образования. Предлагается перевод практически всех учебных заведений фед. юрисдикции в ведение провинций и муниципалитетов; ограничение функций фед. министерства образования за счет расширения компетенции фед. совета по образованию, в задачи которого будет входить выработка и реализация общенац. образоват. политики; расширение самостоятельности, в т.ч. и в фин. сфере, учебных заведений всех уровней и, прежде всего, ун-тов; создание (в случае необходимости) школьных наблюдательных советов; упрощение структуры органов управления и сокращение их персонала; изменения в порядке финансирования учебных заведений.

Система оплаты преподавательского труда различается по провинциям. В некоторых проведена унификация ставок зарплат вне зависимости от юрисдикционной принадлежности учебного заведения; в других существуют довольно значительные колебания в уровне зарплаты по признаку подчиненности (федеральной, провинциальной или муниципальной). Работники образования остаются одними из наименее оплачиваемых гос. служащих. В некоторых провинциях начальная (базовая) ставка школьного учителя – 200 долл. в месяц, что значительно ниже прожиточного минимума.

Наука

Нац. Совет по научно-тех. исследованиям (Consejo Nacional de Investigaciones Cientificas y Tecnicas, CONICET) является основной организацией, ответственной за большинство НИОКР по гос. линии. В ведении CONICET – 150 НИИ, по всей территории страны и 50 исследовательских программ на базе ун-тов, научных фондов.

Расположенный в г. Росарио Физ. ин-т занимается такими вопросами, как физика твердого тела, нелинейная физика и нейронные сети, теория поля и физика высоких энергий, релятивистские теории и гравитация. Имеются еще 3 центра занимающихся проблемами теоретической физики, 5 математических ин-тов, а также ряд организаций в области астрофизики, физики космоса и других теоретических дисциплин.

Однако большинство исследовательских организаций CONICET ориентированы на проведение прикладных работ в таких сферах, как медицина, сельское хозяйство, энергетика, экология.

На начало 2000г. в структурах CONICET числилось более 6 тыс. ученых-исследователей и специалистов тех. звена, ведущих исследования по утвержденным Советом программам.

В 1997–99гг. Секретариат по науке и технологии Аргентины, которому подчинен CONICET, реализовал ряд достаточно жестких мер, направленных на повышение эффективности деятельности НИИ, находящихся в ведении Совета. Расформировано 40 НИИ, они интегрированы в другие центры и институты, отличающиеся высокой эффективностью работы.

По мнению руководства Секретариата по науке и технологии, существенную помощь при выработке дальнейших шагов по повышению эффективности работы научно-исследовательских подразделений CONICET окажут трехлетние «стратегические планы», которые должны в обязательном порядке предоставляться в Секретариат всеми без исключения исследовательскими организациями, входящими в структуру CONICET.

Такие планы должны включать подробную информацию о содержании и целях уже ведущихся и предлагаемых проектов, а также указывать потребные объемы финансирования работ. При этом, аспект «оправданности» размеров запрашиваемых средств занимает в упомянутых «стратегических планах» одно из ключевых мест. Наряду с покрытием чисто научных расходов, использование выделяемых фин. ресурсов должно также способствовать развитию сервисных и консультативных услуг, предоставляемых конкретной организацией, расширению ее деловых и научных связей с другими исследовательскими центрами в стране и за рубежом и т.д.

Большое внимание уделяется развитию деловых отношений между принадлежащими Совету структурами и производственным сектором страны. Так в 1998г. исследователи CONICET и его научные организации оказали консультативные услуги различным субъектам производственного сектора на 1,7 млн.долл. Указанная деятельность строится на базе различных типовых соглашений, заключаемых между представителями CONICET и заинтересованными организациями.

Соглашения о тех. содействии и или передаче технологии. Предусматривают временное участие представителей CONICET в процессе передачи конкретного know-how частной или гос. организации и регулируют вопросы конфиденциальности, взаимных обязательств сторон и фин. аспекты взаимодействия.

Соглашения по исследованиям и разработкам. В этом типе соглашений устанавливаются условия проведения исследований в интересах фирм и компаний, реализуемых полностью за счет заказчика, в т.ч., вопросы защиты авторских прав, вознаграждений исполнителям и т.д.

Лицензионные соглашения применяются в случаях, когда CONICET передает принадлежащую ему ИС (как правило, технологическую информацию) для использования покупателю с получением разовой суммы или премиальных вознаграждений.

CONICET активизирует предоставление на коммерческой основе тех. содействия заказчикам из числа пром. компаний. Такие услуги включают в себя проведение анализов и измерений, усовершенствование технологий, повышение эффективности производственных процессов, проведение семинаров, курсов повышения квалификации.

СМИ

Отличительной чертой аргентинских масс-медиа является их принадлежность частному капиталу, в основном, крупным семейным корпорациям.

AGEA (Artes graficas editores argentinos), 95% акций находится в руках Э. Эррера де Нобле, вдовы основателя фирмы Р.Нобле. Ей принадлежит ведущая ежедневная газета «Кларин» (тираж 800 тыс.экз.), телеканал «Канал 13», радиостанции «Митре», «FM Орисонте», а также 85 станций в провинциях страны, совладелец крупного информ. агентства DyN (Diarios y Noticias).

Клан Митре, у основания которого стоит известный аргентинский полит. деятель и журналист начала века Б. Митре, в руках которого находятся одна из популярных газет «Ла Насьон» (650 тыс. экз.), радиостанция «Радио-дель-Плата» и первый аргентинский ИСЗ. Совместно с AGEA участвует в DyN.

Корпорация «Пахина». Основная часть капитала находится у предпринимателя еврейского происхождения Ф. Соколович и небольшая доля поделена между Х. Ланатта (директор корпорации) и руководящим составом. Выпускает газету «Пахина 12» (60 тыс.экз.), а также более мелкие издания в г.г.Росарио, Ла Плата и Кордобе, владеет акциями популярной музыкальной радиостанции «Рок-энд-Поп».

Издательская группа AMFIN, 80% капитала которой принадлежит ее директору Х. Рамосу. Издает ведущую фин. газету «Амбито финансиеро» (тираж 72 тыс. экз.), газету в пров.Неукен и владеет центр. телеканалом «Кана 4».

Клан Эурнекян, владеющий центр. газетой «Крониста комерсиаль» (14 тыс.экз.), телеканалом «Канал 2», радиостанциями «Радио Америка», «FM Америка».

В аргентинском телевидении можно выделить «Канал 13», как наиболее информативный, АТС — уделяющий наибольшее внимание вопросам культуры, ABC 1 и «Канал 2» — с преобладанием развлекательных передач. Популярно кабельное телевидение, благодаря качеству вещания и практически сведенному до минимума объему рекламы. Как и во всей Лат. Америке, прочные позиции занимают 2 кабельных канала: «Каблевисьон» и «Мультиканал». За год зарегистрировано 1,8 млн. подписавшихся на этот вид телеуслуг. С середины 1998г., по ам.-аргентинскому соглашению о совместном использовании спутника, в стране появилось спутниковое ТВ, представленное кампанией «ДирекТВ».

В стране существует три вида печатных изданий, отличающихся по типу преподносимой информации: обобщенные, представляющие полный спектр соц. жизни («Кларин», «Ла Насьон»); коммерческие, концентрирующие внимание на эконом. темах («Амбито финансиеро», «Крониста финансиеро»); полит., рассказывающие о ситуации в области политики («Ла Пренса», «Кроника»). Наиболее читаемы рубрики «экономика», «политика» и «спорт». Опросы показали, что 45% населения ежедневно тратит 1-2 часа на чтение периодики.

Всего две центр. газеты («Кларин» и «Ла Насьон») могут позволить себе содержать своих корреспондентов за рубежом. Остальные издания ис-

пользуют материалы межд. информ. агентств: EFE, AFP, AP, Рейтер.

Радио, как и в большинстве стран, остается менее популярным средством коммуникации. Нац. радиостанции делятся на музыкальные («Кадена 100», «Рок-энд-Поп»); посвященные, в основном, светской хронике («Континенталь», «Митре», «Ривадавия») и информ. («Америка»).

В последнее время заметно возросло вложение инокапитала в СМИ Аргентины. Так, Испания ведет переговоры о покупке 30% акций «Крониста финансиеро»; Австралия приобрела уже телеканал «Асуль»; ам. корпорация CEI вкладывает свои капиталы в газету «Кларин» и кабельное телевидение. Американцы также являются владельцами крупнейшей аргентинской газеты на англ. языке «Буэнос-Айрес Геральд».

Церковь

В тексте первой аргентинской Конституции 1853г. было записано, что в соответствии с историческими и культурными традициями, Аргентина является католической страной. В действующей конституции Аргентины, в ст.2 говорится, что «нац. правительство поддерживает Римскую католическую церковь и оказывает эконом. помощь ее учреждениям».

Секретариатом по религиозным культурам, находящимся в структуре МИД Аргентины, подготовлен нац. реестр религиозных культов, в котором перечислены религиозные организации и образования, получившие, в соответствии с нац. законодательством, разрешение на деятельность в стране.

Римская католическая церковь играет важную роль в обществ. жизни, в поддержании нравственных основ общества и его консолидации на основе традиционных для страны религиозных ценностей, оказывает определенное позитивное влияние на властные структуры в плане разработки мер по соц. защите. Благодаря позиции католической церкви, К.Менем отказался от попытки добиваться, вопреки действующей конституции, переизбрания на третий президентский срок и не нарушил тем самым дем. процесс в Аргентине. Местные иерархи католической церкви, не дожидаясь инаугурации избранного в окт. 2000г. президентом страны представителя Альянса оппозиционных сил Ф. де ла Руа, потребовали от нового президента уделить особое внимание вопросам борьбы с безработицей, улучшения системы мед. обслуживания и образования населения.

Наряду с католической, большую группу составляют т.н. Евангелические реформистские церкви и общества. К ним, в частности, относятся: англиканская, лютеранская, реформистская, баптистская, свободная евангелическая и свободная церковь (Армия спасения, Церковь братьев, Церковь Христа), а также Евангелические церкви Святой Троицы (Ассамблея Господа, Союз ассамблей Господа, Библейская церковь Святой Троицы и др.), которые в большинстве своем входят в Евангелическую конфедерацию Святой Троицы. Несмотря на многочисленность течений реформистской церкви, их влияние на обществ. и полит. жизнь Аргентины сравнительно невелико.

Отдельную группу составляют, так называемые, древние Вост. церкви (Армянская апостольская и Сирийская православная) и православные

церкви (Патриархия Константинопольская и Московская, Русская церковь в эмиграции, Сербская и украинская церковь). Действуют также различные христианские секты и общества: Христианская наука, Церковь Иисуса Христа и святых последних дней (Мормоны), Свидетели Иеговы, Ученики Иисуса.

Секретариат по религиозным культам отмечает наличие в стране многочисленных течений иудаизма: ортодоксы, консерваторы, реформисты, Израильское братство Шуба-Израиль в Аргентине, Братство Эману-Эль, Братство Бет-Эль, Израильская ассоциация Храма мира и т.д. Многие из них действуют под эгидой Еврейского культурного центра.

Различные течения ислама, ассоциированы в Исламский центр. В годы президентства К.Менема, сирийца по происхождению, возросли роль и влияние исламской религии. Об этом свидетельствует **строительство в Буэнос-Айресе на средства Саудовской Аравии одной из самых больших мечетей в мире**. Рост влияния ислама, особенно его воинствующего крыла, способен привести к усилению противоречий и даже открытых столкновений с **огромной еврейской диаспорой**. Имевшие место в Аргентине два теракта против еврейских объектов (в 1992 и 1994гг.), согласно основной версии следствия, имеют «иранский след».

Существует ряд ориенталистских религиозных сект и групп: буддисты (Китай, Япония, Тибет), Всемирная мессианская церковь, Церковь Муна, африканисты, индуисты и т.д., однако, их влияние на общество незначительно.

Миграция

По данным Нац. института статистики и переписи населения Аргентина принимает наиболее массовые в Лат. Америке потоки иммигрантов. Это обусловлено, главным образом, определенными преимуществами в качестве жизни и условиях спроса-предложения рабочей силы.

Открытость страны для иммиграции характерна для Аргентины на протяжении всей ее истории. В Конституции страны говорится: «Правительство... не может ни ограничивать, ни облагать каким бы то ни было налогом въезд на территорию Аргентины иностранцев, прибывающих с целью возделывания земли, улучшения производства, вклада в развитие науки и искусства».

С начала 90 гг. иммиграция в Аргентину носит, в основном, трудовой характер и сопровождается двумя устойчивыми тенденциями: снижением доли иностранцев в населении страны (в 1980г. здесь проживало 1,9 млн. иммигрантов или 6,8% населения; в 1999г. иммигрантов насчитывалось 1,7 млн. чел. или менее 5% населения); нарастанием въезда выходцев из соседних стран: Боливии, Парагвая, Чили, Уругвая, Бразилии и Перу **на фоне практического прекращения европейской эмиграции**. В 1993-99гг. из общего числа иммигрантов, получивших вид на жительство, граждане этих стран составили 92,8%, в то время, как европейцы — только 3,1%. Причем, большинство представителей этой миграционной категории находятся в стране без разрешения, как нелегальные эмигранты,

С целью стимулирования европейской иммиграции в 1994г. аргентинское правительство приняло действующую по настоящее время **программу содействия въезду иммигрантов из стран ЦВЕ**, в т.ч.

из России. В основу программы положено льготное (без предъявления контракта на работу) предоставление им временного вида на жительство сроком на год с возможностью его последующего продления и получения постоянного вида на жительство после трех лет проживания в стране. По приблизительным оценкам Нац. миграционного управления, на конец 1999г. этим каналом воспользовались 6200 чел.

Расселяются иммигранты по стране неравномерно. Значит, часть граждан сопредельных государств оседает в приграничных провинциях. 70% приехавших иностранцев оседает в районе Большого Буэнос-Айреса.

Правом трудоустройства с получением заработной платы или прибыли, в частном порядке или в качестве наемного работника, при наличии соц. гарантий, определяемых трудовым законодательством, обладают иностранцы, получившие постоянный или временный вид на жительство. Иностранцы, незаконно проживающие в стране, не имеют права на работу. Они не могут покупать недвижимость, входить в состав или создавать гражд. или коммерческие общества. Никто не может предоставить им никакую работу или жилье, за исключением благотворит, организаций, с уведомлением миграционных властей.

В последние годы аргентинские власти, учитывая неблагоприятную ситуацию на рынке труда (по офиц. данным полная и частичная безработица превышает 20% ЭАН), предприняли определенные усилия по сокращению незаконной миграции из сопредельных стран, в первую очередь, путем ограничения предоставления временного вида на жительство иностранцам, прибывшим в страну с краткосрочными целями (на срок до 3 мес.). В соответствии с декретом, вступившим в силу в окт. 1998г., данным лицам запрещено изменение категории пребывания в стране без выезда с территории Аргентины. В парламенте страны находится на рассмотрении проект нового миграционного закона, в котором ужесточены правила въезда и пребывания в стране иностранцев. В случае принятия данного закона, возможна отмена и спец. режима для граждан ЦВЕ.

Основным гос. органом в области миграции населения, является Нац. миграционное управление (НМУ). Оно подчинено Подсекретариату по населению (Subsecretaria de Poblacion), МВД. Возглавляет НМУ Директор Анхель Роиг (Director Nacional de Migraciones Angel Roig).

В структуру центр, аппарата НМУ входят: отдел внутреннего аудита (Unidad de Auditoria Interna); управление по работе с иностранцами (Direccion de Admision de Extranjeros Directora Sra. Doctora Maria Esther Gesino); Управление миграционного контроля (Direccion de Control Migratorio, Director Sr. Carlos Munos).

В 1999г. было зарегистрировано 19 тыс. иностранцев, из которых 3805 чел. не имели необходимых документов. Нац. состав потока нелегальной иммиграции выглядит следующим образом: 60% — перуанцы, 26% — боливийцы, 9% — бразильцы, чилийцы, уругвайцы и украинцы, 5% — парагвайцы и доминиканцы. Не имея официально оформленных документов, эти люди вынуждены соглашаться на работу «по-черному», без подписания трудового контракта: 12-14-часовой рабочий день, зачастую без выходных, зарплата ниже прожиточ-

ного минимума (400 долл.), нередко практикуется избиение работников с угрозой сообщить об их нелегальном положении в миграционную службу. Однако, несмотря на все тяготы такой жизни, незначит. сумма, выплачиваемая этим людям, гораздо больше той, которую они бы получали у себя на родине.

Нелегальная иммиграция обременительна для аргентинских властей. Борьба с ней затруднена: попадая в страну, такой иммигрант выпадает из их поля зрения, так как не проходит регистрацию в миграционных органах, боясь быть репатриированным.

Из огромного числа въехавших нелегалов, всего 799 чел. были выдворены, причем 456 чел. имели поддельные аргентинские документы. При пересечении границы было задержано 2483 чел.

Практически для всех граждан соседних с Аргентиной стран въездная виза не требуется, что не относится к гражданам стран СНГ. Огромное количество русских, украинцев, казахов и т.д. въезжает на территорию Аргентины на ПМЖ по турвизе (срок ее действия — до 3 мес. с возможностью продления еще на один месяц). По ее истечении, эти люди автоматически входят в число нелегальных иммигрантов (но большинство из них даже не догадывается об этом по причине неосведомленности), т.к. президентским декретом от 23 сент. 1998г. лица, въехавшие в страну по турвизе после 15 окт. 1998г., не имеют права получать местный вид на жительство.

Декретом президента Аргентины №1117/98 от 23.09.1998г. введены доп. миграционные нормы, сдерживающие оседание в стране иностранцев, въехавших с целью «транзитного пребывания» (*residentes transitorios*), к которым в соответствии с миграционным регламентом относятся следующие категории: транзитные пассажиры; туристы, в т.ч. по гостевым приглашениям родственников и знакомых; лечащиеся в официально зарегистрированных мед. учреждениях; члены экипажей иностр. транспортных средств; прибывшие на заработки художники, священнослужители, деятели культуры и специалисты по приглашениям аргентинской стороны; бизнесмены; другие лица по усмотрению МВД.

Согласно Декрету, вступившему в силу 15.10.1998г., полномочия НМУ по изменениям въездной категории в рамках «транзитного пребывания» сохранены. Ограничительные меры предусмотрены в вопросе предоставления временного вида на жительство (ВВЖ) иностранцам, находящимся в стране с целью «транзитного пребывания». По Декрету ВВЖ на 1г. с возможностью последующего продления, может выдаваться только тем, кто получил статус обучающегося или контрактного трудящегося, т.е. поступил в гос. или частное официально зарегистрированное учебное заведение (кроме начальной школы) или заключил контракт на работу в письменном виде в соответствии с местным трудовым законодательством, включая, в случае необходимости, вопросы пользования жильем. При этом ВВЖ предоставляется только иностранцам, въехавшим на территорию Аргентины до вступления в силу этого Декрета. Исключения для лиц, въехавших после 15.10.1998г., при наличии уважительных причин могут оформляться только решением МВД, получить которое чрезвычайно сложно.

Таким образом, иностранцы, въезжающие в страну в категориях «транзитного пребывания» после 15.10.1998г., по существу, лишены законных оснований претендовать на ВВЖ в Аргентине. В частности, многие рос. граждане, въезжавшие в страну по турвизам и затем оформлявшие ВВЖ, находясь на территории Аргентины, сейчас не имеют такой возможности. Для получения ВВЖ они должны вернуться в страну проживания и оформить все документы через соответствующее консульское заграничное учреждение Аргентины.

«Спец. режим» (*tratamiento especial*) для граждан стран ЦВЕ, в т.ч. России, был введен резолюцией №4632/94 МВД Аргентины в конце 1994г. с целью поощрения иммиграции из данного региона путем предоставления в упрощенном порядке многократной визы и ВВЖ на 1г.с возможностью последующих годичных продлений. Первоначально срок действия «спец. режима» устанавливался до конца 1995г., однако, в последующем он ежегодно продлевался.

Резолюцией МВД №266/98 данной категории иммигрантов предоставлено право обращаться за получением ПМЖ по истечении трех лет пребывания в стране.

Порядок приобретения ПМЖ в Аргентине установлен Положением НМУ №1492/99, утвержденным МВД в марте 1999г. В соответствии с Положением обращение по вопросу о перемене ВВЖ на ПМЖ должны осуществляться в НМУ или его филиалах (*Delegaciones*) внутри страны.

При обращении иммигрант обязан представить:

— нац. паспорт страны происхождения (в качестве исключения НМУ может принять к рассмотрению аргентинское нац. удостоверение личности для иностранцев — DNI, выдаваемое Нац. Регистром населения);

— ходатайство о перемене категории вида на жительство с достоверным подтверждением того факта, что на момент обращения он непрерывно находился в стране в соответствии со «спец. режимом» не менее трех лет. Срок нахождения определяется по штампам НМУ, проставляемых ежегодно в паспортах (или по соответствующим записям о продлении ВВЖ в DNI). Краткосрочные выезды из страны в пределах каждого годичного ВВЖ как перерыв в пребывании не рассматриваются. Непрерывность пребывания нарушается в том случае, если своевременно не было оформлено очередное годичное продление ВВЖ;

— справку о несудимости, выдаваемую Фед. полицией Аргентины;

— справку о состоянии здоровья, выдаваемую гос. или муниципальным мед. учреждением Аргентины;

— подписанное заявление под присягой об отсутствии у заявителя проблем с полицией в других странах. В процессе рассмотрения обращения НМУ направляет соответствующий запрос в Интерпол.

Документы по обращениям, принятым в подразделениях НМУ внутри страны, направляются на рассмотрение в Управление иммиграционного контроля НМУ.

Иммигранты при обращениях за получением ПМЖ по данному каналу освобождаются от уплаты сборов миграционной службы.

Иностранцы

Регистрация коммерческой деятельности иностранцев. Осуществляется в соответствии с положениями Гражд. и Коммерческого кодексов. Общие принципы регистрации коммерческих обществ установлены «Законом о коммерческих обществах» в редакции 1984г. Порядок регистрации коммерческой деятельности регулируется Резолюцией №6/80 Ген. юр. инспекции минюста Аргентины (ГЮИ) и другими нормативными актами местной власти.

Право заниматься коммерческой деятельностью иностранец приобретает после получения постоянного (*residencia permanente*) или временного (*residencia temporaria*) вида на жительство в стране. Коммерческая деятельность местных граждан и иностранцев регистрируется в общем порядке.

Распространенными формами коммерческой деятельности иностранцев являются: индивидуальная трудовая деятельность (ИТД) – (*Comerciante*); коммерческие общества в виде АО, ООО (*Sociedad Anonima, Sociedad de Responsabilidad Limitada*).

При открытии собственного дела в любой из этих форм обязательными являются следующие этапы: сертификация ИТД (АО, ООО) в гос. регистрационных органах; регистрация в фед. налоговых органах и в системе пенсионного обеспечения; регистрация в муниципальных налоговых органах и приобретение правоспособности.

Сертификация АО и ООО в гос. регистрационных органах. В Буэнос-Айресе сертификация осуществляется *Inspresion General de Justicia*, в ведении которой находится Коммерческий регистр (*Registro Publico de Comercio*).

Обращения по поводу сертификации ИТД осуществляются лично или через посреднические юр. конторы. Коммерсантом может быть любое дееспособное лицо, осуществляющее за свой счет в порядке обычной занятости куплюпродажу товаров, в т.ч. куплю и производство товаров для (пере)продажи оптом и в розницу. Определяемую таким образом категорию коммерсантов отличают от коммерческих агентов (брокеры, аукционисты, владельцы складов, комиссионеры и т.п.), которые по тем или иным причинам не могут заниматься основной коммерческой деятельностью или должны удовлетворять доп. специфическим требованиям. При регистрации ИТД в качестве коммерсанта в ГЮИ представляются:

– нац. удостоверение личности для иностранца – ДНИ (*Documento Nacional de Identidad para extranjeros*) с категорией постоянного или временного вида на жительство;

– справка о несудимости (*Certificado de Antecedentes Judiciales*). Эта справка истребуется лично в Управлении по криминальной статистике (*Direccion Nacional del Registro Nacional de Reincidencia y Estadistica Criminal*). В качестве документа, удостоверяющего личность, рассматриваются ДНИ или иностр. паспорт. Подаются также заявления на формализованных бланках с указанием установочных данных, включая адрес места жительства в г.Буэнос-Айресе. Снимаются отпечатки пальцев. В зависимости от размера уплаченного сбора, в пределах 50 долл., справка выдается на руки заявителю в течение недели или 24 часов;

– справка об отсутствии судебных обязательств (*Oficio del Registro de Juicios Universales*). Эта справка истребуется лично в архиве Верховного Суда (*Archivo General del Poder Judicial de la Nacion*). В качестве документа, удостоверяющего личность, рассматривается ДНИ. Необходимо также предоставить заявление на формализованном бланке, выданном ГЮИ, и уплатить сбор в символическом размере. Справка выдается на руки заявителю обычно в течение трех рабочих дней;

– формуляр №9. Бланк формуляра приобретается в помещении ГЮИ и подписывается в присутствии инспектора. Стоимость оформления формуляра – в пределах 50 долл.;

– квитанция об уплате регистрационного сбора. Этот сбор в 30 долл. уплачивается в любом филиале *Banco de la Nacion*;

– личное заявление о регистрации. Формализованный бланк заявления выдает ГЮИ. В нем указываются установочные данные, включая адрес места жительства в г.Буэнос-Айресе и характер коммерческой деятельности. Подпись заявителя на этом документе должна быть заверена нотариусом или сотрудником фед. полиции.

Обычно, в течение 2 недель после приема всех документов, ГЮИ выдает на руки сертификат о регистрации коммерсанта в Коммерческом регистре. Коммерсант, зарегистрированный по этой процедуре, является физ. лицом. Любой коммерсант обязан вести учетно-отчетную документацию (*Libros*).

АО (ООО) учреждаются двумя и более лицами. ООО не может иметь более 50 партнеров. Каким-либо законодат. ограничений по гражданству учредителей, соотношению местного и иностр. уставного капитала нет. Общества могут создаваться супругами. Минимальный уставной капитал АО равен 12 тыс.долл. Для ООО не существует норматива по миним. уставному капиталу, однако, на практике он обычно составляет 3-4 тыс.долл.

Обращения по поводу сертификации таких обществ осуществляются лично учредителями или через посредников. При этом представляются следующие документы:

– ДНИ с категорией постоянного или временного вида на жительство. При отсутствии ДНИ допускается представление предварит, (*residencia precaria*) вида на жительство и иностр. паспорта;

– предварит, нотариальное заключение (*Dictamen de Precalificacion*), легализованное в коллегии нотариусов;

– формуляры №1. Бланки формуляров приобретаются в помещении ГЮИ и подписываются в присутствии инспектора. Стоимость оформления двух экземпляров формуляров не превышает 100 долл.;

– формуляры №3. Бланки по символической цене приобретаются в ГЮИ. Рекомендуется вносить в них до трех вариантов названия общества в связи с вероятностью выявления уже зарегистрированного аналогичного названия в результате проверки в Регистре торговых марок и патентов. Стоимость этой проверки, если ее выполняют посредники, составляет 50 долл.;

– оригинал и ксерокопии нотариально заверенного Устава общества (*Estatuto Social*). В случае ООО представляется Устав общества в форме контракта (*Contrato Social*). Эти документы содержат установочные данные учредителей и все договор-

ные параметры, включая юр. адрес, срок действия (до 99 лет), распределение должностей и капитала, направления деятельности общества. Нельзя работать в незадекларированной сфере;

– банковский депозитный ордер. Депозит в 25% от суммы заявленного уставного капитала вносится в любой филиал «Банка Насьон». После регистрации общества депозит можно забрать;

– квитанция об уплате регистрационного сбора в 70 долл. (ООО – 30 долл.).

В ходе регистрации необходимо опубликовать в газете *Boletin Oficial* краткое объявление о создании общества с указанием основных личных данных и уставных положений. Ориентировочная стоимость публикации 150 долл. Обычно в течение двух недель со дня приема документов и после публикации объявления ГЮИ выдает на руки сертификат о регистрации общества в Коммерческом регистре. Зарегистрированное таким образом общество является юр. лицом с даты регистрации. Для АО (ООО) установлены ежегодные сборы в зависимости от размера уставного капитала. Если этот капитал превышает 10 тыс. долл., сбор.

Вести коммерческую деятельность разрешается при наличии зарегистрированной учетно-отчетной документации (*Libros*).

Порядок регистрации ИТД (АО, ООО) свидетельствует об обязательном участии нотариусов (адвокатов) в оформлении документов. Они же могут выступать в качестве посредников для реализации обращений в ГЮИ. Существуют посреднические юр. конторы, ориентированные исключительно на данный вид услуг. Стоимость услуг этих посредников обычно варьируется в пределах нескольких сотен долл.

Регистрация в налоговых органах и в системе пенсионного обеспечения. Все юр. и физ. лица, занятые на местном рынке труда, подлежат регистрации в ГНУ – Главном Налоговом управлении (*Direccion General Impositiva*), входящем в структуру Налоговой Администрации (*Administracion Federal de Ingresos Publicos*), и обязаны производить установленные отчисления в госбюджет в виде налогов, а также выплат в фонд пенсионного обеспечения.

Прямым гос. налогом является подоходный налог (*Impuesto a las ganancias*), которым облагаются физ. и юр. лица.

Физ. лица – иностранцы, проживающие в Аргентине, облагаются подоходным налогом (в т.ч. по доходам от участия в ООО) по прогрессивной шкале в размере от 11 до 30%. АО, учрежденные в стране иностранцами, облагаются подоходным налогом в 30%. Импортно-экспортные коммерческие операции облагаются, кроме того, другими видами гос. налогов.

Регистрация производится в одном из подразделений ГНУ по месту расположения предприятия, либо по месту реального проживания физ. лица, занимающегося ИТД, с присвоением персонального номера налогоплательщика КУИТ (*CUIT, Clave Unica de Identificacion Tributaria*).

Режим оформления КУИТ регламентируется Ген. Резолюцией ГНУ №10 от 21.08.1997г.

При оформлении КУИТ для юр. лица заполняется формуляр *F.560/J* в двух экземплярах с указанием следующих сведений: название фирмы, юр. адрес, основной и вспомогательные виды деятельности, виды налоговых отчислений и др. Выдается

формуляр в подразделении ГНУ бесплатно. Кроме формуляра необходимо предъявить: ДНИ с категорией постоянного или временного вида на жительство. При отсутствии ДНИ допускается предъявление предварит. вида на жительство и иностр. паспорта учредителей общества; в случае предъявления предварит. вида на жительство и иностр. паспорта необходима справка о месте жительства, выданная фед. полицией, или другой документ, ее заменяющий; устав общества; сертификат о регистрации общества в ГЮИ; КУИТ физ. лиц – учредителей.

При регистрации в ГНУ фирма в стадии формирования получает временный статус налогоплательщика, действующий в течение 90 дней и теряющий свою силу по истечении этого срока, если регистрация фирмы не завершена.

При оформлении КУИТ для физ. лица, занимающегося ИТД, заполняется формуляр *F.560/F* в двух экземплярах с указанием сведений; личные установочные данные, адрес местожительства, коммерческий адрес (может совпадать с адресом местожительства), род занятий, виды налоговых отчислений и др. Для первоначальной регистрации вместе с формуляром в ГНУ представляются: заверенные копии ДНИ или предварит. вида на жительство и иностр. паспорта; если представляются не копии ДНИ, то необходима справка из Фед. полиции о месте жительства или документ, ее заменяющий; копии лицензий (в случае необходимости); сертификат о регистрации в ГЮИ; могут также потребовать копии документов, определяющих форму владения недвижимостью.

В случаях регистрации юр. и физ. лиц иностранцы, не имеющие ДНИ, могут также предъявлять идентификационную карточку (*Cedula de Identidad*), оформленную полицией по предъявлении паспорта и вида на жительство.

Регистрация КУИТ осуществляется бесплатно в течение нескольких минут. Первый экземпляр каждого формуляра остается в налоговых органах, а второй экземпляр (с закрепленным за налогоплательщиком номером) вручается заявителю. В течение 2 недель, сертификат ГНУ о внесении в налоговые учеты с указанием сумм отчислений высылается почтой по задекларированному в формуляре адресу.

В ходе приема документов на оформление КУИТ физ. лицам, занимающимся ИТД, дается разъяснение, что в течение 1 мес. с момента подачи указанных документов они должны определиться в отношении пенсионного фонда, куда будут производиться соответствующие отчисления. При этом, есть возможность вступить как в гос., так и в частный фонды. Достаточно популярным в столичном округе является частный пенсионный фонд МАХИМА.

При вступлении в тот или иной пенсионный фонд обязательно наличие КУИТ.

Сумма ежемесячных взносов, выплачиваемых в фонд пенсионного обеспечения, определяется по таблицам в зависимости от вида проф. деятельности. Так, например, физ. лица, занимающиеся ИТД и относящиеся к низшей категории «А» ежемесячно должны выплачивать в пенсионный фонд 100 долл.

Налоговая регистрация и приобретение правоспособности в муниципальных службах г. Буэнос-Айреса. Регистрация коммерческой деятельности

в г. Буэнос-Айресе на муниципальном уровне в соответствии с законодательством является обязательной.

Физ. и юр. лица, облагаемые муниципальным налогом (*Impuesto sobre los ingresos brutos*), проходят регистрацию в отделе местного налогообложения Управления по налогам и регистру недвижимости (*Dirección General de Rentas y Empadronamiento Inmobiliario*).

Обращения производятся лично или по доверенности. В случае регистрации АО (ООО) достаточно обращения одного из директоров. Представляются следующие документы; оригиналы и копии ДНИ или предварит. вида на жительство и иностр. паспорта; при отсутствии ДНИ или при расхождении адресов, указанного в ДНИ и декларируемого, представляется оригинал справки о местожительстве, выданной Фед. полицией или контракт на аренду жилья и т.п.; формуляр установленного образца в двух экземплярах; оригинал и копия сертификата ГНУ о внесении в гос. налоговые учеты (КУИТ); при регистрации АО (ООО) представляется также Устав общества (контракт), зарегистрированный в ГЮИ.

Процедура регистрации бесплатная и происходит в течение непродолжит. времени. Все оригиналы документов, а также оформленный дубликат формуляра, возвращаются владельцу. Ему также вручается оформленный отрывной блокнот с квитанциями на оплату налога в банке. В зависимости от характера коммерческой деятельности размер налога колеблется от 1 до 4,5% от декларируемого ежемесячного дохода.

Новый порядок признания правоспособности (*Habilitación*) субъектов коммерческой деятельности в г. Буэнос-Айресе осуществляется на основе положений конституции города, Кодекса проверки правоспособности и в соответствии с Декретом правительства города №2518 от 16.11.1998г. Он предусматривает тех. и нотариальное оформление данной регистрации.

Подготовка тех. документации производится специалистами строит. профессий: архитекторами, инженерами, землеустроителями, старшими прорабами или техниками, уполномоченными соответствующими проф. советами (*Consejo Profesional de Arquitectura i Urbanismo, Consejo Profesional de Ingenieria Civil, Consejo Profesional de Agrimensura*) и внесенными в их списки. Адреса советов и списки специалистов имеются в Коллегии нотариусов (*Colegio de Escribanos*) города. Коммерсант сам выбирает необходимого ему специалиста.

Специалист на основании письменного поручения Совета лично проверяет соответствие помещений (зданий, участков) действующим нормам в сфере задекларированной коммерческой деятельности, зональным ограничениям в районе расположения объекта и тех. состоянию недвижимости. Он оформляет обращение о правоспособности, сертификат о возможности использования помещения по назначению, акт о состоянии недвижимости. При необходимости разрабатываются схемы помещений, вентиляции, пожаротушения и т.п. По результатам проверки помещения заполняется номерной формализованный бланк. Подпись специалиста на всех документах заверяется проф. советом.

Нотариальное признание правоспособности осуществляется нотариальным актом (*Escritura*),

оформленным Коллегией нотариусов. Представление документации в Коллегию может осуществляться лично или через доверенного нотариуса по выбору из имеющегося списка.

Участие доверенного нотариуса необходимо при подготовке документации к представлению.

На его имя выдается нотариально оформленный титульный лист (*caratula*) заводимого в Коллегии регистрационного дела и реестр всех включаемых в дело документов. Он обязан проверить личные документы коммерсанта, тех. документацию, форму владения недвижимостью, в т.ч.: документ на право собственности (*Titulo de Propiedad*), или контракт на аренду (*Contrato de Locación*), или документ, предоставляющий недвижимость в бесплатное пользование (*Comodato*) и т.п.

В случае горизонтальной собственности на недвижимость (*Propiedad Horizontal*) в ее Регламенте должно быть записано разрешение на ее использование по задекларированному назначению. Кроме того, доверенный нотариус проверяет муниципальную налоговую регистрацию доходов и уплату налога за последний месяц, а также номер КУИТ. Все сведения о вышеперечисленных документах он вносит в нотариальный акт.

Подготовленный нотариальный акт и его заверенная копия вместе с остальными документами подаются нотариусу Коллегии. При этом уплачиваются: сбор Коллегии 45 долл.; сбор правительства города до 350 долл. в зависимости от необходимости составления схем и предварит. инспекции помещения.

В 26 долл. обходится приобретение и оформление актовой книги инспекций, которые в последующем правительство города проводит силами полиции. Оплата доверенного нотариуса осуществляется отдельно.

По выполнении всех требований процедуры правоспособность признается компетентным лицом, назначенным секретариатом правительства города, путем совершения соответствующей записи в нотариальном акте, который после этого становится документом, разрешающим функционирование коммерческого предприятия в полном объеме.

Вместе с нотариальным актом коммерсанту выдается фирменный знак в трех экземплярах, из которых один надлежит выставить в помещении (в витрине) для обзора, другой размещается в актовой книге инспекций, а третий наклеивается на копию нотариального акта, который остается в деле Коллегии.

Процедура нотариального оформления правоспособности в Коллегии нотариусов обычно не превышает двух дней.

Экстрадиция (выдача). Аргентинское законодательство, в соответствии с законом №24767 от 13.01.97г., предусматривает оказание юр. помощи (в т.ч. следственной, судебной и при отбывании наказания осужденными в тюрьмах) любому государству, которое обратится к аргентинским компетентным властям, по факту совершения преступления на территории данной страны.

В случае, если между заинтересованным государством и Аргентиной существует двустороннее соглашение об экстрадиции, необходимая помощь оказывается в рамках данного соглашения. Во всех других случаях местные судебные органы

руководствуются вышеуказанным законом с учетом принципа взаимности.

Запросы об экстрадиции должны быть исполнены на нац. языке, заверены нотариально, переведены на испанский язык и направлены по дип. каналам (в данном случае не требуется легализация документов). Срок отбывания наказания за совершенное преступление, предусмотренный УК заинтересованной страны, должен составлять не менее 2 лет.

Аргентина отказывает в экстрадиции по следующим мотивам.

1. Совершенное преступление относится к разряду политических.

2. Наказание за совершенное преступление предусмотрено и будет вынесено военным трибуналом заинтересованной страны.

3. Если судебное делопроизводство страны, ходатайствующей об экстрадиции, равно как и условия содержания под стражей, не соответствуют ст.18 Конституции Аргентины (данная статья предусматривает такие понятия как презумпция невиновности; невозможность производства суда спец. судебными комиссиями; обязательное присутствие защиты; отказ от судебного преследования по полит. мотивам и т.д.).

4. Если экстрадиция основывается на полит., нац., расовых, половых или религиозных признаках или взглядах преследуемого лица и существуют основания предполагать, что подследственному лицу не будет предоставлено право на защиту.

5. Существуют весомые доказательства и предположения о том, что лицо, в отношении которого осуществлен запрос на экстрадицию, будет подвергнуто пыткам или негуманному обращению.

6. Если законодательство заинтересованной страны предусматривает смертную казнь за совершенное преступление.

Квалифицируя отказ в экстрадиции, аргентинское законодательство уточняет, что к разряду полит. не относят такие преступления как: военные преступления, совершенные в период войны и против человечества; покушение на жизнь президента или члена правительства, а также членов его семьи; покушение на жизнь дипломата или другое лицо, находящееся под межд. защитой; ущемление прав или уничтожение гражд. населения, не участвующего в войне; преступления, направленные на подрыв безопасности полетов или судоходства; терроризм; преступления, в отношении которых Аргентина взяла на себя межд. обязательства по экстрадиции.

Прошения о выдаче преступников не рассматриваются, если:

— законы страны предусматривают прекращение преследования в связи с истечением срока давности за совершенное деяние;

— преследуемое лицо отбыло срок наказания по факту данного преступления в Аргентине или в другой стране;

— законодательство Аргентины признает лицо, в отношении которого исполнен запрос об экстрадиции, недееспособным по болезни;

— заинтересованное государство не дает гарантии того, что не будет судить подозреваемого по другим статьям, не указанным в прошении об экстрадиции, или вновь открывшимся обстоятельствам и даст право на защиту;

— не будет засчитано время пребывания в тюрьме Аргентины в основной срок отбывания наказания согласно приговору.

Прошение об экстрадиции, направленное Ген. прокуратурой по дип. каналам, должно содержать следующий перечень обязательных документов: констатация факта преступления с указанием даты, места и обстоятельств его совершения; юр. классификацию преступления; разъяснение в отношении характера преступления, подпадает ли оно в разряд уголовных и распространяется ли на него срок давности; постановление судебных властей о задержании подозреваемого, с указанием мотивов выдачи ордера на арест; полный текст соответствующих статей УК и УПК, под которые подпадает состав преступления, а также статей о сроках давности по данному преступлению; установочные данные разыскиваемого лица, включая имена и фамилии, национальность, дату и место рождения, семейное положение, образование и специальность, приметы, фотографию и отпечатки пальцев, информацию о его месте жительства.

Интерес страны, подавшей запрос об экстрадиции, в аргентинском суде представляет прокурор, назначаемый аргентинской прокуратурой, а также адвокат, которого может контрактовать диппредставительство или же официально направленные страной представители следственных или других компетентных органов.

На основании вышеуказанных документов, сопровождающих прошение об экстрадиции, аргентинский суд выносит решение об аресте требуемого лица на всей территории страны, и после его задержания в течение 24 часов задержанному в присутствии судьи объявляется: причина ареста и существо запроса об экстрадиции; возможность привлечения адвоката и право на защиту; право на дачу письменных показаний в части касающейся существа запроса на экстрадицию; право дать согласие на добровольную выдачу заинтересованной стране без дальнейшего рассмотрения дела в аргентинском суде.

При положит. решении о выдаче подозреваемого стране, судья требует в обязательном порядке предоставления письменных гарантий того, что заинтересованная страна, в случае вынесения оправдательного приговора или признания подозреваемого невиновным, полностью возместит расходы на переезд этого лица в Аргентину.

В процессе рассмотрения дела аргентинский суд может запросить у страны дополнить прошение об экстрадиции доп. документами по делу в связи с вновь открывшимися обстоятельствами. Период, в течение которого необходимо представить доп. документы, не должен превышать 30 суток с момента постановления суда.

Все расходы, связанные с перевозкой лица, в отношении которого было удовлетворено прошение об экстрадиции, и его сопровождением, берет на себя страна, направившая прошение.

Вывоз задержанного должен быть осуществлен в 30-дневный срок. По истечении этого срока задержанный будет выпущен на свободу без права повторного рассмотрения вопроса о экстрадиции. Местные судебные органы достаточно оперативно реагируют на предоставленные материалы и своевременно отдают ордер на арест разыскиваемого лица.

Вместе с тем, непосредственно судебное рассмотрение прошения об экстрадиции, как правило, рассматривается в сроки, превышающие установленные законодательством, и затягиваются на неопределенное время.

Кордоба

Пров. Кордоба расположена в центр, части Страны. Ее площадь составляет 165 тыс. кв. км. (4,4% территории Аргентины) и подразделяется на 2 рельефные зоны; горную — на западе и равнинную — на востоке.

Провинция расположена в умеренно континентальном климатическом поясе с максимальной средней температурой +40°C и минимальной 0°C и имеет довольно четкое разделение на четыре времени года.

В адм. отношении провинция делится на 26 департаментов и 248 муниципалитетов, которые пользуются полит., адм. и фин. автономией. Губернатор провинции Рамон Баутиста Местре (Гражд. радикальный союз). В июле 2000г. передал должность Х.Де ла Сота, представляющий ныне правящую Хустисиалистскую партию.

По численности населения (2,8 млн. чел. или 8,5% населения Аргентины) провинция занимает 3 место в стране. Средняя плотность населения составляет 17 чел. на 1 кв. км., и 86% жителей провинции проживает в городах.

Столица провинции г. Кордоба, основанный в 1573г., является вторым по величине городом Аргентины (1,2 млн. жит.). Здесь расположен старейший в стране ун-т, открытый еще в 1613г. С 50 гг. вокруг столицы сформировался мощный индустриальный пояс, где концентрируется производство транспортных средств и с/х техники. Другими важными пром. центрами провинции являются Сан-Франсиско, Вилья-Мария и Рио-Куатро, где развиты машиностроение, металлообработка и агроиндустрия.

Структура экономики провинции: 14% ее валового продукта приходится на сельское хозяйство, 29% — на промышленность и 57% — на сферу услуг (финансы, транспорт, связь, торговля, туризм). Половина провинциального ВВП создается в столичном округе.

Кордоба — одна из основных с/х провинций.

Аргентины и занимает 1 место по производству арахиса и сорго, второе по производству кукурузы, сои и подсолнечника и 3 по пшенице.

Климатические и топографические условия провинции благоприятны для развития традиционного животноводства (крупный рогатый скот, свиньи, козы, овцы и лошади). Она специализируется, прежде всего, на выращивании КРС, количество которого составляет 7 млн. голов (14% от всего числа, имеющегося в стране).

Промышленность Кордобы традиционно в высокой степени связана с переработкой с/х продукции. Большое развитие получили выработка и рафинирование растительных масел, мяспром, производство мучных и кондитерских изделий. В провинции производится 30% всего выпускаемого в стране молока и молочных продуктов. Длительную историю также имеют текстильпром, кожевенное и пушное производство, пошив изделий из кожи и меха (нутрия, кролик и др.).

Вместе с тем ведущую роль в промышленности Кордобы все же играют такие отрасли, как маши-

ностроение (прежде всего транспортное и с/х), металлургия и металлообработка, на которые приходится около половины стоимости пром. продукта провинции. При этом, 55% предприятий указанных отраслей сосредоточено в столичном округе.

Провинция располагает хорошим научным потенциалом и является нац. лидером в авиационной и космической областях. Правительство Кордобы реализует собственную космическую программу, предусматривающую создание и запуск небольших искусственных спутников Земли, предназначенных для получения фотографий земной поверхности в народнохоз. целях. **Первый такой спутник был запущен в 1996г. с помощью рос. ракетносителя с космодрома Плесецк**, завершается работа по созданию второго, более совершенного спутника аналогичного назначения, запуск которого также планируется осуществить с помощью рос. стороны.

Провинция богата гидроэнергетическими ресурсами, что и явилось одним из важных факторов динамичного развития здесь в послевоенный период пром. производства. Энергосектор обеспечивает электроэнергией не только потребности провинции, но и направляет за ее пределы 70% производимой продукции. В провинции находится одна из двух действующих в стране АЭС «Эмбалсе».

Хоз. специализацию пров. Кордоба достаточно четко отражает структура ее экспорта. Почти 2/3 ее зарубежных поставок приходится на с/х сырье и продукты его пром. переработки (зерновые и масличные культуры, растит. масла и шрот, мясо и кондитерские изделия). 30% провинциального экспорта составляют транспортные средства (главным образом, автомобили и комплектующие), машины и оборудование. Основной поток экспорта направляется в соседние страны — Бразилию, Уругвай, Чили, что непосредственно связано с развитием интеграционных процессов в регионе и образованием Общего рынка стран Юж. конуса («Меркосур»).

Провинция Кордоба является одним из основных партнеров рос. фирм и организаций в области торг.-эконом. сотрудничества с Аргентиной. Ряд фирм этой провинции являются традиционными поставщиками продуктов питания в Россию (например, компания «Хенераль Деэса», экспортирующая соевый шрот и растительные масла). В свою очередь, провинция в 90 гг. закупала в России грузовые и легковые автомобили, мотоциклы, трактора и дорожно-строит. технику, энергетическое оборудование. Одним из основных объектов сотрудничества явилось сооружение троллейбусной сети в г. Кордоба.

Власти Кордобы и ее деловые круги проявляют интерес к расширению торг.-эконом. связей с нашей страной (**губернатор провинции Р.Местре неоднократно посещал Россию**). Налаживаются прямые связи провинции с рос. регионами. Так, в 1993г. Кордоба подписала Соглашение о принципах и направлениях взаимного сотрудничества с Уральским регионом РФ. Во время визита в 1997г. делегации Курской области (во главе с губернатором А.В. Руцким) было подписано Соглашение о торг.-эконом. сотрудничестве между администрацией этой области и правительством пров. Кордоба. За последние 2г. Кордобу дважды посещали делегации г. С.-Петербурга.

Обзор прессы 100 ДНЕЙ ПРЕЗИДЕНТА

Прошедшие первые сто дней с инаугурации администрации Де ла Руа показали, что она «без раскочки» приступила к формированию собственного полит. курса, воплощая в стратегически важных для нее решениях законодат. и адм. характера основные положения своей предвыборной программы. При этом, уже со старта правительство было вынуждено действовать в весьма непростых условиях, разбираясь, как заявил новый президент, с «оставленными в беспорядке счетами» своих предшественников, чтобы не допустить сбоя гос. машины и войти в 2000г. с утвержденным парламентом бюджетом, дефицит которого, в связи с допущенным в 1999г. правительством К.Менема перерасходом, по оценкам аналитиков, составил 8 млрд.долл.

Среди первых достаточно решительных мер по санации фин.-эконом. системы страны были приняты и непопулярные решения, которые, хотя и позволили правительству надеяться на снижение ожидаемого дефицита до 4,5 млрд.долл., по мнению местных обозревателей, уже существенно затронули интересы граждан и в перспективе могут подорвать пока остающийся высоким кредит доверия населения новой власти. Болезненно было воспринято средним классом повышение налогового бремени на 1,9 млрд.долл. и снижение направляемых в провинции фед. фондов на 262 млн.долл. Расходная часть бюджета, величина которой составляет 48,1 млрд.долл., удалось сократить на 1,4 млрд.долл., в т.ч. и за счет урезания дотаций на соц. нужды, в основном пенсий. В этой связи достаточно упомянуть, что неоднократно возникавшие еще во время правления К.Менема волнения вылились в соц. взрыв в пров. Коррьентес, причиной которого стала невыплата зарплат госслужащим, тяжелое эконом. положение в регионе и постоянные полит. трения в руководстве провинции. Сложившаяся ситуация уже в первый месяц деятельности новой администрации вынудила Де ла Руа ввести там, по существу, прямое президентское правление.

Не лучшим образом обстоит дело и в ряде других северо-вост. провинций страны (Чако, Катамарка, Жужуй), являющихся, в силу как допущенных хоз. деформаций в этих регионах, так и ошибок на центр, уровне, очагами соц. нестабильности.

С первых своих полит. шагов команда нового президента столкнулась с достаточно жестким сопротивлением оппозиции, которая, хотя еще и не вполне оправилась от поражения на выборах и весьма разрознена, ясно дала понять, что будет критически подходить к каждому решению правительства. Понадобилась вся сила авторитета Де ла Руа и его умение находить в нужный момент союзников среди своих оппонентов, чтобы буквально «под занавес» уходящего года провести бюджет в оппозиционном Сенате.

Добившись успеха в принятии первых по существу «пожарных мер», призванных восстановить доверие рынка и продвинуться в достижении соглашения с МВФ (заключено в марте 2000г.), Ф. де ла Руа незамедлительно приступил к выработке долгосрочной стратегии, которая позволила бы создать предпосылки для преодоления застоя в

экономике (предусмотрен рост ВВП на 3,5%) и подступиться к решению соц. проблем. Для этого администрация президента выбрала наиболее «узкое» место и начала свои нововведения с реформирования трудового законодательства. При этом, она исходила из того, что модернизация трудовых отношений, не соответствующих нынешней рыночной модели Аргентины, даст возможность решить двуединую задачу повышения эффективности обществ. производства и создания новых рабочих мест, а в конечном итоге, вытянуть всю цепочку приоритетных соц. вопросов, начиная со смягчения проблемы безработицы. На последующем этапе предусматривается принятие законодат. мер по борьбе с коррупцией, а также ряд адм. решений с тем, чтобы сократить госрасходы и оптимизировать раздутый при К.Менеме управленческий аппарат. В этом направлении администрация «сходу» предприняла несколько вызвавших широкий обществен. резонанс шагов, в частности, урезала аппарат правительства и парламента и сократила расходы на их содержание (временно были приостановлены даже прием и выезд за рубеж парламентских делегаций). Одновременно был создан новый этический «кодекс правил» для чиновников, вписывающийся в политику правительства по усилению мер экономии, в т.ч., основанный на личном примере скромности и умеренности со стороны руководителей. Наряду с этим, в соответствии с программными заявлениями «министров-экономистов» были предприняты серьезные шаги по реформированию «затратных» министерств, в частности, произошло дальнейшее сокращение управленческого аппарата армейских структур и впервые в постдиктаторский период серьезно преобразовано ведомство внешней разведки (СИДЕ).

Востребованные обществом первые мероприятия по борьбе с коррупцией правительство сопровождало кампанией по инициированию судебных процессов над рядом госчиновников прежней администрации, проходящих по самым скандальным делам, включая особо приближенного к К.Менему руководителя пенсионного фонда.

Наиболее серьезным испытанием для администрации Де ла Руа стало продвижение законопроекта о трудовой реформе, вынесение которого на рассмотрение внеочередной сессии Нацконгресса вызвало болезненную реакцию лидеров синдикатов, поддержанных в возникшей конфликтной ситуации частью оппозиции во главе с К.Менемом. Их недовольство было вызвано предложением правительства пересмотреть действующие с 1975г. коллективные трудовые договоры еще перонистского образца, не соответствующие требованиям современного менеджмента. Раздражение профсоюзных лидеров, опасавшихся децентрализации и утраты фин. рычагов в связи с уменьшением поступающих от работников взносов, усугубила отмена президентом решения прежней администрации, о предоставлении им права распоряжаться мед. страховым фондом. Вместе с тем, последовавшие со стороны профсоюзов угрозы начать стачечную борьбу, которая подтолкнула к краху в 1989г. правительство Р.Альфонсина, не остановили Де ла Руа, опирающегося на широкую поддержку обществ. мнения (более 70% аргентинцев высказались за реформу). Его готовность объявить референдум по этому вопросу охладила пыл руководства Всеобщей конфедерации профсоюзов, в

свое время «подмятой» К. Менемом, и опасаясь окончательно подорвать доверие к себе трудящихся. И хотя наиболее радикальная часть профсоюзных лидеров (в основном автотранспортного синдиката) сумела провести марш протеста перед домом правительства, в котором, по разным подсчетам приняло участие до 20 тыс. чел., это не вызвало широкого резонанса в стране, но вместе с тем поставило профсоюзное движение на грань раскола.

В результате проявленной правительством твердости законопроект был принят нижней палатой парламента, где Альянс имеет большинство (он был поддержан также депутатами фракции партии Д. Кавало «Действие за Республику» и некоторыми хустисиалистами, которые, выступая в целом против реформы, высказались практически за все ее основные положения). Документ находится в оппозиционном правительстве Сенате, который, безусловно, способен выхолостить его содержание, особенно в таких принципиальных вопросах, как придание большей автономии предприятиям при найме рабочей силы, а также изменение существующего порядка заключения коллективных трудовых договоров.

У администрации существуют необходимые рычаги воздействия на сенаторов, в основном, через наиболее влиятельных и прагматически настроенных губернаторов-хустисиалистов новой волны (Кордоба, Санта-Фе, пров. Буэнос-Айрес), которые заинтересованы в урегулировании задолженности своих регионов перед центром, а также несут прямую ответственность за соц.-эконом. ситуацию в них.

ИЗБРАННЫЙ ПРЕЗИДЕНТ АРГЕНТИНЫ

Фернандо де ла Руа родился 15 сент. 1938г. в Кордобе. Происходит из семьи интеллигенции с твердыми дем. устоями. Его отец был видным обществ. деятелем и пользовался большим авторитетом в своей провинции.

По существующей семейной традиции учился на факультете права университета провинции Кордоба, который окончил с золотой медалью в 1957г.

Еще в студенческие годы определилась направленность его полит. воззрений. Имея перед глазами пример отца, Фернандо, будучи 18-летним юношей, вступает в ряды Гражд. радикального союза (ГРС), в рядах которого формируется как будущий полит. лидер.

По своей прямой специальности юриста Ф. де ла Руа работал непродолжительный срок, сразу после окончания ун-та, и хотя достиг на этом поприще определенных высот (в 1963г. его назначают руководителем аппарата советников в МВД Аргентины), предпочел стать проф. политиком.

70 гг. ознаменовались заметным продвижением Ф. де ла Руа по полит. линии. На парламентских выборах 1973г. он, будучи кандидатом от ГРС, одерживает победу по столичному избирательному округу над кандидатом от Хустисиалистской партии и в 35 лет становится сенатором.

Военный переворот 1976г., повлекший за собой роспуск Сената, вынудил Ф. де ла Руа покинуть страну. В эмиграции он вел активную преподавательскую деятельность в университетах США, Мексики и Венесуэлы, зарекомендовав себя отличным специалистом.

По возвращении на родину в 1983г., он вновь включился в партийную работу и вскоре был выдвинут кандидатом на первичных выборах в президенты от радикального блока, на которых, однако, потерпел поражение. Его соперником был будущий президент страны Р. Альфонсин, который по достоинству оценил полит. способности Ф. де ла Руа, стал его духовным наставником и до настоящего времени сохраняет с ним самые добрые отношения. В том же 1983г. Ф. де ла Руа вторично избирается сенатором и назначается главой сенатской комиссии по конституционным вопросам и общему законодательству. Находясь на этом посту, ему удалось организовать проведение успешных судебных разбирательств по делам военных, замешанных в репрессиях во время правления военной диктатуры, что заметно усилило его популярность в кругах пострадавших от диктатуры аргентинцев.

Одним из магистральных достижений Ф. де ла Руа на полит. арене стало образование правительства г. Буэнос-Айреса., главой которого он был избран 30 июня 1996г., набрав 63% голосов. Создание подобного правящего органа явилось беспрецедентным по своей значимости шагом за более чем 400-летнее существование столицы. Нынешнее в целом благополучное состояние гор. хозяйства — результат обдуманной реформ его кабинета, направленных на улучшение благоустройства г. Буэнос-Айреса.

Будучи одним из лидеров ГРС (избран в 1991г. президентом этой партии, затем неоднократно переизбирался), в 1997г. выступил вместе с бывшим президентом Р. Альфонсином, инициатором объединения с левоцентристской партией Фронт за солидарную страну (ФРЕПАСО), в результате чего был образован авторитетный в Аргентине оппозиционный Альянс.

С этого момента начинается определяющий этап в его полит. карьере. Отдавая себе отчет в том, что победить мощную правящую партию можно только объединенными усилиями, он неустанно работает над консолидацией этого разнородного блока. Для достижения своих целей Ф. де ла Руа, воздерживаясь от резких шагов и оценок, умело пользуется полит. компромиссом. В частности, он не допускает раскола блока в ходе обострившейся внутривыборной борьбы и первичных выборов кандидата в президенты от Альянса, когда ему пришлось выступать против своего коллеги, харизматического лидера ФРЕПАСО Г. Мейхиде.

Пользуясь своей незапятнанной репутацией, Ф. де ла Руа в предвыборной программе Альянса сделал упор на борьбе с коррупцией, которая во времена правления К. Менема приобрела широкий размах, в т.ч. и в высших эшелонах власти. Правильно определив слабые места в его политике, он концентрирует основное внимание на решении соц. проблем, отдавая приоритет планам борьбы с преступностью, повышению уровня здравоохранения и образования. В то же время Ф. де ла Руа не отбрасывает наработанный предыдущей администрацией позитив, преимущественно в вопросах валютно-фин. стабильности, и убеждает электорат в необходимости сохранения преемственности в эконом. реформах, одновременно обещая придать им более гум. характер. В вопросах внешней политики он заявляет о своем намерении поставить на 1 место региональные

приоритеты и заняться укреплением «Меркосур». Обозначая стремление отойти от линии предыдущей администрации на автоматическое следование в фарватере политики США, особый акцент он делает на дальнейшем сближении с Европой. Эта ориентация в значительной степени обусловлена идеологической близостью ГРС к партиям Социал-демократического движения, полноправным членом которого Гражд. радикальный союз стал в нояб. 2000г.

Ф. де ла Руа характеризуют как политика-центриста, умеренного в своих взглядах и действиях, что позволяет ему привлекать на свою сторону представителей различных обществ. сил. Оппоненты Ф. де ла Руа называют его однообразным и «скучным» (надо признать, что он действительно не яркий оратор и не обладает столь ценной харизмой в общении с массами), однако, при этом отдают должное его организаторским способностям и тонкому полит. чутью. Многим импонирует и его стиль вдумчивого, последовательного в своих действиях лидера, взвешенно принимающего важные решения и обещающего ровно столько, сколько он способен выполнить. Он скромный, не любит выделяться из толпы, отдавая предпочтение неброским тонам в одежде и подчеркивая свою близость с народом, что позитивно сказывается на его имидже.

ИТОГИ ДЕСЯТИЛЕТИЯ

За последние 10 лет аргентинская экономика пережила глубокие преобразования. Заступившему в июле 1989г. на президентский пост К.Менему в достаточно короткий срок удалось придать ей динамизм и обуздать гиперинфляцию, вывести из эконом. кризиса страну и обеспечить столь необходимую для любой предпринимат. деятельности фин.-эконом. стабильность, модернизировать производство и восстановить междунар. имидж Аргентины. Индекс роста розничных цен, достигавший в 1989г. 5000%, уже к середине 90 гг. опустился практически до нулевой отметки, а объем ВВП за прошедшее десятилетие (несмотря на спад производства в 1995 и 1999гг. вызванный главным образом внешними факторами) возрос на 50%.

Основы новой валютно-фин. политики, позволившей справиться со ставшей уже хронической инфляцией, были заложены в 1991г. с принятием т.н. Закона о конвертируемости, установившего фиксированный обменный курс и паритет песо-доллар, сохраняющийся вот уже 9 лет. Тогда же был введен законодат. запрет на эмиссионное финансирование бюджета и учреждена автономия ЦБ Аргентины (золото-валютные резервы которого увеличились со 130 млн.долл. в 1989г. до 26 млрд.долл. в 1999г.). Были приняты меры по реформированию банковской системы страны, в т.ч. за счет существенного сокращения числа банковских учреждений и привлечения на местный рынок зарубежных фин. организаций.

Другим важным элементом эконом. реформ К.Менема явилось проведение массовой приватизации. В ходе этого процесса в частные руки перешло большинство госкомпаний, занимавших монопольное положение в целом ряде отраслей нац. экономики и приносивших ежегодно миллионные убытки. Приватизация отвечала курсу менемовской администрации на уменьшение непосредственного вмешательства государства в экономику, позволила осуществить модернизацию производ-

ства за счет привлечения доп. капиталов и технологий и принесла в казну уже к середине 90 гг., по разным оценкам, 20-30 млрд.долл.

За годы правления К.Менема была осуществлена либерализация ВЭД, прежде всего, в плане существенного снижения таможен. барьеров и нетарифных ограничений. В результате внешнеэконом. оборот страны за прошедшее десятилетие более чем удвоился. Полит. и фин.-эконом. стабильность, благоприятный инвест. климат, соблюдение долговых обязательств перед междунар. фин. организациями способствовали превращению Аргентины в один из центров притяжения зарубежных капиталов в группе стран «молодой рыночной экономики». По офиц. данным, иностр. вложения в аргентинскую экономику (прямые инвестиции, приобретение акций местных компаний на фондовой бирже и т.д.) за 90 гг. превысили 121 млрд. долл. Немаловажным фактором, определившим привлекательность экономики Аргентины для иностр. вкладчиков, явилось развитие интеграционных процессов в рамках «Меркосур» и открывающиеся, в связи с этим, возможности выхода на его емкий рынок.

Согласно ежегодно составляемому известным ам. Фондом «Херитейдж» рейтингу стран мира по степени открытости экономики, где учитывается целый набор фин.-эконом. показателей, Аргентина занимает в этом списке, вместе с Бельгией, 17 место (тогда как ее сосед и основной торг.-эконом. партнер Бразилия довольствуется лишь более чем скромным 110 местом). Действительно, за прошедшее десятилетие аргентинская экономика приобрела более открытый, но в то же время и более уязвимый, перед лицом внешних факторов, характер, свидетельством чему является существенный спад ее производства в этом году в результате, главным образом, проведенной девальвации бразильского реала. «Открытость» экономики и завоеванное доверие иностр. кредиторов привели и к заметному увеличению внешней задолженности страны, которая все активнее стала прибегать к привлечению заемных средств из-за рубежа для обслуживания долга и покрытия бюджетных расходов. За период правления К.Менема внешний долг Аргентины (гос. и частный) возрос с 63 млрд.долл. в 1989г. до 153 млрд.долл. на конец 1999г.

Глубокая трансформация аргентинской экономики, к сожалению, не сопровождалась адекватным решением соц. проблем. Уровень безработицы за десятилетие удвоился; в окт. 1989г. этот показатель составлял 7,1% от эконом. активного населения страны, а в том же месяце 1999г. — 14%. Усилилась поляризация общества: если в 1989г. доходы 20% наиболее обеспеченных слоев в 11,6 раз превышали доходы 20% наиболее бедной части населения, то в 1999г. этот разрыв увеличился до 14. В результате роста безработицы, при параллельном росте занятости в неформальном секторе экономики, резко ухудшилась ситуация с мед. обслуживанием населения. По офиц. данным, за десятилетие доля лиц, охваченных системой мед. страхования, сократилась с 55 до 43%.

Такая «соц. задолженность», накопившаяся за годы проведения неолиберальных реформ, несомненно, сыграла решающую роль в поражении перонистов на президентских выборах в окт. 2000г. Новое руководство страны, сосредоточившее в ходе избират. кампании свою критику прежде всего

на соц. итогах правления К.Менема, вместе с тем, судя по заявлениям, не собирается в своей эконом. политике отходить от основ курса, проложенного бывшим президентом.

«МЕРКОСУР»

Со стратегической точки зрения, «Меркосур» был создан в целях повышения конкурентноспособности государств-участников на межд. арене и консолидации их дем. институтов. Если зарождение «Меркосур» в нынешнем его виде началось с интеграционного процесса между Аргентиной и Бразилией в середине 1979г., то структурное оформление ассоциации произошло в 1991г. между Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем. Важно отметить полит. волю, проявленную ради этого беспрецедентного шага, поскольку, незадолго до создания этого объединения, торг.-эконом. границы были практически закрыты для импорта.

В 1991-98гг. интеграционный процесс развивался быстрыми темпами. Объем торговли внутри блока увеличился на 270%, эконом. показатели на 90%. Этот рост вызвал большой интерес у инвесторов и поток инвестиций в данный период в страны «Меркосур» поступал бесперебойно и увеличился в двадцать раз, несмотря на постоянные межд. кризисы во II пол. прошлого десятилетия.

В 1999г. эконом. трудности партнеров отразились на товарообороте. В данной связи государства-члены сосредоточились на поиске путей выхода из этой ситуации. Со своей стороны, Аргентинская Республика, председательствовавшая в тот период в «Меркосур», способствовала выработке новой повестки пересмотра интеграционного процесса.

Так называемое, «второе рождение» «Меркосур» представляет собой рабочую программу, расширяющую повестку интеграционного процесса блоком вопросов, направленных на улучшение условий конкуренции и свободной торговли внутри зоны. Среди них можно выделить координацию на макроэконом. уровне: поощрение инвестирования, производства и экспорта; защита конкуренции и укрепление институтов блока.

В результате, было принято решение о координации деятельности государств-членов на рынках третьих стран, чтобы они совместными усилиями могли лучше противостоять вызовам глобализации и извлекать из нее пользу. Таким образом, «Меркосур» для деловых кругов представляет собой великолепную стартовую площадку для экспорта на мировом уровне.

Этот новый импульс со стороны «Меркосур» воссоздал тенденцию, отмечаемую с 1999г., в том смысле, что в I пол. 2000г. экспорт Аргентины в страны «Меркосур» увеличился на 21%, а импорт — на 10%, при положитель. сальдо Аргентины примерно в 500 млн.долл.

Стоит отметить важность контактов «Меркосур» с третьими странами и объединениями. Сейчас «Меркосур» расширил свои рамки, поскольку Республика Чили и Боливия являются ассоциированными членами, с которыми страну связывают схемы свободной торговли, которые будут полностью структурно оформлены в 2004 и в 2005гг., соответственно. С другой стороны, «Меркосур» находится в процессе переговоров о создании СЭЗ с членами Андского сообщества и Мексикой. Также необходимо отметить усилия, предпринимаемые по созданию Межам. СЭЗ, «старт» которой наме-

чен на 2005г., и с ЕС с целью организации межрегионального объединения.

Связи с СНГ

Доля каждой страны СНГ в общих объемах товарооборота с Аргентиной в 1999г. (в %): Россия — 91,8; Украина — 6,6; остальные — 1,6.

Торговля стран СНГ с Аргентиной, в тыс.долл.

| | 1998г. | 1999г. |
|----------------------|----------|----------|
| 1. Россия..... | | |
| Товарооборот..... | 162153,7 | 300335,3 |
| Экспорт..... | 75136,8 | 147546 |
| Импорт..... | 87016,9 | 152789,3 |
| Сальдо..... | -11880,1 | -5243,3 |
| 2. Беларусь..... | | |
| Товарооборот..... | 617,4 | 333,5 |
| Экспорт..... | 454,8 | 320,7 |
| Импорт..... | 162,6 | 12,8 |
| Сальдо..... | +292,2 | +307,9 |
| 3. Молдавия..... | | |
| Товарооборот..... | 79,3 | 0 |
| Экспорт..... | 56,1 | 0 |
| Импорт..... | 23,2 | 0 |
| Сальдо..... | -32,9 | 0 |
| 4. Украина..... | | |
| Товарооборот..... | 71974 | 21513 |
| Экспорт..... | 46613 | 16430 |
| Импорт..... | 25361 | 5083 |
| Сальдо..... | -21252 | -11347 |
| 5. Азербайджан..... | | |
| Товарооборот..... | 207,4 | 676,4 |
| Экспорт..... | 87 | 676,4 |
| Импорт..... | 120,4 | 0 |
| Сальдо..... | -33,4 | -676,4 |
| 6. Армения..... | | |
| Товарооборот..... | 338,5 | 454 |
| Экспорт..... | 338,5 | 430,7 |
| Импорт..... | 0 | 23,3 |
| Сальдо..... | +338,5 | +407,4 |
| 7. Грузия..... | | |
| Товарооборот..... | 55,8 | 1441,3 |
| Экспорт..... | 51,8 | 1385 |
| Импорт..... | 4 | 56,3 |
| Сальдо..... | +47,8 | +1328,7 |
| 8. Казахстан..... | | |
| Товарооборот..... | 746,1 | 317,4 |
| Экспорт..... | 611,7 | 317,4 |
| Импорт..... | 134,4 | 0 |
| Сальдо..... | +477,3 | +317,4 |
| 9. Киргизия..... | | |
| Товарооборот..... | 156,3 | 18 |
| Экспорт..... | 156,3 | 18 |
| Импорт..... | 0 | 0 |
| Сальдо..... | +156,3 | +18 |
| 10. Таджикистан..... | | |
| Товарооборот..... | 533,9 | 92,8 |
| Экспорт..... | 533,9 | 92,8 |
| Импорт..... | 0 | 0 |
| Сальдо..... | +533,9 | +92 |
| 11. Туркмения..... | | |
| Товарооборот..... | 842 | 1858,6 |
| Экспорт..... | 837,9 | 3,1 |
| Импорт..... | 4,2 | 1855,5 |
| Сальдо..... | -833,8 | -1852,4 |
| 12. Узбекистан..... | | |
| Товарооборот..... | 3017,1 | 20 |
| Экспорт..... | 3017,1 | 20 |
| Импорт..... | 0 | 0 |
| Сальдо..... | +3017,1 | +20 |

Экспорт России в Аргентину по товарным группам в 1999г.

| Код ТН, товарная группа | Стоимость |
|---|-----------|
| Экспорт, всего | 147546 |
| 2710, Дизтопливо, ГСМ | 56434,2 |
| 2844, Радиоактивные элементы, изотопы и соединения | 2119,8 |
| 3105, Мин. удобрения (сод. Р, N, К) | 71761,5 |
| 7209, Прокат плоский из углеродистой стали, холоднокатанный в рулонах | 4064,1 |

Импорт России из Аргентины по товарным группам в 1999г.

| Код ТН, товарная группа | Стоимость |
|--|-----------|
| Импорт, всего | 152789,3 |
| 0805, Цитрусовые плоды, свежие | 8770,4 |
| 0902, Чай (черный) | 3266,5 |
| 1507, Масло соевое и его фракции | 18124,9 |
| 1512, Масло подсолнечное и его фракции | 102603,7 |
| 1514, Масло горчичное и его фракции | 1799,4 |
| 2710, Дизтопливо, ГСМ | 7105 |

Экспорт/импорт России с Аргентиной в 1999г.

| Код ТН, товарная группа | Экспорт | Импорт |
|--|---------|----------|
| Всего | 147546 | 152789,3 |
| 01-24, Продтовары, с/х сырье | 90,7 | 144178,7 |
| 25-27, Мин. продукты, топ.-энергопродукты | 56434,2 | 7214,1 |
| 28-40, Продукция химпрома, каучук | 75821,1 | 0 |
| 41-43, Кожсырье, пушнина, изделия | 37,3 | 1072,9 |
| 44-49, Древесина и целлюлозно-бум. изделия | 82,6 | 89,7 |
| 50-67, Текстиль и изделия, обувь | 218,3 | 4 |
| 72-83, Металлы и изделия | 7709,3 | 0 |
| 84-90, Машины, оборудование, транспорт | 3347,2 | 222,2 |
| 68-71, 91-97 – Другие товары | 63,4 | 5,2 |
| Технические услуги | 3741,9 | 0 |

Импорт в РФ продтоваров из Аргентины в 1999г.

| Код ТН, товарная группа | тыс.т. | тыс.долл. |
|--|--------|-----------|
| 0205, Мясо лошадей, мороженое | 0,1 | 71,8 |
| 0207, Мясо домашней птицы, мороженое | 0 | 8,3 |
| 0504, Внутренности животных, мороженые | 0 | 33 |
| 0402, Молоко сгущенное | 1 | 1288,3 |
| 0405, Масло сливочное | 1,1 | 1440 |
| 0406, Сыр | 0,1 | 252,2 |
| 1517, Маргарин | 1,7 | 1262,3 |
| 1507, Масло соевое, фракции | 26 | 18124,9 |
| 1512, Масло подсолнечное, фракции | 187 | 102603,7 |
| 1514, Масло горчичное, фракции | 2,7 | 1799,4 |
| 0805, Цитрусовые плоды, свежие | 22 | 8770,4 |
| 0808, Яблоки и груши, свежие | 1,8 | 875,5 |
| 1006, Крупа рисовая | 3,9 | 932,4 |
| 1704, Кондитерские изделия из сахара | 1,3 | 1832,7 |
| 0902, Чай | 3,5 | 3266,5 |
| 0903, Мате (парагвайский чай) | 0 | 16,8 |

БОЛИВИЯ

Макроэкономика

Об эконом. развитии в 1999г. Власти по-прежнему придерживались неолиберального пути развития, сопровождавшегося в одних отраслях подъемом, в других – спадом производственных показателей.

В рамках «Плана оперативных действий на 1998-2002гг.» продолжалось разгосударствление госпредприятий в горнорудной, нефтегазовой, обрабатывающей промышленности. Завершилась приватизация ведущих в стране компаний «Энтель» (связь), «Телесел» (телекоммуникации), электроэнергетической «Энде», НПЗ и нефтепроводов в Кочабамбе, Санта-Крус и Сукре (ранее принадлежавших госкомпаниям УРРВ), мет. комплекса «Винто», горнорудного комбината «Хуануни» и др. Еще больше укрепились позиции в этих отраслях ТНК – бразильско-аргентинского консорциума «Петробраз-Перес», англо-Английского «Репсол-УРР», «Петролера Чако» (США), «Элайз Дилз» (Великобритания) и др.

Для максимального привлечения инокapитала были созданы самые благоприятные условия – отменены всякие ограничения на инопинвестиции и капитализацию, квоты на экспорт товаров, установлены низкие тарифные ставки на средства производства, равенство в правах нац. и внешних инвесторов, свободные цены, свободный ввоз и вывоз СКВ, твердая система налогообложения (налог на прибыль – 25%, НДС – 15%), льготное налогообложение для иностp. капвложений в импортозамещающие и экспортноориентированные производства, облегченный тамож. режим и др. Согласно журналу «Экономист» (США), **по инвест. климату Боливия занимает 16 место в мире.** На практике эти меры обеспечивают приток капитала по возрастающей, в 1999г. он достиг 934 млн.долл., против 872 млн. в 1998г. (всего в 1992-99гг. – 3,7 млрд.долл.).

Ощутимые для Боливии фин. инъекции оживили нефтегазовую, горнорудную, металлургическую отрасли, а также торговлю и сферу услуг. В результате правительству, несмотря на последствия мирового фин. кризиса, удалось сохранить экономику «на плаву» и добиться темпов роста ВВП на 1,5%, а годового уровня инфляции – в пределах 3%. **По этим показателям Боливия вошла в передовую тройку латиноам. государств** (после Мексики и Перу). Обозначился рост пром. производства на 2,6%, добычи драг. и цветных металлов – на 13%, нефти и газа – на 8%. Пущена в строй первая очередь боливийско-бразильского газопровода Санта-Крус–Пуэрто-Суарес, через который ежедневно поставляется природный газ.

Вновь снизилось производство с/х (в т.ч. животноводческой) продукции на 2%, падение произошло в других отраслях. Сельское хозяйство, где занято более половины ЭАН республики, продолжает оставаться низкопродуктивным и отсталым, обеспечивая внутренние потребности в продовольствии лишь на 65%.

Оправдала себя на практике правит. политика по поддержке и стимулированию малых предприятий как в плане занятости трудоспособного населения, так и их участия в приросте ВВП (43%). На 8,5 тыс. такого вида предприятиях занято 60% рабочей силы.

Общий экспорт в 1999г., по сравнению с предыдущим годом, упал на 7,4% и составил 1 млрд.долл. Номенклатура экспортных товаров сократилась со 174 до 155 видов. Из-за падения мировых цен – на 11,6% сократился вывоз минерального сырья, черных и цветных металлов (олова, цинка, сурьмы, вольфрама, серебра), на 8,5% с/х продукция (сой, сахара, кофе, хлопка). В целом структура экспорта распределилась следующим образом: мин. сырье – 34%, мануфактурные товары – 16%, металл и отдельные виды сырья – 12%, ГСМ – 7%, сельхозтовары – 19%.

В географическом плане экспорт товаров в страны ЕС составил 283 млн.долл. (27%), в страны Сев. Америки (НАФТА) – 229 (23%), страны Андского сообщества – 225 (21%), страны «Меркосур» – 163 (16%), в Чили – 24 млн.долл. (2,6%).

Импорт по-прежнему включал в себя преимущественно машинное и транспортное оборудование, электронную технику, товары ширпотреба и зерно, на что израсходовано 1,5 млрд.долл. Внеш-

неторговый оборот превысил 2,5 млрд.долл. с отриц. сальдо в 500 млн.долл.

Внешний долг межд. фин.-кредитным организациям (ВБ, МВФ, МАБР) и отдельным государствам (главным образом США, Японии, Германии) достиг 4,4 млрд.долл., т.е. примерно по 600 долл. на каждого боливийца. Среднегодовой доход на душу населения второй год не превышает 850 долл., но фактически на 2/3 населения приходится в среднем лишь по 300 долл. **Отсюда, процент населения, проживающего за чертой бедности**, здесь один из самых высоких — **60% семей** (в сельской местности 76%, в городах 47%). И по этим показателям Боливия замыкает список латиноам. стран. По оценкам экспертов и социологов, с бедностью и нищетой в Боливии может быть покончено лишь при условии ежегодного достижения темпов роста ВВП на 7-10% на протяжении 60 лет.

О новой эконом. программе правительства. Итоги 1999г. продемонстрировали кризисные явления. При ежегодном приросте населения на 2,2% и росте ВВП на 0,5-1% падает материальный доход на душу населения, растет безработица. Разработана новая программа оживления (реактивизации) экономики, которую президент У.Бансер официально провозгласил 12 марта 2000г. В Программе содержится комплекс мер, призванных «раскрутить маховик эконом. развития» и в ближайшее время вывести страну на высокие производственные показатели во всех отраслях. Эти меры направлены на оживление производственного сектора (малых, средних и крупных предприятий), кредитно-фин. системы (деятельность банковских учреждений), фондового рынка (рынка ценных бумаг), транспортной инфраструктуры (строительство и ремонт автодорог, виадуков, мостов и туннелей), с/х отрасли (курс на экстенсивную и агротех. культивацию угодий и увеличение поголовья скота), программы соц. развития (план борьбы с бедностью).

На реализацию Программы потребуются капиталовложения уже в 2000г. в 1 млрд.долл. (финансирование частного сектора — 818 млн.долл. и гос. — 204 млн.долл.). Для финансирования производственного направления будут выпущены в обращение гособлигации (боны) на 250 млн. долл. со сроком погашения через 5 и 10 лет, на такую же сумму будут предоставлены банковские кредиты из собственных ресурсов. На другие цели Программы предполагается направить средства от продажи акций приватизируемых госпредприятий, от списания внешней задолженности и из других поступлений. МВФ и ВБ включили Боливию в список 2000г. по списанию долгов на 1,3 млрд.долл.

Благоприятные условия действуют в отношении иноинвестиций. В целях стимулирования кредитно-фин., предпринимательской и производственной деятельности Программой установлен ряд новых налоговых льгот: отмена налогов на проценты по денежным вкладам на срок свыше 3 лет; отмена НДС для госпредприятий и для хозяйств субъектов в аграрном секторе; снижение налогов на 2,5% со сделок в производственной сфере; снижение тамож. пошлин до 5% на импорт машин и оборудования производственного назначения; сокращение на 50% налога на тур.деятельность и объекты недвижимости гостиничного хозяйства. (На повестке дня — утверждение Налогового кодекса в новой редакции со всеми этими изменени-

ями и поправками).

Своевременное осуществление Программы должно было обеспечить к концу 2000г. — темпы роста ВВП на 3,5-4%, увеличение объема экспорта на 18%, а также появление 100 тыс. новых рабочих мест. Все положения Программы были подвергнуты тщательному анализу группой экспертов МВФ, давшей ей положит. оценку.

Наркобизнес

Боливия вместе с Колумбией и Перу пока еще входит в **кокаиновый «золотой треугольник»**, т.е. первую «тройку» стран — мировых производителей наркосырья и наркотиков (кокаина). Этому способствует наличие огромных плантаций с естественной и спец. культивацией кустов коки в пров. Чапаре (департамент Кочабамба) и Лос-Юнгас (департамент Ла-Пас), где для этого растения существуют наиболее подходящие почвенные и климатические условия. Спрос на кокаин на межд. черном рынке предопределял масштаб экстенсивного и интенсивного возделывания коковых площадей и сбора урожая кокового листа. 1995г. явился пиком культивирования коки и по «охвату территории» (47 тыс.га, в т.ч. 33 тыс.га нелегальных угодий), и по сбору урожая (80 тыс.т.), и по производству кокаина и пасты-сырца (240 т.).

На цели традиционного потребления и фарм. переработку уходило 10% урожая, остальные 90% — в подпольную сеть наркопроизводства. Контрабандная реализация наркопродукции в середине 90 г. стала приносить местным наркокланам до 900 млн.долл. ежегодной прибыли. С приходом к власти в авг. 1997г. команды У.Бансера, не без нажима США, была разработана и введена в действие новая стратегическая программа по решению наркопроблемы Боливии под названием «План Дигнидад» (Достоинство), реализация которого стала главным приоритетом внутривласт. курса нового правительства. Ключевыми положениями плана явились расписанные по срокам и объемам работ следующие задачи: полное уничтожение нелегальных площадей (старых и новых) с кустом коки; альтернативное развитие; ликвидация наркопроизводства и химпрепаратов (компонентов); превентивные меры и реабилитация.

В качестве конечной цели планом предусмотрено — к концу 2002г. вывести Боливию из круга наркопроизводящих и наркоторгующих государств. Получив полное одобрение и гарантии фин. обеспечения в своей реализации со стороны Межд. совета ООН по контролю над наркотическими средствами и особенно США, с самого начала план по отдельным позициям стал довольно успешно выполняться.

Его осуществление (кроме программы альтернативного развития) возложено на Спец. силы по борьбе с наркобизнесом (ФЕЛКН), входящие в систему внутренних войск (полиции), а общая координация всей кампании — на вице-министерство по соц. защите. В структуру Спецсил входят подразделения контролирующие перевозку наркопродукции, а также хим. препаратов с психотропными веществами наземным, водным и воздушным транспортом, а также подразделения по ликвидации новых насаждений коки.

Из доставшихся в наследство нынешнему режиму 38,5 тыс.га нелегальной коки в пров. Чапаре на 1 янв. 2000г. ликвидировано 26,5 тыс.га (в

1998г. — 10,3 тыс.га и в 1999г. — 16,2 тыс.га, новые посадки составили 3,6 тыс.га и 0,8 тыс.га соответственно). Ам. спутниковые разведанные подтвердили в целом эти показатели. **Боливия успешно проходит ежегодную сертификацию США по данному вопросу.** В результате проделанной работы значительно сократилось общее производство кокаиновой пасты — с 200т. в 1997г. до 70т. в 1999г. Личным составом Спецсил за это время проведено 9393 наркоопераций, в результате которых было конфисковано и уничтожено 29т. кокаина и пасты-сырца, 246т. кокового листа, 1,5 млн.л. (кг.) химпрепаратов (компонентов) и 2т. марихуаны; разрушено 2174 подпольных минифабрик, 37 лабораторий, 3453 мочильных траншей; арестовано с наркогрузом 1089 грузовых и легковых автомашин, 115 катеров и 7 легких самолетов; задержано 7578 чел., подозреваемых в причастности к наркобизнесу, в т.ч. судьбой 1336 чел. занимаются следственные органы. Раскрыты и основные пути транспортировки наркотиков из Боливии — в Бразилию (4 маршрута), Аргентину (4 маршрута), Перу (4 маршрута), Парагвай (2 маршрута) и Чили (3 маршрута), которые включают в себя как наземный, так и воздушный способы перевозки.

Немалая доля производимого кокаина (10% от общего производства, т.е. примерно 7-8т. ежегодно) оседает в собственной стране для внутреннего пользования. Отмечается рост потребления марихуаны, нелегально культивируемой в департаментах Чукисака и Тариха. В целом там насчитывается 150 тыс. граждан в возрасте 18-35 лет, потребляющих кокаин, марихуану и другие наркотики, из которых 38 тыс. считаются пристрастившимися к ним на постоянной основе (т.е. наркоманами).

Уничтожая плантации коки, власти одновременно предпринимают меры по претворению в жизнь программы альтернативного развития региона — на больших площадях осуществляются посадки тропических фруктовых деревьев, овощей, зерновых (в 1999г. под эти культуры подготовлено 105 тыс.га земли), строятся соц.-бытовые объекты, школы, сдано в эксплуатацию 1140 км. дорог с твердым покрытием, 123 моста, 394 км. ЛЭП. Однако из-за недостатка средств реализация этой важнейшей задачи продвигается медленно.

По плану «Дигнидад» смета расходов (капвложений) по его реализации была определена в 952 млн.долл. (на искоренение нелегальных коковых угодий — 108 млн.долл., альтернативное развитие — 700 млн.долл. и компенсацию крестьянам за переход на альтернативное сельхозпроизводство и другие нужды — 140 млн.долл.), 85% из которых отведено поступлениям от иностр. спонсоров и 15% — собственные средства. По заявлениям руководителей страны для завершения плана требуется 300 млн.долл. Перед правительством стояла задача в 2000г. ликвидировать еще 7,5 тыс.га коки в Чапаре и 2,3 тыс.га коки в Лос-Юнгас; в обеих зонах плантации находятся в труднодоступных местах, что требует немалых затрат. После уничтожения запланированных на этот год площадей коки в стране останется 12 тыс.га, относящихся к легальным угодьям, половину из которых американцы также требуют ликвидировать.

Главная ставка на финансирование всего объема работ на 2000г. как и прежде, делается на США, которые выделяли в предыдущие годы 50-67 млн.долл. На этот хоз. год боливийское руководст-

во запросило у них 100 млн.долл. и с целью «выбывания» этой суммы дважды (в нояб. 1999г. и в фев. 2000г.) в Вашингтон выезжал вице-президент республики Х.Кирога, где провел переговоры с представителями Белого дома, Пентагона, ЦРУ, конгрессменами. Однако он заручился фин. помощью в 67 млн.долл., и то только после утверждения ее конгрессом. На фоне запланированного фин. пакета в 1,3 млрд.долл. для Колумбии, где площадь коковых плантаций возросла с 51 тыс.га в 1995г. до 122 тыс.га в 1999г. боливийцы считают себя «обиженными» и «недооцененными» за свои старания, хотя наезжавшие с инспекционными поездками руководитель Нац. агентства США по борьбе с наркотиками Б.Маккафри (авг. 1999г.) и командующий ам. войсками в зоне Центр. и Юж. Америки Ч.Вильхельм (январь 2000г.), твердо обещали боливийским властям свою поддержку в двойном увеличении очередного финансирования.

Взаимодействие США и Боливии в борьбе с наркопроизводством и транспортировкой кокаина является одним из ключевых звеньев в двусторонних отношениях. Вашингтон, наряду с выделением фин. ресурсов, осуществляет на регулярной основе поставки оборудования, в т.ч. боевых средств, оказывает помощь в подготовке специалистов, в формировании антинаркотических подразделений ВС и спецчастей полиции. Идея подключения к этой кампании воинских подразделений, создания разведцентра в местечке Боуйбе (на стыке департаментов Чукисака и Санта-Крус), строительства трех казарм на 1500 военнослужащих и радиоэлектронной станции в Чапаре поступила именно от американцев и нет сомнения, что «рычаги управления» на всех этих объектах будут находиться у них (упомянутые объекты будут возведены в основном за счет ам. стороны).

Недавно боливийско-ам. сотрудничество в области наркобизнеса было несколько омрачено оправдательным судебным решением г.Санта-Крус, вынесенным в отношении группы наркодельцов во главе с М.Диодато. В этой связи посол США Д.Рейнак публично выразила возмущение попустительством и укрывательством боливийским правосудием отдельных наркокланов и потребовала пересмотра приговора, что вызвало негативную реакцию среди гос. и полит. деятелей Ла-Паса на вмешательство извне в действующие в стране судопроизводство и правопорядок.

В своей комплексной работе по борьбе с наркопроизводством и наркоторговлей Боливия опирается на сотрудничество с рядом государств; соответствующие соглашения подписаны с США, Германией, Аргентиной, Бразилией, Великобританией, Венесуэлой, Коста-Рикой, Мексикой, Парагваем, Перу, Уругваем и Европейским союзом.

Аспекты ам.-боливийского сотрудничества. Более 20 различных программ в рамках борьбы с распространением наркотиков госдепа США реализуются в Боливии. Средства, выделяемые в соответствии с этими программами, распределяются по следующим четырем секторам: ужесточение законодательства в вопросах наказания за распространение наркотиков; уничтожение плантаций коки; альтернативное развитие и его эконом. стимулирование; совершенствование правовых норм и администрирования, а также развитие и поддержка всех задействованных в борьбе с наркобизнесом гос. структур.

Исполнителями данной политики в Боливии являются спец. военные и полицейские подразделения, находящиеся на полном материальном обеспечении посольства США в Ла-Пасе. Наиболее заметное среди них – спецподразделение для борьбы с наркотиками (FELCN, Fuerza Especial de Lucha Contra Narcoticos). В соответствии со Стратегией межд. контроля за распространением наркотиков госдепа США (International Narcotics Control Strategy Report, INCSR) FELCN было полностью реорганизовано и передано из военного ведомства в Управление нац. полиции, и в наст.вр. это самое обученное и хорошо вооруженное подразделение в боливийских силовых структурах.

Помимо этого существует ряд других структур, предназначенных для борьбы с наркотиками и находящихся под опекой посольства США в Боливии. Это подвижное подразделение для патрулирования в сельской местности (UMOPAR, Unidad Movil Operativa Patrullaje Rural), которое действует в регионах произрастания коки: Чапаре, Тринидад и Лос Юнгас. УМОПАР взаимодействует с Экологической полицией, на которую возложены обязанности по уничтожению плантаций коки наряду с подразделениями ВС. Другими полицейскими подразделениями, получающими ам. мат. помощь, являются Городская полиция по борьбе с наркотиками и Спецподразделение контролируемых субстанций, а также две школы подготовки полиции – Межд. учебный антинаркотический центр (International Anti-Narcotics Training Center) и Межд. школа (International Waterways Law Enforcement Training School).

В каждом из видов ВС созданы спец. подразделения по борьбе с наркотиками. В СВ – «Зеленые дьяволы» (Green Devils Task Force), в ВВС – «Красные дьяволы» (Red Devils Task Force) и в ВМС – «Голубые дьяволы» (Blue Devils Task Force), которые финансируются в соответствии с программами межд. борьбы с наркотиками госдепа США. Общее руководство данными подразделениями при выполнении задач по борьбе с наркотиками осуществляет Управление нац. полиции.

«Зеленые дьяволы» отвечают за доставку по земле в труднодоступные районы персонала, имущества и снаряжения при проведении спецопераций. В апр. 1998г. объединенные военно-полицейские силы были направлены в р-н Чапаре для прекращения беспорядков, вызванных уничтожением посевов коки. При непосредственном участии США данное подразделение было преобразовано в спец. мобильную группу численностью 2000 чел.

«Красные дьяволы» обеспечивают доставку по воздуху спец. подразделений в районы, недоступные для передвижения по земле. В их распоряжении находится авиатехника, принадлежащая США и переданная Боливии в соответствии с Межрегиональной авиапрограммой госдепа США. Эти самолеты базируются в г.г.Санта-Крус, Чиморе, Тринидад и Ла-Пас. Помимо этого, в распоряжении «Красных дьяволов» находятся вертолеты УН-III Ниеу, позволяющие проводить антинаркотические операции в труднодоступных местностях. В нояб. 1997г. количество этих вертолетов было уменьшено с 22 до 16. Также это подразделение использует транспортные самолеты С-130, которые находятся на полном тех. обеспечении США. Эти самолеты предназначены для перевоз-

ки спецподразделений, тяжелого оборудования и топлива для проведения спец. операций.

«Голубые дьяволы» включают в себя 4 подразделения, которые размещены в г.г.Тринидад, Пуэрто Вильморэль, Рибераль и Гуаярамерин и выполняют функции по поддержке сил спец. операций и контролю за перевозкой наркотиков и других запрещенных хим. веществ по рекам.

Программы фин. помощи предусматривают развитие инфраструктуры и финансирование ряда Агентств по борьбе с наркотиками, а также выплаты зарплаты персоналу DEA при посольстве США в Боливии. На 1999г. на эти цели было выделено 40 млн.долл.; 9 млн.долл. было выделено на создание военно-полицейской группировки в р-не Чапаре.

Существуют и другие программы финансирования боливийских ВС и полиции для борьбы с наркотиками. Боливия – один из крупнейших получателей помощи минобороны США Section 1004, которая идет на подготовку и проведение совместных с ВС США операций. Ам. спецподразделения часто посещают Боливию для проведения совместных учений в рамках программы Joint Combined Exchange Training (JCRT). В соответствии с этой программой боливийские военные участвуют в операциях ООН по поддержанию мира. Так в мае 1999г. 70 боливийских военных из батальона СВ «Манчего» принимали участие в миротворческих операциях в Анголе.

В рамках программы Межд. военной подготовки (International Military Education and Training, IMET) представители боливийских ВС обучаются в военно-учебных заведениях США, либо на территории страны под руководством ам. военных инструкторов.

В соответствии с программой помощи по выявлению и расследованию межд. преступлений Департамента юстиции США (Justice Departments International Criminal Investigative Training and Assistance Program, ICTTAP) в бюджете США на 2000 ф.г. предусмотрено 750 тыс.долл. на реформу боливийского процессуального кодекса. Представители силовых структур Боливии обучаются в таких учебных заведениях США, как Школа СВ Америк (в 1998г. Боливия была на 3 месте по количеству студентов) и Межам. Академия ВВС США.

В 1998г. минобороны США передало ВС Боливии стрелковое вооружение, снаряжения и оборудования на 12 млн.долл. (Excess Defense Articles, EDA). Помимо этого, каждый год боливийские военные тратят 10 млн.долл. на закупку военного имущества и снаряжения в соответствии с программами FMS (Foreign Military Sales) и DCS (Direct Commercial Sales).

Фед. Агентство США по борьбе с наркотиками (DEA) занимается координацией действий подразделений по борьбе с наркотиками Боливии, Аргентины, Парагвая и Бразилии. Под эгидой DEA были проведены двухсторонние переговоры между FELCN и аналогичными структурами вышеперечисленных стран. Помимо этого, были открыты представительства DEA в Пуэрто Суарес (у границы с Бразилией) и в Юкиба (у границы с Аргентиной).

В фев. 1999г. под эгидой посольства США в Боливии в г.Кочабамба был проведен семинар для боливийских спецподразделений по борьбе с наркотиками.

Представители боливийских силовых структур участвовали в ряде многосторонних учений, проводимых Командованием ВС США в зоне Центр. и Юж. Америки в регионе, таких как Fuerzas Aliadas Humanitarian, Fuerzas Unidas Peacekeeping, United Counterdrug и Fuerzas Aliadas Cabanas.

В мае 1999г. на территории Боливии проводились учения Fuerzas Unidas Peacekeeping-99, в которых принимали участие 490 военных и граждан, лиц из США, Боливии, Аргентины, Бразилии, Эквадора, Парагвая, Перу, Уругвая и Венесуэлы.

С 1 июня по 15 авг. 1999г. на учения New Horizons в регион Чако прибыли 240 военнослужащих ВС США для создания объединенной группировки «Чако».

Миграция

Боливийское государство исторически придает чрезвычайную важность миграционному фактору. Ограниченность людских ресурсов страны с населением 8 млн.чел. и площадью 1 млн.кв.км. объективно создает условия к проведению **политики привлечения иммигрантов**, что, как здесь полагают, способствует соц.-эконом. развитию через привлечение новых капиталов и квалифицированной рабочей силы. «Желательными» иммигрантами здесь считают специалистов со средним спец. образованием в области промышленности и сельского хозяйства, инвесторов в пром. и торговые предприятия экспортных отраслей, преподавателей вузов, а также представителей других социально значимых профессий **не старше 45 лет и не страдающих инфекционными заболеваниями**.

Боливийское законодательство предусматривает 3 класса иммиграции: а) спонтанная иммиграция, т.е. въезд в страну иностранцев по собственной инициативе и без каких-либо льгот; б) планируемая иммиграция, т.е. регулируемая государством посредством правит. агентов за рубежом или при содействии иностр. правительств и межд. организаций, осуществляющих миграционные программы; в) выборочная иммиграция, т.е. целенаправленный въезд в страну инвесторов, специалистов с высшим образованием, инженеров, крестьян и квалифицированной рабочей силы.

В рамках своих иммиграционных программ государство может наделять землей, предоставлять различную помощь, в т.ч. льготы, освобождение от налогов работникам сельского хозяйства, прибывшим возделывать землю, а также лицам, собирающимся внести свой вклад в развитие промышленности, науки и искусства.

Выработка миграционной политики возложена государством на Нац. совет по миграции, в который входят: зам. министра внутренних дел по внутреннему режиму и полиции (пред.); руководитель Нац. миграционной службы (входит в структуру МВД) (зампред и главный координатор); зам. мининдел по внешней политике; зам. министра устойчивого развития и планирования по вопросам использования земель; зам. министра труда по вопросам занятости населения; 1 представитель от минобороны, рангом не ниже зам. министра (минобороны является одним из крупнейших гос. собственников земли); представители других гос. учреждений, в ведении которых находятся некоторые вопросы промышленности и сельского хозяйства (без права голоса).

Для пребывания в стране иностранцев существуют следующие типы виз: продление турвизы (до 30 дней); обмен на визу «с определенной целью» (до 1г.); продление визы «с определенной целью» (до 2 лет); временное пребывание (1г.); временное пребывание (2г.); постоянное жительство.

Продление турвизы (Prorroga permanencia de turista) может осуществляться 2 раза на 30 дней. Стоимость визы – 160 боливиано. На 1 июля 1999г. **1 боливиано=5,8 долл.** Для получения данного типа виз необходимо представить паспорт с въездной турвизой, выдаваемой боливийским консульством за рубежом на 30 дней. Итого, в качестве туриста иностранец может находиться в стране не более 90 суток.

«Обмен на визу с определенной целью» (Cambio a objeto determinado) стоит 610 боливиано и осуществляется по представлению следующих документов: заявление на имя директора Нац. миграционной службы с изложением мотивов для получения данной визы; фотокопия паспорта; справка с места работы или контракт на работу; фотокопия Единого регистра налогоплательщика; в случае брака с гражд(ином) (кой) Боливии – свидетельство о браке.

«Продление визы с определенной целью» (Prorroga objeto determinado) может осуществляться 2 раза на 1г. Стоимость одной визы 510 боливиано. Данный тип визы возможно получить лишь при наличии в паспорте отметки «обмен на визу с определенной целью».

«Временное пребывание на 1г.» (Permanencia temporal un ano) стоит 1010 боливиано для взрослых и 310 для детей до 18 лет и может быть получена по представлении следующих документов: ходатайство на имя директора Нац. миграционной службы с изложением мотивов для получения данного типа визы; фотокопия паспорта; контракт на работу и легализованная в Нац. службе внутренних налогов фотокопия Единого регистра налогоплательщика; в случае АО со 100% инокапиталом – легализованный нотариусом и зарегистрированный в соответствующей Палате Устав предприятия и фотокопия Единого регистра налогоплательщика, легализованная в Нац. службе внутренних налогов; справка из полиции об отсутствии совершенных правонарушений и справка с места жительства; справка из Интерпола (для рос. граждан не требуется); мед. справка из указанного лечебного учреждения; документ о спец. образовании; легализованное в МИД Боливии свидетельство о браке (если выдано за рубежом); легализованное в МИД Боливии свидетельство о рождении детей (если выданы за рубежом).

«Временное пребывание на 2г.» (Permanencia temporal dos anos) выдается при наличии в паспорте отметки «временное пребывание на 1г.» и по представлении необходимых документов, перечисленных для годовичного временного пребывания. Данная виза стоит 1510 боливиано для взрослых и 410 боливиано для детей старше 18 лет.

«Постоянное жительство» (Solicitud de radicacion) может быть получена по истечении срока действия визы «временное пребывание на два года» и по представлении документов, перечисленных для получения двухгодичной визы на временное пребывание. Стоимость данного типа виз – 3010 боливиано для взрослых и 810 боливиано для детей не старше 18 лет.

Владелец виз на временное пребывание на 1 и 2 г. и на постоянное жительство обязан в 10-дневный срок получить удостоверение личности иностранца, в ином случае платится штраф 5 боливиано за каждый просроченный день.

В целом, боливийские миграционные правила не отличаются особой жесткостью и во многом способствуют хотя и небольшому, но притоку иностранцев в страну. В 1999 г. в Боливии на работе по контрактам находились 820 граждан других государств, из которых: 25% граждан Перу, 10% — США, 9% — Чили, 8% — Аргентина, 7% — Италия, 6% — Франция, 5% — Германия, 4% — Бразилия, по 3% — Испания и Швеция, по 2% — Колумбия и Мексика. 36% из этого числа — преподаватели.

О миграционной проблеме Боливия-Аргентина. В 2000 г. боливийская колония в Аргентине насчитывала 1 млн. чел. Подавляющая ее часть проживает в пригородах Буэнос-Айреса — Эскобаре, Сарате и Кампанас, а также на севере страны — в Сан-Сальвадоре-де-Жужуй, Сальте и Тукумане. Большинство иммигрантов из Боливии имеет низкую квалификацию и занято, в основном, в сельском хозяйстве, сфере услуг и мелкой торговле. Зарегистрированы случаи эксплуатации боливийской рабочей силы, в т.ч. и детской, на подпольных текстильных фабриках. Основная масса иммигрантов не имеет оформленных в соответствии с аргентинским законодательством документов на пребывание в стране, что дает повод фед. полиции периодически производить аресты и высылать из страны «попавшихся под руку» нелегалов. Нередки случаи нападений на них со стороны, как обыкновенных бандитов, так и расистски настроенной молодежи. Только за лето 2000 г. зарегистрировано 61 преступление, направленное против боливийцев, 3 из которых закончились летальным исходом.

По убеждению боливийцев, хотя это и не признается на офиц. уровне, в Аргентине проводится четкая линия на вытеснение из страны «латинских» эмигрантов. К выходцам из Боливии относятся как к людям «второго сорта», готовым выполнить любую, даже самую грязную работу, дабы заработать себе на жизнь. Боливийских иммигрантов в Аргентине называют *bolitas*, впрочем, приехавшим из других латиноам. стран тоже дали прозвища, например, бразильцы — это *масасос*, парагвайцы — *парагуас*. Преступления, совершаемые в отношении этой категории людей, расследуются полицией крайне пассивно. Аргентинские офиц. представители начисто отвергают мнение о существовании в стране боливианофобии, несмотря на ярко выраженный расистский уклон, совершаемых в последнее время преступлений против боливийцев.

С целью легализации статуса боливийских иммигрантов в Аргентине 08.08.1998 г. президентами обеих стран было подписано Миграционное соглашение на 1998-99 гг. Подразумевалось, что в течение этого периода боливийцы, проживающие в Аргентине без соответствующих документов, получают удостоверения личности установленного образца. Однако по истечении данного срока оказалось, что большинство так и не оформило их в определенном аргентинским законодательством порядке по фин. причинам (только миграционный налог составляет в Аргентине 200 долл.). В этой связи боливийское правительство ходатайствовало о предоставлении доп. 180 дней и существен-

ной, более 50% скидки на оформление документов.

Соседи

Боливийско-чилийские отношения. Из 5 приграничных государств **самые натянутые отношения у Боливии — только с Чили.** Причиной этому является потеря Боливией выхода к морю в результате поражения в Тихоокеанской войне 1879-81 гг. В соответствии с заключенным впоследствии двусторонним договором 1904 г. была произведена демаркация границ и Боливия оказалась отсеченной от тихоокеанского побережья. **С тех пор боливийские власти постоянно поднимают вопрос о возвращении суверенного коридора к морю**, но безуспешно. Из-за провала переговоров на эту тему Боливия дважды (в 1962 г. и 1978 г.) разрывала дипотношения с Чили. Последние годы межгос. отношения поддерживаются лишь на консульском уровне.

Между тем, при президенте С.Альенде в 1973 г. и военной диктатуре А.Пиночета в 1978 г. Боливия была близка к своей цели, однако в первом случае подписанию соглашений помешал военный переворот, во втором — резкая перемена решения чилийским правителем, обернувшаяся официально ссылкой на «секретную оговорку» чилийско-перуанского Договора 1929 г., строго запрещающую подписантам передачу какой-либо территории третьей стране (т.е. Боливии). Тем не менее боливийцы по-прежнему продолжают будировать эту проблему на всех межд. и региональных форумах. Особенно это усилилось при нынешнем президенте У.Бансере, при котором последний раз были прерваны дипотношения (в то время он возглавлял военную хунту).

Решение «морской проблемы» возведено в ранг основного приоритета внешнеполит. курса страны, и это никем не скрывается. Отсутствие выхода к морю признается в качестве главного тормоза эффективного развития нац. экономики и в этой связи приводятся внушительные суммы упущенной выгоды (4 млрд. долл. каждые 10 лет).

Позиция Чили к претензиям Ла-Паса отличается неизменным утверждением об отсутствии в двусторонних связях нерешенных проблем, а также о готовности восстановить дипотношения в любое удобное для Боливии время. В связи с этим на 29 сессии Генассамблеи ОАГ (июнь 1998 г.) в Гватемале, на Саммите глав государств и правительств ЛА-ЕС в Рио-де-Жанейро в июне 1999 г. и на Ибероам. встрече на высшем уровне в нояб. 1999 г. боливийцы, основываясь на исторической подоплеке и императивах современного развития, выступили в категоричной форме за начало диалога и проведение конструктивных двусторонних переговоров по решению «морской проблемы». Повышенная настойчивость и напористость Ла-Паса в этот период в большой мере подогревалась подписанием перуано-эквадорских, чилийско-аргентинских и чилийско-перуанских мирных соглашений по пограничным спорам, являющихся, по мнению местных политиков, образцом для урегулирования чилийско-боливийских взаимоотношений. Именно этим объясняется предпринятая У.Бансером инициатива о награждении Нобелевской премией мира президентов Эквадора и Перу (им направлено ходатайство в Нобелевский комитет) и полное одобрение перуано-чилийских дого-

воренностей. По поводу последних соглашений главком ВС Боливии, руководитель военной программы по урегулированию «морской проблемы» адмирал Хорхе Савала заявил тогда: «Мы надеемся, что Чили проявит такую же волю и подход и в отношении нашей страны и пойдет на пересмотр Договора 1904г.»

В Гаване У.Бансеру вновь удалось привлечь внимание участников Саммита к «морской проблеме», сделать акцент на том, что она остается единственной точкой напряженности на континенте и является серьезной помехой в процессах полит. и эконом. интеграции в регионе. Выраженная Кубой и Венесуэлой поддержка по этому вопросу немедленно получила адекватное освещение во всех СМИ и взята на вооружение политиков. Вскоре за этим последовали обнадеживающие, по мнению боливийцев, высказывания чилийских офиц. лиц.

Довольно благожелательную реакцию в полит. и обществ. кругах Боливии вызвали заявления на 23 конференции командующих СВ стран ам. континента в Ла-Пасе командующего сухопутными войсками Чили Рикардо Исурieta 16 нояб. 1999г. о принятом его правительством **решении по разминованию чилийско-боливийской границы** (980 км.), и вернувшегося из Гаваны мининдел Чили Хуана Г.Вальдеса о том, что его страна согласна обсудить с Боливией весь «пакет проблем» (куда, как подразумевается, входит и «морской вопрос») в янв. 2000г. в Сантьяго или Ла-Пасе и о готовности создать для этого спец. комиссии с соответствующими полномочиями. Эти шаги Чили были расценены боливийцами как добрососедские поступки и совершенно новые подходы в построении будущих взаимовыгодных отношений, вселили надежду на возможную развязку.

Взгляды ряда обществ. и полит. деятелей на перспективу развязки «морской проблемы» и на офиц. позиции по этому вопросу обеих стран далеко неоднозначны в Боливии. Так, сенатор Э.Брокман, подвергая критике инициированный У.Бансером разрыв дипотношений с Чили в 1978г., отмечает, что Боливия от этого ничего не выиграла, ибо разрыв «не приблизил страну к морю ни на один метр». Пред. палаты депутатов Уго Карвахаль, бывший мининдел и историк Хорхе Э.Кусиканки сетуют на то, что внешнеполит. ведомство до сих пор не обладает четкой концепцией по успешному достижению «суверенного коридора» к морю. Генсек администрации президента Марсело Остриа, например, убежден в том, что Чили если и пойдет на предоставление суверенного выхода к морю, то только в обмен на получение другой прилегающей пограничной территории. Отдельные политики (тот же Х.Кусиканки, Х.Перейра, Ф.Кахас) притираются мнения, что недавнее подписание в Лиме Исполнит. акта двустороннего договора 1929г. вообще перечеркнуло все надежды Боливии на достижение автономного выхода к морю, поэтому, по их мнению, вначале необходимо вести конструктивные переговоры с Перу на предмет аннулирования Договора 1929г. или, по крайней мере, отмены его «секретной оговорки», исключающей интересы третьей страны.

Оптимизмом и верой в положит. исход боливийской проблемы пронизана лишь недавно опубликованная работа «Боливия, Чили и Перу на пути к единству и сотрудничеству» бывшего минин-

дел Антонио Аранибара, в которой утверждается, что эти три страны волею географической судьбы обречены на стратегическую интеграцию от Атлантики до Тихого океана, им суждено внести заметный вклад в конвергенцию и динамичное развитие Андского сообщества и «Меркосур». На этой основе автор делает заключение, что развязка в боливийско-чилийских отношениях неизбежно наступит, ибо она в интересах и на пользу всех трех стран.

Боливийско-аргентинские связи. Главным проектом двустороннего эконом. сотрудничества является предстоящее совместное использование гидроресурсов р.Бермехо. Обе страны планируют приступить хотя бы к символической реализации данной программы (провести, если получится, тендеры на строительство трех плотин на этой реке).

Воплощение в жизнь указанных гидротех. проектов даст возможность переброски электроэнергии на север Аргентины, придаст импульс эконом. развитию отсталого юга Боливии в плане орошения сельхозугодий, создания новых рабочих мест. электрификации департамента Тариха.

Реализацией содействия Боливии (равно, как и другим странам) занимается Аргентинский фонд горизонтального сотрудничества (Fo-Ar). Именно он изучает поступающие заявки, дает им оценки и делает заключения, определяет соответствующую организацию республики, которая будет конкретно заниматься тем или иным проектом, утверждает представленную ею программу и т.д.

В том, что касается Боливии, то содействие Fo-Ar выражается, главным образом, в направлении в республику аргентинских специалистов для подготовки боливийских кадров с целью реализации того или иного проекта или, наоборот, в приеме стажеров в Аргентине для их подготовки по конкретной программе. Сроки пребывания аргентинских специалистов составляют, как правило, 90 дней; боливийских стажеров в соседней республике — 30. Транспортные и командировочные расходы, медстраховки оплачивает аргентинская сторона: боливийцы обеспечивают партнеров лишь жильем.

По линии Fo-Ar реализуется более 30 программ, примерно столько же находится на рассмотрении Фонда. К осуществляемым сейчас проектам можно отнести организацию семинара для подготовки журналистских кадров, программу по выявлению на почве патогенных грибов, развитие пчеловодства, оказание содействия работе муниципальных органов г.Ла-Паса, план внедрения научных исследований в Главном ун-те «Сан-Андре».

В сфере здравоохранения реализуется программа Arbol II (т.е. «Аргентина-Боливия II»). В ее рамках ведется строительство больниц, подготовка специалистов-медиков, вакцинация населения, профилактика болезней на безвозмездной основе.

На состоявшемся в июне 1999г. заседании комиссии по контролю за реализацией программы Arbol II было рекомендовано усилить внимание к сотрудничеству в приграничной зоне, сосредоточив приоритетные усилия на борьбе с холерой, малярией, болезнью Шагаса, другими инфекционными заболеваниями, туберкулезом, с упором на их профилактику, а также ускорить реализацию проектов, связанных со строительством и введе-

нием в строй водопроводной и канализационной сетей в пограничных боливийских г.г.Якуйба и Бермехо.

Миграционный вопрос занимает особое место в отношениях между двумя странами. 23.06.99г. в Буэнос-Айресе состоялся обмен ратификационными грамотами к Миграционному соглашению, подписанному 16.02.98г. Вступление в силу данного документа позволяет расставить точки над «i» в вопросе, который оставался нерешенным в течение более чем 30 лет и касался правового статуса боливийских граждан, нелегально проживающих в Аргентине. Основная причина эмиграции в соседнюю республику — экономическая. Боливийцы, представляющие собой дешевую рабочую силу, не пользуются в Аргентине никакими социальными благами, подвергаются эксплуатации, дискриминации (вплоть до безнаказанных убийств). Данное соглашение позволяет легализовать пребывание граждан республики в соседней стране, защитить их права и свободы. Начнется выдача боливийским «нелегалам» временного вида на жительство, который по истечении 6 мес. должен быть заменен на постоянный.

Подписание и ратификацию указанного документа можно, без всякого сомнения, записать в актив внешней политики нынешней администрации, постоянно ставившей этот вопрос перед партнерами из Буэнос-Айреса и в конце концов добившейся его решения.

Определенным раздражителем (*pieдра en el zapato*) в боливийско-аргентинских связях является т.н. «контрабандная» проблема. Решение Администрации публичных доходов Аргентины (*Administracion de Ingresos Publicos*), устанавливающее для аргентинцев макс. сумму для обмена (400 долл. на семью, 100 долл. на человека) на пограничных пунктах, было встречено в штыки не только жителями приграничных городов Боливии, но и их властями. В местных СМИ была развязана настоящая кампания, инспирированная контрабандистами, которая квалифицировала данные меры аргентинских властей (направленные, в первую очередь, против контрабанды, но не против легальной приграничной торговли) как дискриминационные, ущемляющие авторитет и престиж Боливии.

Двусторонние связи в военной области сводятся к подготовке боливийских офицеров в военных вузах Аргентины (200 чел. ежегодно) и прохождению стажерской практики боливийскими военными (2-3 чел.) при аргентинских подразделениях, участвующих в ОПМ ООН. Идет к завершению деятельность Специального фонда по развитию Аргентина-Боливия, средства которого формировались в результате продажи боливийцами бесплатно поставляемого аргентинцами зерна. Именно за счет Фонда были построены средняя школа в г.Тариха «Хенераль Мануэль Бельграно», больница в г.Сукре, открытая в 1998г., военная церковь в Ла-Пасе. С полным прекращением деятельности Фонда (Аргентина не поставляет больше зерна Боливии) сократится и объем двустороннего сотрудничества.

Помощь

Боливийско-японское сотрудничество. Основой политики Японии в отношении Боливии является оказание эконом. помощи республике (1 млрд.долл. за 10 лет) с целью содействия укрепле-

нию там дем. процессов и развитию страны.

Помощь осуществляется по следующим каналам: офиц. содействие на цели развития (*Official Development Assistance, ODA*); другие офиц. вложения (*Other Official Flow, OOF*); через частные фонды (*Private Flow, PF*).

ODA оказывается в следующих формах: безвозмездная фин. помощь; тех. содействие; кредиты; дары и т.п. Безвозмездная фин. помощь направляется на развитие местного пищевого, рыбного промысла (на о.Титикака), системы здравоохранения, подъем села, содействие проектам по осуществлению структурных эконом. преобразований, а также для ликвидации последствий стихийных бедствий (в частности, после майского землетрясения 1998г. в республику направлены не только предметы первой необходимости, но и сейсмическое оборудование).

Формами тех. содействия являются подготовка боливийских специалистов в вузах Японии, направление экспертов и т.н. молодых «добровольцев» для работы в областях нац. экономики, поставки машин, оборудования, оказание помощи в разработке проектов, на цели развития.

Что касается кредитного направления, то в последнее время Токио старается избегать предоставления займов. Причиной этого стала просрочка в возврате боливийской стороной крупного кредита, выданного японцами в начале 90 гг. на строительство современного межд. аэропорта «Виру-Виру» в г.Санта-Крус.

OOF представляют собой кредиты, идущие на цели экспорта, а также в форме прямых инвестиций, выдаваемые Японским банком экспорта-импорта (Эксимбанк) и некоторыми другими агентствами. PF финансируются частным капиталом. Помощь по линии ODA идет по гос. линии, по каналам OOF и PF — негос.

Реализация всех проектов японо-боливийского взаимодействия осуществляется через Агентство межд. сотрудничества Японии (JICA), имеющее свое представительство Боливии (с 1978г.). В ЛА и КБ действуют, кроме Ла-Паса, еще 12 представительств JICA: Аргентина, Бразилия (в Бразилиа, Сан-Паулу и Белене), Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Чили, Гондурас, Панама, Доминиканская Республика.

Главное внимание в работе JICA уделяется улучшению базовой инфраструктуры. В первое время основным центром приложения содействия было здравоохранение (строительство спец. учреждений, больниц, роддомов — полностью оборудованных — подготовка адм.-тех. персонала и т.д.). Впоследствии деятельность JICA в Боливии распространилась на такие сферы, как транспорт, связь, сельское и рыбное хозяйство. В целях совершенствования своей деятельности в республике JICA создала в 1990г. Технологический с/х центр (CETABOL). Основные направления его деятельности: животноводство, улучшение почв, фитозащита растений, подготовка с/х кадров, оказание методической помощи выпускникам сельхозфакультетов. Главный центр приложения сил CETABOL — департамент Санта-Крус.

Подготовка боливийских специалистов занимает одно из самых важных мест в деятельности JICA. Японское правительство предоставляет гос. стипендии боливийским гражданам (до 35 лет), уже имеющим высшее образование, по следую-

шим специальностям: гум. и обществ. науки (литература, история, юриспруденция, экономика, торговое дело, педагогика, экономика, социология, музыка, искусство); естественные и точные науки (инженерное дело, сельское хозяйство, фармакология, медицина, одонтология).

Срок обучения – 2 года. Ежемесячная стипендия – 180 тыс. йен (800 долл.). Японская сторона берет на себя все расходы по проезду учащихся из Боливии в Японию и обратно. За последние 15 лет подготовлено 60 специалистов, в т.ч. по экономике – 12, инженерному делу – 30, медиков – 9, психологов – 8.

Специалисты, командируемые в Боливию по линии ЛСА, подразделяются на 2 категории: индивидуальные и эксперты по реализации программ развития. В республике трудятся японские специалисты по сельскому хозяйству (рисоводство, овощеводство), ирригации, в области образования, здравоохранения, транспорта и др. Молодые японские специалисты, т.н. «добровольцы», также довольно широко представлены в Боливии (медсестры, автомеханики, тренеры по карате, музыканты, искусствоведы и др.).

Поставки машин, оборудования и т.д. занимают в деятельности ЛСА в Боливии немаловажное место. Характерной особенностью данного направления является адресность направляемой техники: в конкретные учебные заведения, экспериментальные станции, больницы, НИИ и т.д. Даже простое перечисление номенклатуры присылаемых сюда изделий дает представление о масштабах проводимой работы: топографическая и сейсмографическая аппаратура, рентгеновское оборудование, с/х техника, мед. оборудование, вакцины, геологическая аппаратура, телекомсредства.

Визит испанского короля. 15-18 июля 2000г. в Боливии находился с визитом король Испании Хуан Карлос с супругой в сопровождении министра иностр. дел Й.Пике. Король вручил президенту У.Бансеру высший испанский орден «Большое ожерелье Изабеллы Кастильской» и объявил о списании его правительством 8 млн.долл. боливийского внешнего долга (из общей суммы 140 млн. долл.), которые, по его просьбе, пойдут на реализацию соц. программ.

Хуан Карлос заверил боливийские власти, что Испания в рамках Ген. соглашения о дружбе и сотрудничестве от 16 марта 1998г. и впредь будет регулярно предоставлять льготные микрокредиты на 10-летний срок для инвестиций в области здравоохранения, образования и в альтернативное развитие сельского хозяйства в наркозонах департамента Кочабамба, а также для реставрации и защиты исторических и культурных памятников с целью расширения интуризма.

Военное сотрудничество. Наиболее тесные контакты по военной линии на латиноам. континенте Боливия поддерживает с такими странами, как Перу, Парагвай и Аргентина, с которым на постоянной основе проводятся конференции по военным вопросам, обмен развединформацией, а также осуществляются совместные учения. С 1992г. высшие военные командования этих стран проводят ежегодные встречи. В рамках подготовки сил по поддержанию мира под эгидой ООН, боливийские военные проходят обучение в Объединенном центре миротворческих операций ООН в Аргенти-

не (Centro Argentino de Entrenamiento Conjunto para Operaciones de Paz, CAECOPAZ). В начале 1998г. на совместном заседании Группы Рио и ЕС было принято решение о создании в Боливии Центра предупреждения конфликтов в Лат. Америке в г.Санта-Крус. Фин. сторону проекта готова взять на себя Германия. Планируется, что данный центр станет аналогом расположенного в Вене Европейского центра предупреждения конфликтов.

Однако первыми в списке приоритетных партнеров в вопросах ВТС стоят США. В соответствии с недавно подписанным документом между США и Боливией под названием «Незаконная кока – ноль», действие которого рассчитано на 5 лет, налажен обмен развединформацией между военными ведомствами этих стран в отношении борьбы с наркомафией. Всего на эти цели правительство США на 5-летний срок выделяет 952 млн.долл., из которых 700 млн. – пойдет на альтернативное развитие коки, а остальные средства – на уничтожение плантаций и превентивные мероприятия.

Для контроля воздушного пространства Боливии с помощью ам. специалистов создана и функционирует система радаров (в департаментах Ла-Пас, Бени и Кочабамба), которая является частью общей системы раннего предупреждения США и решает задачи по борьбе с наркобизнесом.

Другой причиной повышенного внимания ам. администрации к Боливии является выгодное в стратегическом смысле географическое положение страны и более чем лояльное отношение военно-полит. руководства Боливии к откровенному диктату США во всех сферах гос. политики. Практически ни одно решение на уровне правительства не принимается без согласования с **посольством США в Ла-Пасе (3 тыс.чел.)**, включая назначение на должности высшего военного руководства и судебных исполнителей. США рассматривают возможность перемещения в Боливию части сил и средств ОК ВС США в зоне Центр. и Юж. Америки из Панамы. В связи с этим Нац. конгресс уже одобрил прибытие в страну 260 военнослужащих из состава инженерного корпуса на срок 3 мес. для подготовки инфраструктуры в районе Чако (департамент Тариха).

Учитывая хроническое отсутствие средств на обновление вооружений и военной техники ВС Боливии, не отвечающих современным требованиям (95% вооружения и техники требуют замены), руководство страны изыскивает любые возможности для того, чтобы поддерживать боеготовность ВС на приемлемом уровне. В основном речь идет о долгосрочных кредитах, либо о передаче безвозмездно старых образцов техники и вооружений. Так, Италия выделила кредит в 8,3 млн.долл. на реорганизацию системы управления воздушным движением страны, Испания – 12,5 млн. долл. на нужды гражд. обороны, обустройство военно-воздушной базы AFAD IV El Alto и закупку самолета Aviocar, Китай – 8 млн.долл. на закупку военного снаряжения и техники, Аргентина – 5,4 млн.долл. на приобретение большегрузного транспорта. Помимо этого, Испания предоставила Боливии долгосрочный кредит в 15 млн.долл. на 30 лет из расчета 4% годовых (причем первые 10 лет – без процентов) на приобретение 23 катеров, автомобилей, средств первой помощи, тяжелой техники, мед. оборудования и т.п.

Примером безвозмездной военной помощи яв-

ляется передача боливийским ВС китайской техники и вооружений: противотанковые комплексы и системы ПВО; 40 ракет «земля-воздух»; 105 мм артсистемы; 108 грузовиков В-6; гранатометы.

БРАЗИЛИЯ

Госструктуры

Федерализм. Бразилия является федеративной президентской республикой. В ее состав входят 26 штатов и один фед. (столичный) округ. В основе фед. устройства лежит конституционное положение о «нерасторжимости союза штатов» (ст.1).

Все субъекты браз. федерации обладают равными правами и имеют собственные конституции и законодательства. Вместе с тем, основной закон страны устанавливает безусловное верховенство фед. конституционных норм над законами и иными нормативными правовыми актами штатов.

В сфере исключительной компетенции фед. власти находятся вопросы поддержания отношений с иностр. государствами и участия в межд. организациях, объявления войны и заключения мира, защиты суверенитета и охраны гос. границ, обеспечения нац. безопасности, руководства денежной, кредитной и налоговой системами, требующих единого руководства в масштабах всей страны, а также практически полный контроль за производством вооружений, использованием теле- и радиокоммуникаций, гидроэнергетического потенциала, добыча полезных ископаемых, космическая и ядерная промышленность и т.п. Центр обладает широкими полномочиями в области ценообразования и трудовых отношений, городского развития, соцобеспечения, здравоохранения и образования. Особенно характерна для Бразилии решающая роль фед. органов в вопросах регионального развития страны (ст.21, 22).

Предметами совместного ведения Федерации и ее субъектов являются соблюдение конституции и законов, защита культурных и исторических ценностей, охрана окружающей среды и т.п. (ст.23, 24). В этой области фед. законодательство не идет дальше установления общих правовых норм.

В случае отсутствия фед. законодательства штаты имеют право издавать собственные нормативные акты общего характера. Однако, принимая во внимание объем полномочий союза, а также верховенство фед. законодательства для штатов на практике остается достаточно ограниченное поле деятельности. Внешнеполит. деятельность штатов не исключает установления прямых контактов с иностр. партнерами на основе договоров. Однако, эти документы, как правило, оформляются в виде дополнений (протоколов) к межправит. соглашениям и в обязательном порядке должны быть согласованы с МИД Бразилии.

Распределяя полномочия между уровнями власти, конституция предусматривает вмешательство фед. органов в деятельность субъектов федерации, в т.ч. для «принятия мер по исполнению фед. законов, судебных решений и распоряжений» (ст.34, п. VI), а также определяет основные случаи и порядок осуществления такого вмешательства (ст.36).

В конституциях браз. штатов содержатся соответствующие статьи, которые возлагают на губернаторов персональную ответственность за нарушения фед. конституционного законодательства. Степень ответственности во всех случаях наруше-

ния фед. законодательства определяется в судебном порядке.

Отличит. чертой федерализма в Бразилии является эконом. зависимость штатов, обусловленная централизованным распределением фин. ресурсов. Основная часть предусмотренных налогов взимается в штатах фед. структурами с последующим перераспределением полученных средств путем отчислений в спец. фонды или на финансирование региональных программ. В соответствии со ст.159 конституции 21,5% от совокупного объема налоговых поступлений в госказну перечисляется в Фонд участия штатов и Фед. округа, 22,5% — в Фонд участия муниципалитетов, 3% идет на финансирование программ развития отсталых сев. и северо-вост. районов страны и только 10% напрямую возвращается в штат, где собирались соответствующие налоги. В то же время большая часть доходов штатов, получаемая от сбора местных налогов, переводится в фед. бюджет. Таким образом, реализация соц.-эконом. программ субъектов браз. федерации во многом регламентируется центром.

Централизованное управление эконом. отношений призвано способствовать сбалансированному развитию всех регионов. На практике нередки проявления потребительского отношения со стороны слаборазвитых в эконом. плане штатов, которые при разработке собственных планов эконом. развития делают упор не на использование прежде всего своего внутреннего потенциала, а на привлечение средств из фед. бюджета. Такая ситуация также влечет за собой недовольство штатов, обладающих мощным эконом. потенциалом и считающих, что происходит перекачка их фин. ресурсов в другие регионы, например, шт.Сан-Пауло, где производится 60% ВВП страны.

Другая особенность браз. федерализма состоит в наличии ярко выраженной диспропорции представительства штатов в высшем законодат. органе страны. Как в большинстве федеративных государств, субъектам федерации в Бразилии гарантировано равное представительство в сенате. В верхнюю палату избираются на мажоритарной основе по три сенатора. Выборы же в палату депутатов проводятся по системе пропорционального представительства, которая, однако, не соблюдается, так как находится в противоречии с конституцией. В соответствии с конституционной нормой штаты должны быть представлены в Нижней палате как минимум 8 депутатами, а их максимальное число не должно превышать 70 чел. В результате малонаселенные и экономически отсталые штаты получают важные полит. преимущества при формировании парламента. Например, шт.Рорайма, в котором проживает всего 0,1% избирателей, имеет 2% мест в нижней палате, а шт.Сан-Пауло с 22% избирателей — 13%, т.е. кандидату в депутаты от Рораймы нужно собрать в 19,8 раз меньше голосов, чем кандидату от Сан-Пауло.

Несовершенство браз. федерализма является источником постоянной опасности дестабилизации полит. системы, поскольку региональные элиты через своих представителей в конгрессе могут оказывать существенное воздействие на принятие решений на нац. уровне.

Президентская форма правления. В соответствии со ст.76 конституции 1988г., устанавливающей президентскую форму правления, исполнит.

власть в стране осуществляется президентом Республики, который избирается на 4г. с правом быть переизбранным на еще один срок.

В исключительную компетенцию президента входит **назначение и увольнение в отставку министров**, осуществление с помощью министров руководства фед. администрацией.

Несмотря на исключительную компетенцию в вопросах формирования правительства, президент, как правило, подбирает кандидатуры министров с учетом мнения партий, представленных в парламенте с тем, чтобы обеспечить правительству максим. поддержку со стороны высшего законодат. органа.

Имея полномочия в области полит. руководства, глава государства располагает средствами воздействия на законодат. процесс. **Президент обладает правом законодат. инициативы**, в его компетенцию входит санкционирование и публикация законов, а также право издания декретов и распоряжений, обеспечивающих их исполнение. Он может полностью или частично накладывать вето на проекты законов, принятые конгрессом.

Особое положение президента в системе гос. органов проявляется также в том, что глава государства может по срочным и важным проблемам издавать т.н. «временные меры» (президентские указы), имеющие силу закона, которые немедленно представляются на рассмотрение и утверждение конгрессом (ст.84).

Отношения между президентом и парламентом, при полной независимости каждой из ветвей власти, строятся на принципе «сдержек и противовесов», которые заранее не predeterminedены, а формируются каждый раз заново в рамках нового президентского мандата. Как показывает практика взаимодействия исполнит. и законодат. властей, в Бразилии президенту и его администрации не гарантирована автоматическая поддержка в парламенте даже со стороны партий, составляющих правит. коалицию. Президент и парламентарии имеют разную электоральную базу: главу государства избирает все население страны, в то время как законодатели в конгресс избираются по партийным спискам в каждом штате.

Характерной чертой полит. системы является формирование правительства на коалиционной основе. Например, в нынешний состав кабинета министров вошли пять партий, обеспечивших переизбрание Ф. Кардозо на второй срок: Партия социал-демократии (ПБСД), Партия либерального фронта (ПЛФ), Партия дем. движения (ПБДД), Прогрессивная партия (БПП) и Трabalьистская партия (БТП). Составить парламентское большинство из этих партий – чрезвычайно трудная задача, потому что каждая из них преследует помимо всего прочего и свои собственные полит. цели. В условиях перехода от многолетней военной диктатуры к дем. режиму партийная система в Бразилии еще не окрепла. Многочисленные и внутренне неоднородные партии не способны играть центр. роль в полит. процессах. Их лидерам далеко не всегда удается руководить действиями своих соратников и добиваться, чтобы они голосовали в соответствии с позицией партии. Значит, часть парламентариев не чувствует себя связанными партийными обязательствами и свободно переходит из одной партии в другую. При такой ситуации обсуждение в конгрессе подготовленных ин-

сполнит. властью законопроектов выливается в длит. и сложную процедуру переговоров и консультаций с партийными лидерами. При этом очень часто президенту приходится тратить больше усилий не на борьбу с оппозицией, а на то, чтобы заручиться поддержкой конгрессменов, которые по партийной принадлежности являются его ближайшими сторонниками. В этих условиях для принятия оперативных решений по важнейшим вопросам жизни страны в обход парламента глава государства использует конституционное право вводить «временные меры», которые должны получить одобрение конгресса в течение 30 дней со дня опубликования, после чего приобретают статус фед. закона. Если этого не происходит, то постановление принимается вторично, при этом президент может сослаться на «конституционную безотлагательность» «временной меры» и потребовать ее срочного рассмотрения, для чего предусмотрен 90-дневный срок.

С момента внесения в конституцию страны (1988г.) положения о «временных мерах» этот механизм использовался инполнит. властью более 950 раз, причем в 632 случаях со второй попытки.

Президент Ф. Кардозо старается не злоупотреблять «временными мерами» и тем самым избегать конфронтации с парламентом. Он проводит сбалансированную политику, пытаясь выйти на взаимоприемлемые компромиссы с высшим законодат. органом и добиться поддержки правит. линии, прежде всего в вопросах соц.-эконом. развития страны.

Парламент

О *новой расстановке сил в палате депутатов.* Начавшаяся 15 фев. 2000г. очередная сессия конгресса была отмечена перераспределением мест и «портфелей» между крупнейшими фракциями в палате депутатов. Основная борьба за увеличение численности своих фракций развернулась между 3 ведущими партиями, формирующими базу поддержки президента: ПБСД, ПБДД и ПЛФ.

В результате переговоров и активной кулуарной работы ПБСД удалось привлечь на свою сторону БТП, с которой был сформирован единый блок из 127 депутатов. Даже без поддержки БТП Партия браз. социал-демократии вышла на 1 место по количеству мест в нижней палате – 103. ПБСД в итоге также увеличила председательство в постоянных комиссиях до 4. На 2 месте – ПБДД со 102 депутатами, которая образовала коалицию с Социал-трabalьистской партией (СТП), имевшей 5 мест, и Нац. трabalьистской партией (НТП) – 1 место. За ПБДД по-прежнему останутся 3 постоянные комиссии. ПЛФ опустила на 3 позицию, сохранив за собой 101 место. Партия либерального фронта, стремясь удержать лидерство в палате депутатов, вела переговоры об объединении с Бразильской прогрессивной партией (БПП), которые, однако, не увенчались успехом. Количество постоянных комиссий, закрепленных за ПЛФ, сократилось с 4 до 3.

Малые и оппозиционные партии практически оказались выключенными из борьбы за лидерство в палате депутатов и «дележа» постоянных и временных комиссий. Их фракции не претерпели серьезных количественных изменений: у Партии трудящихся (ПТ) она составляет 60 депутатов (2 постоянные комиссии), у Дем. трabalьистской

партии (ДТП) – 21 (1 комиссия), у Народной Соцпартии (НСП) – 13, у коалиции Соцпартии (БСП) и Компартии Бразилии (КПБ) – 19 депутатов (1 комиссия).

Новый расклад сил в парламенте и возросшее в связи с этим влияние проправит. ПБСД в целом не приведет к расколу в правящем блоке. Этому способствует крайне сдержанный и осторожный подход Ф.Э.Кардозо, который пытается не допустить разрастания межпартийных разногласий и переключить внимание лидеров партий на законотворческую деятельность, первостепенными в которой являются законопроекты о полит. реформе.

Наметившееся последнее время сближение между 2 крупнейшими соц.-дем. партиями – ПБСД и ПБДД и некоторая обособленность ПЛФ идет в русле намерений президентской администрации создать единый левоцентристский блок к предстоящим всеобщим выборам 2002г., в котором ПЛФ отойдет на второй план, что, естественно, вызывает серьезную обеспокоенность руководства этой партии, включая вице-президента страны М. Масиела.

О деятельности конгресса в 1999г. Главной задачей продолжала оставаться работа по созданию правового фундамента широкомасштабных полит. и соц.-эконом. реформ, осуществляемых правительством Ф.Э. Кардозо.

Палатой депутатов было проведено 257 пленарных заседаний, обсуждено 133 важных документа, в числе которых 7 предложений по конституционным поправкам, 7 доп. законов, 42 законопроекта, внесенных правительством и 40 – самими законодателями, 11 проектов резолюций.

Были созданы спец. комиссии по судебной и налоговой реформам, в работе которых принимали участие представители различных слоев общества. По результатам их работы подготовлены доклады, которые выносятся на утверждение на пленарном заседании.

Особое внимание уделялось деятельности спец. парламентских комиссий по расследованию, в частности по наркотикам. Результатом работы с правоохранит. органами стало вскрытие широкомасштабной сети оргпреступности, действовавшей в стране, факты коррупции среди высокопоставленных чиновников. Работа комиссии во многом способствовала аресту и преданию суду некоторых влиятельных главарей преступных синдикатов.

Был принят спец. закон о защите свидетелей, который стал важным инструментом в борьбе с оргпреступностью. Другим юр. рычагом в этой сфере стало одобрение Конвенции о незаконном производстве и перемещении оружия. В повестке дня оставалась необходимость разработки отдельного закона, ограничивающего владение и хранение оружия.

Параллельно на пленарных заседаниях проводились публичные слушания по проблеме обществ. безопасности и преступности, итогом которых стало учреждение руководством палаты спец. комиссии. Ей поручено продолжить работу по углубленному изучению этого вопроса.

Одобренный в авг. 1999г. статус о микро и малых предприятиях внес вклад в создание доп. рабочих мест. Парламентарии добились и продления срока действия налоговых льгот для сектора информатики.

Важное значение на пути дальнейшей демокра-

тизации общества имело одобрение проекта закона о недопущении использования эконом. давления в ходе выборов. Этот закон, впервые принятый конгрессом по инициативе населения, заложил основу для эффективного проведения в окт. 2000г. в стране муниципальных выборов.

Продолжалась работа по реформированию системы соц. обеспечения, системы трудовых отношений. Одобрены межд. правовые акты об определении миним. возраста приема на работу, запрещении использования детского труда, предотвращении дискриминации в отношении женщин на рынке труда.

Активную работу вел сенат. Им было рассмотрено 619 документов, 500 из которых было одобрено. Проведено 182 пленарных заседания, на 114 из которых принимались решения. Изучены предложения по 10 конституционным поправкам.

Во исполнение своих исключит. полномочий сенат ратифицировал 56 межд. соглашений, среди них 2 заключенных Бразилией с РФ: о сотрудничестве в области культуры и образования, об НТС. Были приняты 62 решения по межд. кредитным операциям с участием Бразилии, состоялось 31 назначение послов.

Продуктивно действовала одна из важнейших влиятельных Комиссий – по иностр. делам и нац. безопасности, которую возглавляет бывший президент Бразилии Ж.Сарней. Она внесла решающий вклад в принятие закона о создании браз. агентства по разведке и внешнему контролю за его деятельностью, который будут осуществлять лидеры правит. большинства и оппозиции конгресса, а также председатели комиссий по иностр. делам и нац. обороне верхней и нижней палат парламента.

В 1999г. на заседания комиссии приглашались послы, эксперты и представители правит. кругов, которые делали доклады о важнейших аспектах внешней политики страны и нац. безопасности. Было проведено спец. заседание в честь вице-президента Колумбии.

Организовывались публичные слушания, в частности, посвященные вопросам опасности интернационализации Амазонии, повестке дня «Меркосур». Значит. вклад в развитие регионального сотрудничества внесла совместная парламентская комиссия «Меркосур», генсеком которой являлся сенатор Ж.Борнхаузен. Она провела 13 заседаний, рассмотрела 16 материалов исполнит. власти, связанной с реализацией соглашений, протоколов и договоренностей в области торговой и культурной интеграции стран-членов Южноам. общего рынка. Комиссия сыграла положит. роль в погашении торг. кризиса между Бразилией и Аргентиной.

Дипломатия

В конце 1999г. в МИД были выработаны Направления внешнеполит. деятельности страны до 2002г. Конкретизация подходов МИД к различным аспектам внешнеполит. взаимодействия на 1999–2002гг. направлена на планомерное повышение престижа страны на мировой арене.

Формулируя общие подходы к мировому порядку, в МИД Бразилии высказывают мнение, что он еще не определен окончательно и колеблется между многополярностью и однополярной гегемонией. Доминирующими условиями здесь называют глобализацию, интенсификацию потоков то-

варов и услуг между странами, усиление взаимозависимости между ними, сокращение сроков принятия важных внешнеполит. решений. Бразилия видит свою роль в этом новом мире в качестве фактора стабильности, чему способствует активное участие страны в многосторонних дискуссиях по тематике межд. повестки дня.

Бразильские дипломаты планируют увеличение притока иноинвестиций в страну в ближайший период. В этой связи МИД ставит перед собой задачу сохранить эту тенденцию посредством закрепления среди потенциальных инвесторов позитивного облика Бразилии как выгодного торг.-эконом. партнера. Бразильцы намерены более активно действовать по разблокированию доступов к рынкам экономически развитых стран и выступать с несогласием с политикой субсидирования ими с/х экспорта. Подтверждено, что в 2000г. основные усилия в торг.-эконом. области будут направлены на защиту многосторонней системы и неприятие односторонних решений со стороны партнеров. Приоритетом в этой области останутся достижение либерализации межд. торговли с/х продукцией.

В плане двустороннего торг.-эконом. взаимодействия ставится задача увеличить экспорт готовой продукции и полуфабрикатов, в частности, эффективно противодействовать практике некорректной эконом. защиты со стороны партнеров и отводить обвинения в демпинге. В этой связи здесь намерены активно использовать такие спец. информ. системы, как BrazilTradeNet, а также систему развития инвестиций и передачи технологий предприятиями (SIPRJ).

В области региональных отношений особое внимание будет уделяться укреплению Меркосур. На 2000г. ставится задача консолидации тамож. союза в рамках Меркосур и его постепенной эволюции в Общий рынок. На переговорах с партнерами по объединению бразильцы намерены поднимать такие вопросы, как либерализация автомобильной торговли (Меркосур-Чили); создание зоны свободной торговли между Меркосур и Юж. Африкой, а также между Меркосур и Андским сообществом; заключение соглашения о тарифных преференциях между Меркосур и Кубой; определение степени заинтересованности в ведении подобных переговоров с Мексикой.

Приоритетами в двусторонней области для Бразилии являются укрепление диалога со странами Южного конуса и недавно избранными главами ряда государств региона, а также развитие проектов приграничного сотрудничества, физ. и энергетической интеграции. Планируют вывести отношения со странами региона Амазонии на новый уровень после преобразования временного секретариата Амазонского сообщества в постоянный секретариат, а соглашения — в межд. организацию со штаб-квартирой в г. Бразилиа.

Одна из задач браз. внешней политики на ближайший период заключается в способствовании возвращению Кубы в межд. сообщество. В этой связи предполагается продолжить практику двусторонних консультаций с Кубой по правам человека.

В рамках активного членства в ОАГ Бразилия считает приоритетным для себя продвижение вопросов укрепления дем. институтов, безопасности в Зап. полушарии, защиты прав человека и борьбы

с наркотрафиком. Работу по этой проблематике бразильцы предполагают продолжить в ходе совещаний министров обороны стран Зап. полушария, а также министров труда стран ОАГ, которые состоятся в 2000г. в Бразилии.

В плане дальнейшего наращивания взаимодействия с европейскими государствами **Россию** относят к группе таких стран, как Германия, Великобритания, Франция, Италия, Португалия, Испания, с которыми развивается важное инициативное партнерство. Среди других приоритетных направлений внешнеполит. усилий Бразилии на период 1999-2002гг. выделяются: развитие либерализации торговли Меркосур-ЕС, динамизация отношений с Японией, Китаем, странами Африки (прежде всего, членами СПГ, а также ЮАР), расширение каналов диалога и торговли с государствами Бл. Востока (президент Ф.Э.Кардозо дал согласие на участие в Межд. комитете проекта «Вифлием 2000»).

В ООН Бразилия предполагает расширять свои обязательства, касающиеся ОПМ, посредством направления в Анголу межд. подразделения и гражд. специалистов, полицейских наблюдателей и офицеров связи в Восточный Тимор. Бразилия также участвует в ОПМ в Гватемале, на Кипре и бывшей Югославии. Вне мандата ООН браз. специалисты занимаются разминированием в Коста-Рике, Гватемале, Гондурасе и Никарагуа.

В области разоружения Бразилия намерена акцентировать внимание на том, что аккумуляция и торговля огнестрельным оружием малого калибра непосредственно связаны с развитием оргпреступности и наркотрафика. В этой связи Бразилия будет выступать за проведение Межд. конференции о незаконной торговле оружием, и призывать своих межд. партнеров к разработке конвенции по борьбе с транснац. оргпреступностью.

Представители Бразилии продолжают работать в сфере укрепления межд., межд. систем защиты прав человека. В частности на запланированной на 2000г. Конференции ООН против расизма, расовой дискриминации, ксенофобии и нетерпимости.

Сотрудничество в области защиты окружающей среды планируют вести со странами особенно активными в этой сфере — США, Индией, Германией и Канадой — в соответствии с подписанными совместными планами действий. Бразилия будет поднимать такие темы, как защита озонового слоя, биологического разнообразия, генетических ресурсов сельского хозяйства и продуктов питания, биологическая безопасность, изменение климата, сохранение лесов и вымирающих видов растений и животных.

Об участии Бразилии в саммите «Третьего пути». В ходе своего турне по ряду европейских государств президент Бразилии Ф.Э.Кардозо принял участие в состоявшейся в Берлине 2-3 июня 2000г. второй межд. конференции «Прогрессивное правление в XXI в.», объединившей в своем составе на этот раз глав государств и правительств 14 стран, декларирующих социал-дем. ценности в качестве главного полит. ориентира. Для Бразилии приглашение на этот форум уже во второй раз (первая конференция состоялась в нояб. 1999г. во Флоренции) означает новое подтверждение признания ее межд. авторитета.

Сделанные в ходе конференции браз. лидером заявления идут в русле общей настроенности ее участников на выработку концепции т.н. «третьего пути», понимаемого как своего рода симбиоз между неолиберальными идеями свободной рыночной экономики и элементами госрегулирования, социально ориентированной политикой. В этом контексте бразильцам видится адекватный ответ на соц.-эконом. вызовы глобализации.

В практическом плане Ф.Э.Кардозо заявил о переходе к «новому этапу» в стратегии своего правительства, на котором будет существенно смягчена линия на жесткое макроэконом. регулирование и рестриктивную фин. и бюджетную политику. Это делается в интересах расширения соц. программ, построения в стране подлинно «солидарного» общества. Речь идет об увеличении инвестиций для обеспечения устойчивого эконом. роста и более справедливого распределения доходов, создании новых рабочих мест, эффективном контроле за инфляционными процессами. По словам президента, «любые эконом. реформы имеют естественные соц. границы, у масс существуют потребности, удовлетворение которых не может более откладываться, **глобализация не должна вести к росту нищеты**».

В то же время консолидация в стране капиталистического общества, базирующегося на идеях соц. справедливости, не может, по мнению бразильцев, происходить без наличия благоприятных внешних условий. В этой связи Ф.Э.Кардозо, наряду со своими коллегами из Аргентины и Чили, вновь постарался выступить на конференции в качестве выразителя коллективных интересов развивающихся стран. По его мнению, безальтернативное, слепое внедрение неолиберальных принципов в экономике, охарактеризованное как «рыночный фундаментализм», предопределяет возникновение и разрастание большинства кризисных явлений в «третьем мире». На нынешнем этапе, по заявлениям бразильца, императивом становится активизация диалога с Западом о необходимости подлинного реформирования межд. фин. институтов с прицелом на большую предсказуемость движения потоков капитала, обеспечение «более справедливых» условий кредитования развивающихся государств. Воспользовавшись участием в Берлинском саммите лидеров США и европейских стран, являющихся основными торговыми партнерами Бразилии, Ф.Э.Кардозо в контексте усилий по либерализации мировой торговли и снижению уровня протекционизма в очередной раз высказался за отмену сохраняющейся практики субсидирования с/х производства (особенно в Европе), обеспечение равных условий конкуренции на рынках развитых держав.

Высоко оценив вклад в работу конференции «прогрессивного правления» представителей «третьего мира», президент выступил за расширение привлечения развивающихся стран к выработке решений на глобальном уровне, увеличение степени их представительства в руководящих органах важнейших межд. организаций и институтов (ООН, МВФ и др.). В ходе пребывания в Берлине им было сделано заявление о назревшей потребности для т.н. «пороговых» стран, в т.ч. Бразилии, заявить о своем праве на полноценное участие в обсуждении важнейших мировых проблем, в т.ч. и в рамках «восьмерки». Несмотря на отсутствие

прямой реакции на эту идею со стороны развитых держав, опосредованно она нашла отражение в достигнутой на саммите договоренности выработать в ближайшее время предложения по продвижению принятой по его итогам декларации и заявить о них на встрече «восьми» на Окинаве.

В ходе своего пребывания в Берлине Ф.Э.Кардозо отреагировал на проявляемую США в последнее время обеспокоенность по поводу «ослабления дем. институтов в Лат. Америке», заявив, что страны региона по-прежнему верны идеалам демократии. По его словам, **время диктаторских режимов ушло в прошлое**, несмотря на появление в некоторых странах правительств «жесткой линии». При этом одним из главных гарантов сохранения демократии на континенте «является сегодня «Меркосур».

Макроэкономика

Об итогах эконом. развития в 1999г. Отмечено воздействие последствий кризисных проявлений в большинстве отраслей нац. экономики и прежде всего в валютно-фин. сфере. Межд. фин. нестабильность 97-98гг. спровоцировала массивный отток «горячих» капиталов из Бразилии, следствием чего стал янв. фин. кризис (резкая девальвация реала, обесценившегося менее чем за 3 недели почти на 70%), послуживший импульсом к отказу правительства от политики валютного коридора в пользу плавающего курса нац. денежной единицы по отношению к доллару.

В условиях угрозы инфляционного скачка, способного свести на нет основные достижения «Плана Реал», администрация Кардозо пошла на осуществление ряда радикальных мероприятий фин.-эконом. характера с целью скорейшей стабилизации макроэконом. показателей. Сбалансированная бюджетная политика правительства, направленная на сокращение госрасходов, ужесточение налоговой дисциплины, расширение полномочий ЦБ, реформа системы соц. обеспечения, а также ряд других экстренных мер антикризисного характера, при ощутимой фин. поддержке МВФ и других фин. институтов позволила правительству менее чем за полгода пресечь негативные тенденции и вернуть экономику страны в русло поступательного развития.

По итогам 1999г. объем ВВП в текущих ценах составил 1,03 трлн. реалов (556,8 млрд.долл.), что с учетом инфляционных показателей соответствует приросту в 0,82%. Между тем, ввиду девальвации реала объем ВВП в долларовом исчислении сократился почти на 30%. Очередное снижение претерпел среднечеловеческий показатель ВВП, который с учетом роста населения (1,2%) составил 3,181 долл.

Несмотря на выраженные восстановит. тенденции II пол. 1999г., спад пром. производства по итогам года составил 1,6%. Наибольшее сокращение наблюдалось в сферах производства потребительских товаров (9,4%) и основных средств (8,9%). Вместе с тем отмечался рост производства полуфабрикатов (1,8%). В сельском хозяйстве и сфере услуг прирост составил 8,9 и 1% соответственно. Урожай зерновых в 1999г. достиг рекордного результата в 82,5 млн.т., что на 9,8% больше, чем в 1998г.

Основным фактором, сдерживающим развитие производства, оставалась относительно высокая

ставка ссудного процента. Нестабильность валютного рынка вынудила правительство пойти на повышение процентных ставок с 29,5% годовых в янв. до 45% годовых в марте. В дальнейшем в результате последоват. снижения банковского процента на протяжении II-III кв. 1999г. уже к сент. этот показатель стабилизировался на уровне 19%, сохранившись неизменным до конца года. Гибкая политика правительства в вопросе регулирования стоимости внутреннего кредита способствовала обузданию инфляционных тенденций и удержанию инфляции по итогам года на уровне 8,9%. Существенное давление на инфляционные показатели, ввиду повышения мировых цен на энергоносители, оказало 53% подорожание бензина и ГСМ. Цены на природный газ возросли на 44,2%, автомобили – 22,7%, электроэнергию – 19,6%, лекарства – 16,4%.

Реализация бюджетной политики в 1999г. проходила в русле договоренностей, достигнутых с МВФ о необходимости сбалансирования госбюджета и выхода на устойчивые показатели первичного профицита, объем которого по итогам года превысил 3% ВВП, составив 31 млрд. реалов. Вместе с тем, с учетом резко возросшей после девальвации реала долговой нагрузки на госфинансы (выплаты по гос. долговым обязательствам в 1999г. составили 138,5 млрд. реалов), номинальный дефицит госбюджета Бразилии превысил 107 млрд. реалов, что на 48% больше аналогичного прошлогоднего показателя. Совокупный объем гос. задолженности (в т.ч. внутренние и внешние долговые обязательства фед. центра, правительств штатов и муниципалитетов, а также гос. предприятий) достиг в 1999г. 516,5 млрд. реалов (280 млрд.долл.), что соответствует 49,9% ВВП.

Осуществление нац. приватизационной программы, служащей немаловажным источником пополнения госказны, характеризовалось в 1999г. умеренной динамикой. Объем приватизированной госсобственности составил 4 млрд.долл., из которых на долю фед. центра пришлось чуть более 10%. Всего в 1999г. доходы от приватизации составили 9,7 млрд.долл., включая выплаты в счет приватизированных в 1998г. предприятий телекомсферы, остававшейся наиболее привлекат. объектом приложения капиталов для зарубежных и нац. инвесторов (70% поступлений). Отмечалось также некоторое оживление инвест. интересов в отношении подвергшихся разгосударствлению объектов электроэнергетики (12% поступлений). Источником более чем половины (56%) доходов от приватизации послужил браз. капитал. Среди иностр. участников лидерство удерживали США (15%), Испания (11,3%) и Португалия (6,8%).

Внешний сектор браз. экономики был отмечен, с одной стороны, абсолютным сокращением отрицат. сальдо по текущим расчетам с 33,6 млрд.долл. в 1998г. до 24,4 млрд.долл. в 1999г. (в соотношении с ВВП этот показатель возрос с 4,3% до 4,3%), а с другой – рекордным поступлением ПИИ. Основным объектом приложения инокапитала, как и в прошлом году, оставалась сфера услуг, хотя ее доля и сократилась с 60 до 45%. На промышленность пришлось около 35%. Среди ведущих инвесторов лидирующее место в 1999г. принадлежало Испании (27,7%) и США (23%), заметно (с 7,5% до 11,8%) увеличила свое присутствие на браз. инвест. рынке Португалия. Приток портфельных инвестиций

составил 1,5 млрд.долл. Наибольшим спросом пользовались акции браз. предприятий ТЭК, авиастроения, а также компаний, чья деятельность связана с электроникой и информатикой.

Одним из главных приоритетов для правительства Кардозо среди мероприятий по стабилизации макроэконом. ситуации было наращивание экспорта и достижение положит. сальдо внешторг. баланса. Однако, несмотря на выгодное экспортерам снижение курса нац. валюты и рост физ. объема экспорта в среднем более чем на 20%, неблагоприятная ценовая конъюнктура мирового рынка в отношении традиционных товаров браз. экспорта позволила лишь сократить отрицат. сальдо ВТБ с 6,6 млрд. в 1998г. до 1,2 млрд.долл. в 1999г. При этом стоимостной объем браз. экспорта сократился на 6% и составил 48 млрд.долл. Среди существенных аспектов, сдерживавших, особенно в течение I пол., рост экспорта из Бразилии, следует отметить сокращение внешних кредитных линий нац. экспортерам, вызванное негативными последствиями нестабильности мировых финансов 1997-98гг.

В товарной структуре браз. экспорта преобладала пром. продукция, на долю которой пришлось 70%. Это в основном комплектующие и запчасти для транспорта (16%), метпродукция (10,6), химтовары (7,2%), машины и оборудование (6,1%). Среди товаров аграрно-сырьевой группы (25%) выделяются соя и соепродукты (9,3%), руды металлов (6,8%), кофе (5%), сахар (3,8%), мясо и мясопродукты (3,1%).

Основным торг. партнером Бразилии оставались США. Рост браз. экспорта в эту страну составил в 1999г. почти 10%. Доля ам. рынка в браз. экспорте выросла с 19% в 1998г. до 22,2% (11 млрд.долл.). Среди стран ЕС, на которые приходится 28,6% браз. экспорта, увеличением экспортных поставок из Бразилии отмечались Испания – 10,7% и Великобритания – 7,3%. Ведущими импортерами браз. товаров, несмотря на некоторое снижение закупок, оставались Германия (5,3%) и Нидерланды (5,4%). Наиболее резкому сокращению (23,7%) подвергся экспорт в страны ЛА и особенно в «Меркосур», где браз. товаров было продано только на 6,8 млрд.долл. Среди основных латиноам. партнеров Бразилии лишь Мексика увеличила свои закупки на 6,6%. Оправившиеся после кризиса страны АТР, на которые приходится 12% браз. экспорта, в большинстве своем увеличили импорт товаров из Бразилии. Лидируют: Индия, где прирост составил 116,6%, Ю.Корея (34,5%) и Таиланд (29,7%). Основным потребителем браз. товаров здесь остается Япония (2,193 млрд.долл.). В 1999г. поставки браз. товаров в **Россию** возросли на 15,3% и достигли 746 млн.долл. Экспорт в другие регионы в целом не претерпел существенных изменений, за исключением Африки, куда товаропоток из Бразилии сократился на 19,1%.

Снижение курсовой стоимости реала оказало негативное влияние на браз. импорт, объем которого в 1999г. упал на 14,8% и составил 42,2 млрд.долл. Сокращение внешних закупок коснулось практически всей товарной номенклатуры, за исключением ГСМ. Вследствие повышения цен на нефть на мировом рынке импорт этой группы товаров увеличился в стоимостном выражении на 3,7% и составил 4,2 млрд.долл. В товарной структуре преобладали сырье и полуфабрикаты (48,9%),

доля средств производства составила 27,5%, потребительских товаров — 14,9%. Импорт потребительских товаров длит. пользования претерпел наиболее заметное сокращение (39,3%). Основными поставщиками браз. рынка, несмотря на 11%-сокращение стоимостного объема, продолжали оставаться страны ЕС (30,5%). Импорт из США, доля которого составляет 23,8%, сократился на 13,2%. Почти 30% сокращению подверглись поставки из стран «Меркосур». Среди основных латиноам. партнеров Бразилии лишь импорт из Венесуэлы возрос на 28,8%. Азиатские, ближневосточные и восточно-европейские страны также сократили свое присутствие на браз. рынке. Вместе с тем рос. экспорт в Бразилию отмечен 7,5% ростом. На 22% возросли поставки товаров с африканского континента.

Отрицат. сальдо баланса услуг также сократилось и составило 25,2 млрд.долл., чему во многом способствовал рост туризма и разгосударствление телекомсферы.

Ситуация на валютном рынке, особенно в I пол. 1999г., характеризовалась определенной нестабильностью. Курс нац. денежной единицы — реала по отношению к долл., несмотря на резкие колебания в янв.-марте, а затем и в октябре, вызванные давлением спекулятивного капитала, когда соотношение реала и доллара превышало 2:1, в целом устоял и составил к концу 1999г. 1,79 реала за доллар США, что обеспечило **среднегодовой показатель обменного курса на уровне 1,85**. Объем золотовалютных резервов, пошедший в начале года на убыль, в дальнейшем стабилизировался вокруг отметки в 40 млрд.долл., а в конце 1999г. несколько снизился и составил 36 млрд.долл., что было вызвано исполнением внешнедолговых обязательств, а также интервенциями ЦБ на валютной бирже. Существенному укреплению стабильности способствовала реализация подписанного в конце 1998г. соглашения с МВФ о предоставлении Бразилии стабилизационного максикредита в 41,5 млрд. долл. в рамках которого **в 1999г. правительством Кардозо было получено 18,3 млрд.долл.**

Серьезной продолжала оставаться проблема обслуживания и амортизации **внешней задолженности**, составившей на конец дек. 1999г. **240 млрд.долл.** Своевременное исполнение страной внешнедолговых обязательств потребовало 69,3 млрд.долл. (из них 15,1 составили выплаты по процентам), что на 52% больше аналогичного показателя 1998г. Решение данной проблемы видится бразильскому правительству через реструктуризацию внешнего долга, в т.ч. путем увеличения сроков амортизации долговых обязательств и замены подлежащих погашению гос. облигаций внешнего займа новыми ценными бумагами.

Основные соц. показатели эконом. развития в 1999г. соответствовали тенденциям в экономике. Размер миним. зарплаты возрос со 130 до 136 реалов, при этом реальные доходы бразильцев сократились в 1999г. на 5,5%. Продолжился процесс концентрации доходов и соц. расслоения населения. На 20% состоятельной части населения приходилось 64% совокупных доходов, в то время как 40% наиболее бедных слоев общества довольствовались лишь 8%. **Расходы около трети населения не превышали 1 долл. в день.** Уровень безработицы в 1999г. колебался в зависимости от сезонных факторов в пределах 7,3-8,2% и по итогам года соста-

вил 7,6% экономически активного населения.

О бюджете на 2000г. Конгресс утвердил 13 апр. 2000г. гос. бюджет на 2000г. Соответствующий законопроект был подготовлен правительством с учетом рекомендаций МВФ и передан на рассмотрение в браз. парламент 31 авг. 1999г. Ключевым параметром принятого документа определен первичный профицит фед. бюджета. Его размер в 2000г. должен составить 2,6% ВВП, что эквивалентно 29,3 млрд. реалов. Сэкономленные средства планируется пустить на обслуживание долговых обязательств правительства. Принятый бюджет призван способствовать устойчивому эконом. росту на основе стабильных макроэконом. показателей и является составной частью среднесрочного плана развития страны «Вперед, Бразилия», определяющего 365 приоритетных целевых программ в различных отраслях нац. хозяйства, и обнародованного президентом Ф.Э.Кардозо в авг. 1999г.

Нынешний бюджет отличает высокая транспарентность и конкретизация. Отмечается и его высокая соц. ориентированность. Вместе с тем первоначальный проект главного фин. плана страны на 2000г. в ходе парламентского обсуждения подвергся резкой критике, основные тезисы которой сводились к следующему: часть расходных статей бюджета, по мнению оппозиции, умышленно занижена в интересах достижения диктуемого МВФ показателя первичного профицита, в то время как ожидаемые налоговые поступления, предназначенные для покрытия этих расходов, позволяют осуществить финансирование в полном объеме. Указывалось и на недостаточную четкость взаимосвязей между доходными и расходными статьями. Правительство фактически обвиняли в том, что за счет соц. обязательств перед населением оно намерено пустить первичный профицит госбюджета на обслуживание долга, т.е. на выплату дивидендов своим кредиторам.

Результатом достигнутого между ветвями власти компромисса стал закон о фед. бюджете, важной особенностью которого является более чем 80%-увеличение (по сравнению с первоначальным вариантом) инвест. составляющей его расходной части. К планировавшимся 6,8 млрд. реалов парламентариями были добавлены 5,7 млрд. реалов, предназначенных на программы инфраструктуры, здравоохранения, сельского хозяйства и образования. Парламентарии приняли решение дополнительно использовать на инвест. нужды 513 млн. реалов из резервного фонда и 304 млн. реалов из поступлений от различных штрафов. На 2 млрд. реалов увеличены трансферты штатам из фед. бюджета.

Доходная часть госбюджета на 2000г. запланирована в 236,7 млрд. реалов (130 млрд.долл.), что на 3,3% больше предусмотренной правит. проектом и на 12,1% выше аналогичного показателя бюджета 1999г. В части, касающейся налоговых сборов, корректировки в сторону увеличения составили 3,29%,

Расходная часть увеличена на 3,3% с 200,7 до 207,4 млрд.реалов (115 млрд.долл.). В ее основу легли расходы на соц. обеспечение — 33,9%, здравоохранение — 9,8%, оборону — 9,4%, образование — 6,1%, фин. сферу — 5,6%, решение проблемы занятости — 4,7%. Наиболее заметной корректировке в сторону увеличения в результате принятия

около 8 тыс. поправок к бюджету подверглись расходы на транспорт — рост на 36,7% (только инвестиции на строительство и ремонт дорог возросли с 2 до 3,6 млрд. реалов), нац. интеграцию — 31,5% (здесь значит. роль была отведена проектам ирригации в сев.-вост. регионе страны). Ощутимые доп. вливания получают такие сферы, как культура, прирост расходов на которую по сравнению с первоначальным проектом бюджета составит 22,2%, охрана окружающей среды (14,2%), сельское хозяйство (6,9%), здравоохранение (3,7%). В отношении последнего правительство пошло на доп. уступки оппозиции, согласившись выделить в случае перевыполнения плана налоговых сборов 2,1 млрд. реалов минздраву. Помимо расходов на науку (1%), на поддержку университетов будет истрачено 30 млн. реалов.

Практически все средства в рамках планируемого первичного профицита пойдут на обслуживание госдолга. На эти цели бюджетом 2000г. предусмотрены затраты в 55 млрд. реалов, из которых 21,6 млрд. реалов — средства фед. казначейства и 20,3 млрд. реалов — ожидаемые доходы от приватизации госсобственности. Предусмотрено некоторое снижение уровня внутренней задолженности. К концу 2000г. внутренний долг не должен превысить 411,8 млрд. реалов.

Темпы развития браз. экономики вкуче с относительной стабильностью валютного и фондового рынка позволяют рассчитывать на показатель прироста ВВП в 4% при среднегодовом темпе инфляции в 6%.

Банки

Бразильская банковская система традиционно является одной из ключевых сфер гос. влияния на экономику. Ее основными элементами являются ЦБ, Фед. сберкасса, Banco do Brasil, Нац. банк эконом. и соц. развития (BNDES), ряд других гос. и частных банков и банковских учреждений.

ЦБ Бразилии осуществляет денежную эмиссию, кредитный контроль, проверку деятельности фин. учреждений, выдает лицензии на ведение фин. операций в стране, ведет дела от имени фед. правительства с зарубежными фин. учреждениями, проводит по поручению фед. правительства размещение внутренних и внешних займов. ЦБ наделен функцией банковского надзора с целью обеспечения эффективной деятельности, как гос. банков, так и частнокоммерческих банковских структур.

Гос. банковские учреждения образуются фед. правительством или правительствами штатов и полностью им подконтрольны. Крупнейший из них — «Банк Бразилии», которому согласно законодательству отводится роль фин. агента Нац. казначейства. Вместе с тем, банк является коммерческим со всеми вытекающими из этого функциями. Через него также финансируется широкий спектр нац. программ и проектов, в частности в с/х области. Фед. сберкасса — гос. предприятие, действующее на всей территории страны через 31 региональное подразделение и 2172 агентств и пунктов обслуживания. Является основным инструментом правительства в соц. сфере. Осуществляет за счет привлеченных средств финансирование проектов соц. инфраструктуры, в частности нац. программы жил. строительства. Основной задачей BNDES является реализация инвест. политики правительст-

ва в различных сферах, а также обеспечение программы приватизации.

Банки штатов подконтрольны региональным органам исполнит. власти и осуществляют финансирование проектов в сфере гор. и сельской инфраструктуры, а также долгосрочное кредитование малых и средних предприятий в промышленности, торговле и сельском хозяйстве. 28 банков штатов предоставляют комплекс банковских услуг предприятиям и организациям во всех территориальных образованиях, обслуживают 13,5 млн. клиентов через 4000 агентств и более 6000 пунктов.

Функционирует 200 комбанков, из которых 40 располагают депозитами на общую сумму свыше 100 млн. долл., крупнейшие из них «Брадеско», «Итау», «Унибанко». Помимо комбанков действуют 15 банков развития, 5 гос. сбер.-кредитных учреждений и 20 независимых инвест. банков.

Исходя из ряда критериев, банки подразделяются.

1. По степени участия в них государства на: гос. (100% гос. капитала); с частичным участием государства; частные.

2. По степени участия инокапитала на: нац.; с частичным участием инокапитала; филиалы инобанков.

3. По региональной принадлежности на: федеральные; региональные; банки штатов и других территориальных образований.

4. По специфике деятельности на: обладающие правом работы с вкладами и депозитами (комбанки, сберкассы, кредитные кооперативы); не обладающие правом работы с вкладами и депозитами (инвест. банки, банки развития, кредитные, фин. и инвест. общества, общества по кредитованию операций с недвижимостью, ипотечные компании, ассоциации сбережений и займов).

В условиях эконом. стабильности, характеризовавшей развитие Бразилии в последние несколько лет, банковская система страны подверглась серьезной реструктуризации. Адаптация банковского сектора к новым реалиям происходила безболезненно. С падением инфляции, которое явилось одним из главных достижений Плана «Реал», введенного в 1994г., большинство банков утратили важный источник доходов: прибыль от наличных займов и депозитов, а также возможность игры на разнице между процентными ставками и ростом цен. Потери 10 млрд. долл. были компенсированы ростом стоимости банковских операций за счет взимания доп. сборов. Доля банковских доходов от таких сборов, составляет 6,3% операционных доходов банков (7,5 млрд. долл.). Часть банковских доходов была получена за счет внешних заимствований с последующим их размещением на браз. рынке или переадресованием третьим странам под более высокий процент. Корректировка эконом. курса привела к росту концентрации капиталов (в 1995-98гг. доля «средних» банков сократилась с 17% до 13,5%) и заметному увеличению числа банков контролируемых инокапиталом.

После девальвации реала, вызванной решением ЦБ отказаться от политики поддержания курса нац. денежной единицы «на плаву» посредством массивных валютных инвестиций, заметно истощивших золотовалютные резервы страны, многие банки, активно привлекавшие заемные

средства в валюте, оказались под угрозой банкротства. Чтобы избежать краха банковской системы и укрепить ослабленные кризисом банковские структуры, правительство пошло на **упрощение правил участия инокапитала в активах нац. банков**. Высокая доходность браз. рынка способствовала привлечению доп. иноинвестиций в банковский сектор. Одним из результатов такой политики стало увеличение доли филиалов иностр. банков или банков с участием инокапитала с 11% в конце 1994г. до 22,5% в 1998г. В сфере привлечения внешних фин. ресурсов доля банков, контролируемых из-за рубежа, возросла в 1995-97гг. с 23% до 27%.

Другим важным аспектом реформирования банковской системы стал процесс приватизации банков, находящихся в фед. подчинении или контролируемых правительствами штатов. Правительство намерено до окт. 2000г. выставить на продажу один из крупнейших банковских институтов страны — банк штата Сан-Пауло «Банэспа», активы которого по итогам 1998г. составили 20,7 млрд.долл. Его приватизация рассматривается как важный этап в процессе разгосударствления браз. банковской системы. «Банэспа» имеет 1349 пунктов обслуживания по всей стране, 3 млн. клиентов и занимает 2 место в Сан-Пауло — крупнейшем пром. штате страны, ВВП которого сопоставим с ВВП Аргентины. В случае приобретения этого банка зарубежной структурой, доля инокапитала в банковском секторе Бразилии возрастет до 35%.

Процесс приватизации в банковской сфере неоднозначен. Утрачивая контроль над крупнейшими фин. структурами, правительство идет на сознательное ограничение собственных возможностей в управлении фин. ресурсами страны. Вместе с тем, обретая большую самостоятельность, банковская система становится более гибкой и менее подверженной негативным воздействиям извне, что в значительной мере способствует созданию предпосылок для стабильного эконом. роста.

«Брадеско» — крупнейший частный комбанк Бразилии. «Банко бразилейро де десконтос» был основан в 1943г. в шт. Сан-Пауло Амадором Агиаром. Штаб-квартира находится в пригороде Сан-Пауло — г.Осаско. В день банк обслуживает 3,6 млн. клиентов (число текущих счетов — 19 млн., срочных — 6,3 млн.). Его активы достигают 80 млрд.реалов. В 1999г. банком получена рекордная прибыль — 1,1 млрд.реалов. В конце года «Брадеско» имел 2430 агентств по всей стране.

«Брадеско» играет важную роль в финансировании отраслей экономики. Объем кредитных операций в 1999г. вырос на 10% и достиг 27,5 млрд.реалов. Общий размер задействованных на фин. рынке ресурсов превысил 106 млрд.реалов (рост на 27%). Сюда входят текущие и срочные вклады, выпуск ценных бумаг, сберкнижек и т.д. В 1999г. на инвест. цели было выделено 3 млрд.реалов. Кроме этого мелким и средним предприятиям было предназначено 4,5 млрд.реалов. Банк имеет долевое участие в 36 компаниях (металлургическая, текстильная, пищевая, электронная и др. отрасли).

«Брадеско» активно выступает на рынке капиталов. В 1999г. при его координирующем участии было осуществлено 24 эмиссии акций на общую сумму 6,6 млрд.реалов. Банк уделяет внимание участию в крупных выставках и ярмарках в Брази-

лии, оказывая кредитную поддержку в их проведении.

«Брадеско» предоставляет банковские услуги клиентам, осуществляющим сделки за границей. Этим занимаются 17 департаментов в городах страны, а также агентства в Буэнос-Айресе, Нью-Йорке и Каймановых о-вах. В этих целях используется также широкая сеть межд. корреспондентов банка. Сальдо финансирования импорта в валюте достигло в 1999г. 920 млн.долл. В течение года за рубежом были получены фин. средства в 1,2 млрд.долл.

Комбанк «Брадеско» является главным учреждением одноименной организации, в которую входят инвест. и страховая компании. Президентом директорского совета организации «Брадеско» с марта 1999г. стал Марсио Сиприано. Президентом адм. совета остался Лазаро де Мелло Брандао, который в течение 18 лет возглавлял и директорский совет.

Комбанки с участием инокапитала. Базовым документом, регламентирующим банковскую деятельность, в т.ч. и для инобанков или банков с иностр. участием является фед. закон №4.595 от 31 дек. 1964г. Законодательство предусматривает единый регламент операционной деятельности как нац. банков (100% нац. капитала), так и инобанков (100% инокапитала) или банков с иностр. участием (в любой пропорции).

Для открытия и начала функционирования в Бразилии инобанка или банка с иностр. участием законодательством предусматривается выполнение определенных требований. Необходимо письменное обращение иностр. фин. группы или банка к ЦБ Бразилии с изложением существа просьбы. В обращении должны быть приведены.

1. Данные орг. характера об иностр. фин. группе (банке): год основания, территория действия, учредители, акционеры, адм. состав (президент, вице-президенты, директора), уставной капитал.

2. Основные направления деятельности группы (банка), объем предоставленных кредитов, активы, пассивы, годовой баланс, другие данные, принятые в банковской практике. Названия фирм (организаций) аудиторов с указанием стран их нахождения.

3. Объем капитала, предназначенный для данного фин. вливания, бизнес-план на ряд последующих лет, прогнозируемые показатели деятельности. Информация о том, что именно создаваемый банк намерен делать в Бразилии, например, финансировать или гарантировать экспортно-импортные операции, развивать инвест. сотрудничество посредством финансирования конкретных проектов и т.д. Важным элементом является информация иностр. фин. группы (банка) о конкретных намерениях способствовать укреплению фин. системы Бразилии (осуществить масштабные капвложения, внедрить новые банковские технологии, банковский опыт работы с клиентами и т.д.).

4. Референции (отзыв) ЦБ иностр. государства о данной фин. группе (банке) — заявителе (надежность, фин. солидность, четкость в выполнении фин. обязательств и т.д.). Информация иностр. фин. группы (банка) о причинах намерения ассоциироваться с браз. партнером (группой, банком), например, создать сильный банк или возродить обанкротившийся браз. банк, использовать его имя и опыт на рынке и т.д.

После получения вышеуказанного обращения заявителя и приложенной к обращению информации ЦБ Бразилии готовит на их основе свое заключение и направляет его в Нац. валютный совет Бразилии (НВС), в который входят министры финансов, планирования и бюджета и президент ЦБ. В случае одобрения НВС заключения ЦБ, Минфину дается поручение подготовить проект президентского декрета о разрешении на образование и функционирование иностр. или смешанного банка с предписанием ЦБ Бразилии зарегистрировать вновь образуемый банк и оформить начало его коммерческой деятельности. Для инобанков с браз. участием, т.е. для образования смешанного банка, в ЦБ Бразилии наряду с обращением инобанка должно также направляться обращение от браз. участника (фин. группы, банка).

По состоянию на май 2000г. в Бразилии функционируют 54 иностр. банка, в т.ч. с браз. участием, имеющих разносторонний спектр деятельности (Bancos Multiples) и 15 филиалов (Full Branch) крупнейших западных банков и банков латиноам. стран, таких как: Bank Boston – США; City Bank – США; Dresdner Bank – Германия; J.P.Morgan – США; Lloyds – Великобритания; Santander – Испания; BEAL – Бельгия; ING.Bank NV. – Нидерланды; Nacion Argentina – Аргентина; Frances International – Уругвай; Union S.A. – Венесуэла и др.

Банки с браз. участием имеют США (Chase Manhattan) и еще 14 стран – Швейцария, Италия, Япония, Корея, Франция, Швеция, Великобритания, Германия, Португалия, Испания, Нидерланды, Бахрейн, Венесуэла, Уругвай.

Приватизация

Точкой отсчета нынешнего этапа приватизации госсобственности принято считать утверждение в 1990г. Нац. программы разгосударствления (Programa Nacional de Desestatizacao – PND). В начале 90 гг. браз. руководством было принято решение о приватизации ряда пром. предприятий, относящихся к стратегическим отраслям народного хозяйства. Состоялись аукционы по ряду предприятий меткомплекса, химии и нефтехимии, производителей удобрений. Масштабность приватизационных процессов в 90 гг. приобрела заметный размах, укрепив не только эконом. ситуацию внутри страны, но и подняв престиж Бразилии на межд. арене. **По объему средств, вырученных от приватизации, Бразилия в 1997-98гг. являлась признанным мировым лидером.**

Приватизационные процессы в Бразилии охватывают фед. собственность (в рамках PND), постепенную передачу в частные руки телекомсистемы и приватизацию предприятий, находящихся в собственности правительства штатов. С созданием в 1995г. Нац. совета по разгосударствлению приватизация получила доп. импульс. В список госкомпаний, выставяемых на продажу, были включены предприятия коммунальных и прочих услуг.

Электроэнергетика, транспорт, телекоммуникации стали объектом приложения приватизационных усилий правительства. В 1997г. была приватизирована ведущая в Бразилии горнодобывающая компания «Вале де Рио Досе». Резко активизируется процесс разгосударствления предприятий на уровне штатов. В том же году началась масштабная передача в руки частных инвесторов от-

расли мобильной телефонной связи. В 1998г. состоялся крупнейший аукцион по продаже телеком. госмонополиста компании «Телебраз», в результате которого гос. казна пополнилась на 20 млрд.долл. **Всего в 1991-99г. доходы от приватизации составили 90 млрд.долл.** Только в рамках PND было приватизировано 70 предприятий.

Институциональная структура PND формируется из Нац. совета по разгосударствлению (Conselho Nacional de Desestatizacao, CND) – органа принимающего решения и Нац. банка эконом. и соц. развития (Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social, BNDES), выполняющего функции управляющего Нац. фондом разгосударствления (Fundo Nacional de Desestatizacao, FND).

CND – высший орган, подчиненный непосредственно президенту страны. В его состав входит министр промышленности и торговли (пред. совета), министр финансов, министр по делам бюджета и управления и руководитель администрации президента. В работе совета по мере необходимости принимают участие и другие фед. министры, а также председатель ЦБ в случаях рассмотрения вопросов, связанных с приватизацией фин. структур. Присутствует на заседаниях совета (без права голоса) и представитель BNDES.

Предложения о включении предприятий в список подлежащих приватизации вносятся на рассмотрение членами совета. BNDES, управляющий нац. приватизационным фондом, в котором находятся акции приватизируемых предприятий, разрабатывает соответствующие правила и проводит аукционы по продаже госсобственности включенной в PND. Разгосударствление фин. структур координируется ЦБ с одобрения и по правилам, утвержденным Нац. валютным советом.

Приватизация гос. предприятия в рамках PND проходит в несколько этапов. 1. Включение предприятия в PND декретом президента страны. 2. Предпродажный консалтинг и аудиторская проверка. 3. Разработка процедуры разгосударствления. 4. Оценка предприятия и принятие CND решения об условиях продажи. 5. Объявление о продаже. 6. Аукцион, продажа служащим части акций, публичные предложения. 7. Завершение фин. расчетов. 8. Окончательный аудиторский доклад. 9. Объявление о завершении процедуры разгосударствления предприятия.

Схема приватизации постоянно совершенствуется как в правовом, так и в орг. отношении. Если на первых этапах она осуществлялась путем пакетных продаж акций технологически отсталых и малопроизводительных предприятий, то по мере выставления на торги современных, конкурентоспособных объектов вслед за продажей контрольного пакета часть акций предлагается служащим приватизируемых компаний с целью расширить число вкладчиков и не допустить чрезмерной концентрации капитала. Программа приватизации характеризуется также отсутствием какой-либо дискриминации в отношении зарубежных инвесторов и уважением прав мелких акционеров. Результатом разгосударствления стало не только постоянно растущее пополнение госказны, но и резкое повышение эффективности и роста производства товаров и услуг. Сопровождающаяся доп. мерами, направленными на модернизацию экономики открытой для конкуренции, приватизация обернулась для потребителей улучшением качества това-

ров, расширением их ассортимента и снижением цен.

Результаты приватизации 1991-99гг., (млн.долл.)

| Программа | Поступления | | Долг. обязательства к новым владельцам | Итого |
|-----------------------------------|-------------|--|---|--------|
| | от продажи | | | |
| Приватизация фед. собственности | 46,638 | | 11,326 | 57,964 |
| Приватизация сферы телекомсферы | 26,978 | | 2,125 | 29,103 |
| Нац. программа разгосударствления | 19,659 | | 9,201 | 28,860 |
| - Металлургия | 5,562 | | 2,625 | 8,187 |
| - Нефтехимия | 2,698 | | 1,003 | 3,701 |
| - Производство удобрений | 419 | | 75 | 494 |
| - Электроэнергетика | 3,908 | | 1,670 | 5,578 |
| - Ж/Д транспорт | 1,697 | | - | 1,697 |
| - Горнодобывающая пр-ть | 3,305 | | 3,559 | 6,864 |
| - Портовая инфрастр. | 400 | | - | 400 |
| - Финансовая сфера | 240 | | - | 240 |
| - Информатика | 47 | | - | 47 |
| - Прочие | 1383 | | 269 | 1652 |
| Приватизация собственности штатов | 24,553 | | 5,793 | 30,346 |
| ИТОГО | 71,191 | | 17,119 | 88,310 |

Участие инокапитала в приватизации 1991-99гг.

| Страна | Нац. программа разгосударствления | | Приватизация соб-сти штатов | | Приватизация телекомсферы | | Итого | |
|-------------------|-----------------------------------|-----|-----------------------------|------|---------------------------|------|---------|------|
| | млн.долл. | % | млн.долл. | % | млн.долл. | % | | |
| США | 1,84 | 8,4 | 4581,6 | 19,3 | 3692 | 13,7 | 9912 | 14,1 |
| Испания | 1,2 | 0 | 3045,7 | 12,8 | 5041,9 | 18,7 | 8088,8 | 11,5 |
| Чили | | | 1006,4 | 4,2 | | | 1006,4 | 1,4 |
| Италия | | | | | 1219,6 | 4,5 | 1219,6 | 1,7 |
| Франция | 479,1 | 2,4 | 90 | 0,4 | 10,4 | 0 | 579,5 | 0,8 |
| Аргентина | | | 148 | 0,6 | 10,8 | 0 | 158,8 | 0,2 |
| Португалия | 0,5 | 0 | 657,6 | 2,8 | 4224,1 | 15,7 | 4882,2 | 6,9 |
| Уругвай | 0,1 | 0 | | | | | 0,1 | 0 |
| Корея | | | | | 265,4 | 1 | 265,4 | 0,4 |
| Швеция | | | | | 599,2 | 2,2 | 599,2 | 0,9 |
| Япония | 8,1 | 0 | | | 255,6 | 0,9 | 263,7 | 0,4 |
| Германия | 75,4 | 0,4 | | | | | 75,4 | 0,1 |
| Нидерланды | 5,1 | 0 | 410 | 1,7 | | | 415,1 | 0,6 |
| Великобритания | 2,4 | 0 | 691,9 | 2,9 | 20,8 | 0,1 | 715,1 | 1 |
| Канада | 21 | 0,1 | | | 671 | 2,5 | 692 | 1 |
| Бельгия | 879,5 | 4,5 | | | | | 879,5 | 1,3 |
| Прочие | 156,6 | 0,8 | 349,7 | 1,5 | | | 506,3 | 0,7 |
| Итого инокапитала | 3267,4 | 6,7 | 10980,9 | 46,3 | 16010,8 | 59,4 | 30259,1 | 3 |
| ВСЕГО | 19659 | 100 | 23871,3 | 100 | 26977,8 | 100 | 70508,1 | 100 |

На протяжении последних 50 лет для Бразилии характерно было активное участие государства в экономике, ведущие отрасли которой (нефтяная, металлургическая, горнодобывающая, нефтехим., авиационная, энергетика и др.) создавались за счет гос. финансирования. Частному капиталу создание меткомбината «Волта-Редонда», нефтемонаолии «Петробраз», энергетического концерна «Электробраз», горнорудной компании «Вале до Рио Досе» было просто не под силу. Практически полностью за счет государства создавалась хоз. инфраструктура страны. В целом на госсектор пришлось свыше 40% эконом. потенциала страны.

Сыграв важную роль в индустриальном развитии Бразилии, гос. сектор в экономике к 80 гг. стал терять былую эффективность. Нередко гос. компании работали в убыток и поэтому нуждались в солидных дотациях. Общее состояние экономики Бразилии показывало, что обеспечение успешного эконом. развития затруднительно на основе методов и схем гос. капитализма. Для повышения эффективности экономики требовались новые подходы, основывающиеся на более активном участии частной инициативы. К этому времени местный капитал набрал достаточный потенциал, чтобы приобрести многие предприятия госсекто-

ра. У правящих кругов появилась полит. воля для изменения подхода к роли государства в экономике. Сказывалось и давление со стороны межд. эконом. организаций (МВФ, МБРР), чьи программы стабилизации экономики ориентируют на свертывание госсектора как непереносимое условие предоставления новых займов.

Следуя получившей широкое распространение в западном мире практике приватизации, президент Ф.Коллор (1990-92гг.) стал активно проводить в жизнь Нац. программу ликвидации госсектора в экономике страны. При нем частному капиталу были проданы 18 предприятий. При президенте И.Франко (1993-94гг.) было приватизировано еще 15 предприятий. В эти годы к частному сектору перешли ведущие сталелитейные компании («Узиминас», «Косинор», «Сидеруржика национал», «Косипа»), нефтехим. («Копесул», «Петрофлекс», «Копене») и предприятия по производству удобрений.

С приходом к власти в 1995г. президента Ф.Кардозо, резко активизировалась деятельность правительства по передаче госпредприятий частному нац. и инокапиталу. За последние 5 лет (годы правления Ф.Кардозо) было приватизировано 80 компаний.

В 1997г. концерну (образован браз. и инокапиталом), выигравшему торги, была передана горнорудная компания «Вале до Рио Досе» (КВРД — одна из крупнейших горнорудных компаний в мире. Ей монополично принадлежало право добычи, транспортировки и экспорта железной, марганцевой и других руд.). От этой операции в госбюджет поступило 3,3 млрд.долл. В 1998г. были приватизированы 12 компаний телефонного концерна «Телебраз» (15 в мире и крупнейшая в Лат. Америке телефонная корпорация, в 1997г. ее доход составил 3,9 млрд.реалов.). Четыре наиболее крупные компании были приобретены иностр. консорциумом, 6 — группой браз. и иностр. компаний, 2 — бразильскими предпринимателями. От продажи «Телебраз» браз. государство получило 22 млрд.реалов. Всего в 1998г. от приватизации в фед. бюджет поступил 21 млрд.долл. Если к этому добавить доход, полученный правительством штатов от продажи своих компаний и предприятий, то общие поступления от приватизации в Бразилии в 1998г. составили 32 млрд.долл.

Одна из главных задач приватизации в Бразилии — добиться сбалансированности госбюджета. Наряду с этим, приватизация позволила повысить производительность и конкурентоспособность ряда важных отраслей, неэффективность которых маскировалась протекционистскими мерами, ограждавшими их от внешней конкуренции. К примеру, после полной приватизации метпрома ранее убыточные предприятия стали доходными и увеличили свой экспорт, причем за очень короткий срок. Заметно повысила свою доходность после приватизации КВРД. Показателен и опыт авиастроит. компании «Эмбраэр», оказавшейся на грани банкротства (в 1990-94гг. убытки достигали 1,6 млрд.долл.). После продажи бразильскому частному капиталу, ее новое руководство в короткий срок добилось рентабельности (в 1998г. прибыль достигла 132 млн.долл.). В 1998г. объем ее продаж составил 1,4 млрд.долл., из них 1,2 млрд.долл. (88%) — экспортные поставки. «Эмбраэр» стала вторым в Бразилии по значению экспортером продукции.

В ближайшие годы приватизация будет по-прежнему одним из приоритетных направлений в деятельности правительства Ф.Кардозо по реформированию браз. экономики. На 2000г. была перенесена, в связи с нестабильностью на фин. рынке и падением курса реала, приватизация большинства фед. электрокомпаний, находящихся под контролем концерна «Электробраз». Правительство рассчитывало получить от этой операции 8 млрд.долл. На 2000г. была отложена продажа части акций нефтяной монополии «Петробраз». Поэтому значительно снижены оценочные размеры доходов, которые правительство рассчитывало получить от распродажи принадлежащих фед. властям и штатам компаний в 1999г. Вместо 27,8 млрд. реалов (эта цифра была заложена в соглашение с МВФ в марте 1999г.) реальный доход от приватизации в 1999г. составит 13,2 млрд. реалов.

Всего в 1990-99гг. было приватизировано 122 предприятия госсектора (включая собственность штатов). От распродажи госпредприятий в бюджет поступило 89,4 млрд.долл. Приватизационные операции осуществлялись, как правило, посредством аукционного метода продажи, при котором собственность доставалась тем, кто дает за нее большую пену. Аукционы осуществлялись через фондовый рынок (биржи Сан-Пауло и Рио-де-Жанейро).

Доля участия инокапитала в приватизации стала достигать 30%. Это обстоятельство вызывает беспокойство в патриотических кругах страны, несогласных с политикой передачи под контроль инокапитала (иногда при фин. поддержке государства) ведущих предприятий нац. экономики. Во многих случаях непосредственным результатом приватизации становится рост безработицы, сокращение ряда соц. программ и услуг.

Иноинвестиции

Успешное преодоление правительством последствий валютно-фин. кризиса стало во многом возможным благодаря массивному притоку в экономику страны инокапиталов. В 1999г. Бразилии удалось выйти на рекордно высокий уровень ПИИ (31 млрд.долл.) и удержать второй год подряд лидирующее положение по их объему среди стран Лат. Америки.

Первое место среди ведущих иноинвесторов страны на протяжении последних 4 лет принадлежало частным компаниям и банкам США (25,5% от общей суммы ПИИ), второе — Испании (17,6%). Третье место в 1999г. перешло к Каймановым о-вам (10,9%), опередившим Германию, Францию и Японию.

Инвестиции концентрировались преимущественно в сфере услуг (85,2%). На промышленность и сельское хозяйство пришлось 13,2% и 1,6% соответственно. 28% инокапиталовложений были задействованы при покупке приватизированных предприятий госсектора. Наиболее привлекательными для инвесторов в экономике Бразилии были такие отрасли как связь, электроэнергетика, транспортная инфраструктура, пищевая промышленность, внутренняя торговля, страховое дело, информатика. Доля инокапитала в частных банковских активах достигла 42%. Наступательная политика на браз. фин. рынке присуща для испанских банков «Сантандер» и «Банко Бильбао Бискайя», ам. «Сити-бэнк» и «Бэнк Бостон», франц.-итал. «Судамерис»

и англ. «Гонконг энд Шанхай Бэнкинг».

За последние пять лет возросло в 3 раза число предприятий с участием инокапитала. Их общее количество на начало 2000г. составило 3276. Основная масса СП сосредоточена в химии и нефтехимии (413), банковской системе (275), пищевой промышленности (269), информатике (219). Импульс их росту дали в целом стабильная внутриэконом. ситуация в стране, активная либерализация ее экономики и пром. реструктуризация, процесс приватизации госсобственности, стремление нац. предпринимателей к капитализации оборотных средств и поиску зарубежных партнеров для выхода на внешний рынок.

Многие инвесторы Бразилии продолжают оценивать ее посткризисный потенциал с осторожностью. С занимаемого в 1998г. второго, сразу после США, места в мировом рейтинге доверия ПИИ (FDI Confidence Index) Бразилия в 2000г. переместилась на 4 (в фев. 1999г. — 5). В аналогичном рейтинге западноевропейских компаний ей отводится 6 место.

Привлеченные в 1999г. ПИИ (5,22% ВВП) позволили с избытком компенсировать дефицит по внешним расчетам, составивший 24,3 млрд.долл. (4,39% ВВП). В 2000г. их поступление не должно превысить 19-22 млрд.долл. (не более 2,8% ВВП). Процесс приватизации госпредприятий, принесший в 1999г. 8,7 млрд.долл., приблизился к завершению. Меньшую заинтересованность в средствах из-за рубежа проявляет частный сектор Бразилии в связи с все большим сближением уровней учетных ставок на мировом фин. рынке и внутри страны. В Бразилии наблюдается тенденция к их постепенному снижению, в США и Европе ожидается в 2000г. их увеличение. Более привлекательным для нац. предпринимателей становится доп. эмиссия акций и дебетурных обязательств, обеспеченных залогом на собственность компаний. Бразильские фин. структуры при привлечении инвестиций оформляют также долговые обязательства, предусматривающие корректировку обменного курса реала по отношению к доллару на случай возможной девальвации нац. денежной единицы. Однако при реализации эта промежуточная операция сталкивается с немалыми трудностями. ЦБ практикует при эмиссии обязательств 3-летние сроки их погашения, в то время как зарубежные заимодавцы склонны придерживаться сроков от 1,5 до 2 лет.

Анализ МВФ свидетельствует, что в 2000г. Бразилия перед лицом существенного сокращения поступлений по линии внешних займов должна в первую очередь рассчитывать на ПИИ. Частные займы не превысят 15 млрд.долл. (в 1999г. — 27,6 млрд.долл.). Фед. правительство исходило в своих выкладках на I кв. 2000г. из расчета ежемесячного получения 1,1 млрд.долл. По результатам янв. 2000г. сумма «недоимки» составила 400 млн.долл.

На протяжении всего периода развития до 1995г. в браз. экономику было вложено 42,5 млрд.долл. ПИИ. За последние 5 лет их объем составил 79,8 млрд.долл. С ростом инвест. активности транснац. корпораций возрос вывоз из страны прибылей и выплачиваемых дивидендов. В 1998-99гг. за рубеж были переведены 11,2 млрд.долл. Высокая аккумуляция капиталовложений в сфере услуг, не являющейся прямым источником валютных поступлений, превращает иностр. ТНК на определенном этапе в чистых экспортеров валюты.

При программируемом снижении притока инопкапиталов, это ляжет доп. бременем на баланс услуг и усугубит дефицит текущих платежей платежного баланса страны.

Существует вероятность частичной компенсации прямых инопкапложений за счет так называемых «портфельных» инвестиций на браз. фондовом рынке. Однако опыт показывает, что вариант получения предприятиями необходимых средств от торговли акциями (англосаксонская модель инвест. деятельности) имеет отдачу преимущественно в индустриально-развитых странах, главным образом в США и Англии. «Портфельные» инвестиции к тому же носят краткосрочный характер и ориентированы на быструю прибыль. Что касается рынка внутренних гос. обязательств браз. правительства, то инопкапители никогда не играли на нем доминирующей роли. В отличие от России, где им до авг. 1998г. принадлежало около 60% активов ГКО.

Перед лицом складывающейся конъюнктуры повышение инвест. привлекательности Бразилии возможно лишь путем успешной реализации фед. правительством программы структурных преобразований и, в частности, затянувшейся реформы системы налогообложения. Одновременно предстоит поставить на регулярную основу консалтинг (сопровождение инвест. проектов), шире задействовать в их финансировании нац. и межд. банковские структуры.

Занимая **4 место в мире** (после США, Великобритании и Китая) **по масштабу вовлечения в собственную экономику в 1999г. инопкапитала**, Бразилия проводит политику, направленную на создание благоприятного инвест. климата и формирования структуры инвестиций с преобладанием долгосрочных капложений.

С 1990г. доля инопкапитала в совокупном объеме инвестиций увеличилась в 16 раз (1,2% в 1990г., 19,4% в 1999г.). Такой интерес зарубежных инвесторов к Бразилии объясняется динамичным развитием внутреннего рынка, емкость которого интенсивно растет. Сбалансированная бюджетно-фин. политика правительства, направленная на сокращение госрасходов и ужесточение налоговой дисциплины, позитивно сказывается на укреплении доверия к бразильскому рынку со стороны межд. капитала в целом. Так, в соответствии с результатами исследования, проведенного Нац. конфедерацией промышленности, индекс доверия иностр. пром. производителю к бразильскому инвест. рынку во II пол. 1999г. возрос на 11,4%. Инопкапители привлекают и относительно невысокие цены браз. предприятий, еще более подешевевших после девальвации реала в I кв. 1999г.

90% из почти 100 млрд.долл. ПИИ, влившихся в экономику в 1994-99гг., приходятся на покупку уже функционирующих предприятий и лишь 10% реально вложенных средств пошли на строительство новых производственных мощностей. Во многом именно такой дисбаланс влияет на показатель довольно быстрой окупаемости капложений (в среднем 5-6 лет), что является важным стимулом к инвестированию в браз. экономику. Налицо тенденция к последующей репатриации инвесторами полученной прибыли, в результате чего уже сейчас из страны «утекает» ежегодно 6-7 млрд.долл. В перспективе такой отток может составить 8-10 млрд.долл. в год.

По данным браз. Института исследований развития промышленности, 40% пром. парка уже контролируется инопкапиталом, а в отдельных отраслях (производство автозапчастей) эта цифра достигает 90%. Наиболее заметно активное проникновение инопкапитала в сферу услуг, электроэнергетику, телекоммуникации и транспорт. Все чаще в этой связи звучат опасения масштабной денационализации крупных производственных комплексов и даже целых отраслей экономики, имеющих стратегическое значение.

Одной из приоритетных задач правительства Ф.Кардозо в свете декларированной цели выхода к 2002г. на **показатель совокупного объема экспорта в 100 млрд.долл.**, является привлечение ПИИ в экспортоориентированные отрасли нац. экономики, создания там новых производств, способных расширить присутствие Бразилии на мировом рынке. Другим, не менее важным аспектом притягивания ПИИ является решение такой соц. задачи, как создание доп. рабочих мест. Так, в одной только телекомсфере число занятых за 1,5г. возросло на 30% и достигло 106 тыс.чел.

В целях поддержания нынешних темпов притока ПИИ, их дальнейшего наращивания правительство учредило в 2000г. Агентство содействия инвестициям (АСИ) — негос. предприятие, призванное «продавать» имидж Бразилии на межд. рынке капиталов. Планируется образовать компьютерный банк данных, представляющих интерес для потенциального инопкапитала, включающий юр. базу, конъюнктурную информацию, адм. и тех. вопросы инвестирования в браз. экономику. По данному проекту создана спец. межведомственная рабочая группа, в которую вошли министры иностр. дел, финансов, планирования, развития промышленности и торговли, а также пред. ЦБ. Деятельность АСИ не предусматривает использования бюджетных средств. Главная цель новой структуры — централизация информации и максимальное облегчение инвестору процедуры «хождения по инстанциям» и ориентирования в бюрократическом лабиринте.

Одной из основных целей Агентства является централизация, упрощение и консолидация законодат. норм и правил, которые необходимо соблюдать иностр. или бразильскому инвестору. В наст.вр. эти сведения распылены по многочисленным гос. учреждениям, и в результате, для того, чтобы одобрить даже небольшой бизнес-проект, инвестору необходимо согласовывать его с несколькими десятками местных организаций, что, в свою очередь, негативно сказывается на его сроках и стоимости. На основании создаваемой компьютерной базы данных Агентство сможет дать заинтересованному лицу четкую ориентировку о действиях, которые следует предпринять для осуществления того или иного инвест. проекта в Бразилии. Здесь же в случае необходимости можно будет получить доп. информацию по законодат. актам, экономике и политике.

Юридический статус будущего Агентства пока окончательно не определен, изучаются варианты: а) бездоходного частного АО и б) частного АО с целью получения доходов при участии гос. капитала, однако, уже принято решение о том, что предприятие должно находиться на самоокупаемости и специализироваться в сфере продажи информации и предоставления услуг.

По данным World Association of Investment Promotion Agencies в мире насчитывается 95 аналогичных агентств.

Агропром

Аграрная реформа является одним из наиболее сложных структурных эконом. преобразований, осуществляемых в Бразилии, чем во многом объясняется ее растянутость по времени. Ключевой задачей реформы остается укрепление экспортного потенциала агросектора. В этой связи поддержка нац. сельхозпроизводителя приобретает особенно важное значение.

В янв. 2000г. правительством запущена программа фин. поддержки с/х предприятий. Программа представляет собой механизм льготного кредитования фермеров с целью наращивания объемов сельхозпроизводства и повышения его доходности.

Принято решение об открытии спец. кредитных линий для покупки сельхозпроизводителями тракторов и уборочной техники на льготных условиях под невысокий процент и на длительный срок в Нац. банке эконом. и соц. развития (BNDES). Таким образом планируется обновить довольно изношенный и морально устаревший парк с/х машин, средний возраст которых составляет 12-18 лет.

Основной упор делается на поддержку небольших хозяйств. Так, предприятия с годовым доходом менее 250 тыс. реалов (130 тыс. долл.) смогут получить кредит под 8,7% годовых. Для предприятий, доход которых превышает указанную сумму, процентная ставка предусмотрена на уровне 10,7% в год. Сроки погашения кредитов при покупке тракторов составят 6 лет, уборочных машин — 8 лет. Ранее кредитование осуществлялось под 12% годовых и сроком на 5 лет.

В рамках объявленной программы предусмотрены доп. стимулирующие механизмы через кредитование по линии Banco do Brasil сельхозпроизводителей, ориентированных на внешний рынок и льготное страхование внешнеторговых сделок с участием нац. сельхозэкспортеров. Это не только повысит ценовую конкурентоспособность браз. товаров, но и будет способствовать росту интереса со стороны зарубежных импортеров, у которых появится возможность покупать на браз. сельхозаукционах продукцию надлежащего качества и с гарантированными условиями поставки.

Вместе с тем, ожидаемого ранее освобождения агропредприятий от уплаты фед. налога на пром. товары (IPI) при покупке сельхозтехники не произошло. Фед. правительство, согласно заявлению президента, готово рассмотреть этот вопрос в случае адекватного стремления правительств штатов пойти на освобождение сельхозпроизводителя от местного налога на перемещение товаров и услуг (ICMS). По мнению руководства страны, регионы должны в равной степени разделить налоговую ответственность с фед. центром, поскольку только совместными усилиями в этом направлении можно действительно облегчить налоговое бремя сельхозпроизводителю.

Компания «Пердигао С.А.». Была основана в 20 гг. в шт. Санта-Катарина как семейная фирма, специализирующаяся на производстве изделий из свинины. В 60 гг. она стада АО, основной пакет акций которого принадлежит группе браз. банков. Вторая по значению (после концерна «Садия Конкордиа») компания, занимающаяся производством и экспортом мясных изделий большой номенклатуры, битой птицы.

В последнем году «Пердигао» инвестировала 300 млн.реалов с целью повышения производительности предприятий в юж. штатах Бразилии. В результате этого их производственные мощности с 1995г. росли в среднем на 12%. Нынешние производственные мощности концерна на 60% выше чем 4г. назад. В 1998г. в г.Марау (Рио Гранде до Сул) было открыто новое предприятие, инвестиции в которое составили 28 млн.реалов (производит в день 260 т. мясных изделий),

В целях улучшения дистрибутерской сети в 1998г. были открыты 4 новых центра реализации продукции (всего их стало 19).

Планы расширения производственной и дистрибутерской базы предусматривали инвестиции в 120 млн.реалов в 1999г. 80% этих средств вложены в комплекс Рио Верде в шт.Гояс. После завершения строительства этого предприятия производственные мощности. «Пердигао» возрастут на 250 тыс.т. (на 50%) на 3 тыс.чел. На предприятиях «Пердигао» работает свыше 15 тыс.чел.

«Пердигао» — динамично развивающаяся компания. Выпуск продукции вырос со 151 тыс.т. (в 1994г.) до 283 тыс.т. 1998г. Объем торг. сделок возрос с 470 млн.реалов в 1994г. до 1,4 млрд.реалов в 1998г. Чистая прибыль увеличилась с 12 млн.реалов в 1994г. до 60,4 млн.реалов в 1998г.

Доля «Пердигао», как поставщика мясной продукции, возросла с 16% (в 1994г.) до 22% (в 1998г.; «Садия Конкордиа» контролирует около 30% браз. рынка мясной продукции). В тот же период ее доля на рынке охлажденного мяса выросла на 22%, достигнув 31%.

«Пердигао» поставляет свою продукцию (преимущественно цыплят) на Бл. Восток (32% всех поставок), в Европу (28%) и страны Дальнего Востока (34%). В 1998г. ею было экспортировано мясной продукции на 300 млн.долл. С 1995г. «Пердигао» стала выступать со своей продукцией (цыплятами) в России, рассматривая ее как весьма перспективного покупателя. Поставки в Россию осуществлялись через Голландию. Основным партнером в то время являлась внешнеторговая фирма «Совэкс-портпродукт». В 1997г. поставки цыплят в нашу страну достигли 10 тыс.т. Однако после фин. кризиса 1998г. ситуация резко изменилась. Ведущий партнер «Пердигао» в России оказался несостоятельным в фин. отношении, поэтому пока поставки цыплят приостановлены.

Дальнейшее сотрудничество с Россией получило бы солидный импульс, если бы правительства Бразилии и России заключили соглашение о предоставлении кредитной линии браз. экспортерам цыплят и мясных изделий. В условиях, когда рос. покупатель обязан произвести через иностр. банк 100% предоплату за импортируемую из Бразилии мясную продукцию вести торговлю крайне сложно.

Perdigao Agroindustrial. Avenida Escola Politecnica, 722, CEP 05349-002 — Sao Paulo — SP, Brasil, tel. (55-11) 868-53-27; 868-54-93, fax 869-44-36, Presidente Nildemar Seeches, Foreign trade director Antonio Augusto de Toni, tel. 868-5347, fax 819-1208, E-mail: agd@perdigao.com.br

Работы по генетике растений. Начали проводиться в шт. Сан-Пауло с осени 1997г. Их инициа-

тором является Фонд поддержки исследований штата (FAPESP), который в окт. 1997г. начал реализовывать первый проект, объединивший усилия и научные кадры основных гос. НИИ штата, специализирующихся в области молекулярной биологии. Основной его целью было выделение генома бактерии *Xylella fastidiosa*, вызывающей *Clorose Variegada dos Citros (CVC)* — болезнь, поражающую цитрусовые деревья. Выбор именно этой бактерии, наносящей ощутимый урон плантациям апельсинов шт. Сан-Паулу, объясняется тем, что цитрусовые являются основной с/х культурой штата. Наряду с чисто практической задачей — изучением генома бактерии и поиска новых биотехнологических методов борьбы с вызываемыми ею заболеваниями, проект должен был способствовать объединению исследовательской базы штата в области молекулярной биологии и генетики в единую сеть и подготовке квалифицированных специалистов в сфере биотехнологии. Его реализация, по замыслу организаторов — научного директора FAPESP и ведущих микробиологов двух основных университетов Бразилии — в г. Сан-Паулу (USP) и в г. Кампинасе (UNICAMP), должна была позволить отработать технику исследований в области генетики и молекулярной биологии и создать предпосылки для последующего межд. сотрудничества в этой области.

Структурно проект *Xylella fastidiosa* состоял из пяти этапов, которые должны были быть завершены к середине 2000г. Первый этап заключался в составлении физ. карты генома бактерии из фрагментов ДНК (размерами 200 кбаз) клона *Xylella fastidiosa* (8.1.b клон 9.9.5.c), хранящегося в лаборатории клеточной и молекулярной биологии франц. института с/х исследований в г. Бордо. Размер полного генома оценивался в 2 Мбазы. Второй этап предусматривал создание библиотек плазмид больших перекрывающихся фрагментов ДНК. На каждый фрагмент ДНК размером в 200 кбаз предполагалось создать 600 плазмид (по три клона на каждую килобазу ДНК). Третий этап — частичное секвенирование концевых участков клонов (по 250 пар оснований) и определение участков перекрытия. Следующий этап предусматривал полное секвенирование определенных в процессе предыдущей фазы последовательностей. Заключительная фаза — составление генома.

В качестве координаторов проекта по ДНК были привлечены специалисты браз. филиала Института Людвиг по исследованию рака (LICR), возглавляемые Andrew John Georg Simpson. Центральными лабораториями по секвенированию ДНК выбраны центр молекулярной биологии UNICAMP и ф-т биохимии Института химии USP. Для полного секвенирования задействована 31 лаборатория нац. учебных и исследоват. центров на территории штата.

Исследователям удалось значительно опередить первоначальный график работ и добиться практических результатов. Работы по составлению генома бактерии должны быть завершены в 1999г. Выявлено 9 генов, которые, по гипотезе браз. ученых, образуют находящийся под управлением единого регулятора оперон, вырабатывающий гомо хантана, аналогичный уже изученному оперону бактерии *Xantana campestris*, вызывающей ряд болезней растений, в частности, черную гниль (black root) цветной капусты. Новые 9 генов уже в

начале года 2000г. запатентованы FAPESP в США. Для доказательства полного тождества (оперон бактерии *Xantana campestris* состоит из 12 генов) необходимо найти еще три гена. Это открытие имеет большую важность, т.к. дает возможность поиска соединений, позволяющих заблокировать деятельность оперона *Xylella fastidiosa*. Достигнутые результаты позволили FAPESP в мае 2000г. начать новый проект по проведению функционального анализа патогенеза бактерии *Xylella fastidiosa*.

С апр. 2000г. при поддержке FAPESP начата реализация проекта SUCEST. Его инициатором выступил технологический центр ассоциации производителей сахара — CTC Copesucar, который с 1995г. проводит собственные работы с трансгенными сортами сахарного тростника устойчивого к гербицидам. Проект рассчитан на 3г. и предусматривает выделение 50 тыс. генов сахарного тростника. На его реализацию FAPESP и Copesucar выделяют 6 млн.долл. Работы будут проводиться с использованием техники ESTs (expressed sequence tags), т.е. секвенирования только экспрессирующихся частей генов. Объектом исследований являются редкие клоны из библиотек ДНК, выделенных из различного клеточного материала (корней, стеблей, этиолированных листьев, цветов, семян и т.д.). Работы будут сконцентрированы на идентификации генов отвечающих за метаболизм сахарозы и устойчивость растения к патогенезу и различным климатическим условиям и почвам. Реализация этого проекта ставит Бразилию в один ряд со странами, проводящими собственные исследования в области генетики растений с использованием техники ESTs. Аналогичные исследования проводились только в США, Австралии и Юж. Африке. Результаты, полученные в ходе реализации проекта, найдут применение в агроиндустрии сахарного тростника, поскольку открытие новых генов и расшифровка механизмов их влияния на те или иные полезные свойства должно дать мощный импульс генно-инженерным методам получения новых сортов этой культуры.

Параллельно, в мае 1999г., начат еще один проект по исследованию генома бактерии *Xantomonas axonopodis pv citri*, вызывающей рак цитрусовых — citrus canker, получивший название *Xantomonas Genome Project*. В нем задействована та же команда ученых, что и в первом проекте. Финансирование исследований осуществляется FAPESP, который выделяет на эти цели 5 млн.долл., и Фондом защиты цитрусовых Fundecitrus — 500 тыс.долл. Работы рассчитаны на 2г. и в процессе их реализации планируется использовать методику отработанную на проекте *Xylella fastidiosa*.

В апр. 2000г. начат проект, получивший название Human Cancer Genom Project (HCGP) по изучению генома раковых клеток человека, который будут реализовываться в рамках договора о сотрудничестве, подписанного между FAPESP и LICR, штаб-квартира которого расположена в США.

Проект рассчитан на 2г. и предусматривает получение 500-750 тыс.фрагментов ESTs, т.е. 200 млн. баз, из наиболее часто встречаемых в Бразилии раковых клеток — мозга, шеи, желудка и шейки матки. Отличит. особенностью данного проекта является использование для выделения ESTs новой технологии, разработанной ведущим исследователем браз. филиала LICR — Andrew John Georg Simpson, получившей название Orestes

(Open Reading Frame ESTs), уже запатентованной LICR в США. Технология отличается от известного с начала 90 гг. метода обратной транскрипции ДНК, синтезирующего фрагменты кДНК, расположенные около конца и начала гена (3' и 5'), тем, что позволяет создавать кДНК только кодирующих последовательностей баз (энтронов), составляющих 3% общего числа нуклеотидов. Кроме того, будет применена технология нормализации библиотек к ДНК, разработанная LICR совместно с университетом шт. Айова, что позволит выделять для последующего секвенирования и изучения только редкие гены (мало экспрессирующие). В процессе предварительных тестов, проведенных браз. отделением LICR в фев. 2000г., эти технологии были использованы для синтеза, отбора и секвенирования 6000 баз. В результате было получено 35% (от общего числа) ранее неизвестных последовательностей нуклеотидов.

В проекте помимо браз. отделения LICR, который будет выступать в качестве координатора работ и поставщика мРНК, выделенных из раковых клеток, примут участие 5 НИИ шт. Сан-Пауло: ин-та химии USP, ф-та медицины USP, школы медицины Сан-Пауло, центра гемотерапии UNICAMP, ф-та медицины отделения USP в г.Рибейрао Прето. Кроме того, работы будут курировать Richard Colodner и Webster Cavenee – LICR, г.Сан-Диего, США, Marcelo Bento Soares, ун-т шт.Айова, США, John Scouros, Imperial Cancer Research Fund, Великобритания. Полученный в результате проекта генный материал будет помещен в библиотеку генов нац. ин-та здоровья (NW), США.

Финансирование работ в соответствии с подписанным соглашением берут на себя FAPESP и LICR в равных долях по 5 млн.долл. каждый. В рамках проекта для каждого из 6 участников будет приобретен секвенатор Megabase, способный одновременно выделять 96 секвенций за 90 мин.

В ходе целенаправленных усилий FAPESP в сжатые сроки удалось объединить ресурсы и научный потенциал гос. НИИ на территории штата в единый институт, получивший название ONSA (Organization for Nucleotide Sequencing and Analysis). Фактически был создан виртуальный институт по проведению исследований в области молекулярной биологии и генетики, в составе которого находится 31 лаборатория ведущих вузов штата. На базе института вычислительной техники UNICAMP создан центр биоинформатики, связанный через Интернет с остальными лабораториями. Существенно обновлен парк лабораторного оборудования, в частности закуплено 5 секвенаторов Megabase (всего в мире существует около 50 шт.). В процессе реализации пяти проектов ученым, объединенным в ONSA, уже удалось на практике отработать методики получения генома бактерий и включиться в работы по генетике растений и человека, что значительно поднимает их престиж в межд. научных кругах. Кроме того, браз. ученые получили доступ к передовым технологиям ESTs и ORESTES.

Бразильская корпорация с/х исследований. ЭМБРАПА была образована 22 нояб. 1974г. в соответствии с рекомендациями Фонда ООН по продовольствию и сельскому хозяйству (ФАО) в целях «сохранения природных ресурсов для устойчивого развития сельского хозяйства и обеспечения продовольствием населения». В ее состав входят 39

центров и специализированных учреждений, занимающихся фундаментальными и прикладными исследованиями в области земледелия, растениеводства, селекции, защиты растений, мелиорации, животноводства, ветеринарии, генной инженерии, биотехнологии и биологического контроля.

В области генной инженерии ведется работа по трем основным направлениям: пополнение опытной базы за счет новых образцов из 235 банков гермоплазмы (там собрано 250 тыс.экз. растений, животных и микроорганизмов); консервация гермоплазмы; опыты и исследования гермоплазмы.

В сфере биотехнологии и биологического контроля ЭМБРАПА работает над проектами по молекулярной и клеточной биологии и созданию устойчивых к действию болезнетворных организмов и паразитов сортов с/х культур и пород животных. Корпорация сосредотачивает усилия на выведении генетически модифицированных организмов растений, составляющих основу сельского хозяйства страны: сои, риса, картофеля, кукурузы, фасоли, папайи и эвкалиптов.

В своей деятельности ЭМБРАПА тесно взаимодействует с нац. и межд. профильными организациями, а также ун-тами США и Европы. Она является активным участником региональных программ: Программы по технологическому развитию сельского хозяйства и животноводства в странах Южного конуса, ПРОСИЗУР, Программы исследований и внедрения технологий в условиях Южноам. тропиков, ПРОСИТРОПИКОС и др.

Между Бразильской корпорацией с/х исследований и Рос. академией с/х наук действует Протокол о намерениях, который был заключен в июне 1997г. В целом руководство ЭМБРАПА проявляет заинтересованность в развитии сотрудничества с рос партнерами в рамках Программы НТС между РФ и Бразилией в 1999-2000гг., подписанной 22-23 апр. 1999г. в ходе I заседания Рос.-Бразильской МПК.

Судоостроение

Судоостроительная промышленность Бразилии после своего бурного развития в 70 гг., когда она вышла на 2 место в мире после Японии, по строительству судов (было спущено на воду судов общим измещением 1,3 млн.брт. – брутто регистровых тонн) и после резкого спада производства в конце 80 гг. использует 10% имеющихся производственных мощностей и имеет самый низкий показатель в промышленности страны. Занятость на производстве упала с 40 тыс.чел. в 1997г. до 2,3 тыс.чел. в 1999г. В 1999г. спущено на воду всего 4 судна общим измещением 1,5 тыс. б.т.р.

В связи с разработкой новых залежей нефти в океане правительством принята программа поддержки нефтедобывающей промышленности – Propag, которая предполагает инвестировать в эту отрасль через Нац. банк соц.-эконом. развития (BNDES) 2 млрд. долл., из которых 40% или 800 млн.долл. будут вложены в судоостроительные верфи для постройки нефтедобывающих платформ, танкеров по заказам госкомпании «Петробраз».

Предприятия осуществляющие поставки оборудования для разработки и добычи нефти освобождены от налога на обращение товаров и услуг (ICMS) и налога на пром. продукцию (IPI).

Всего в Бразилии насчитывается 26 судоостроительных верфей, производственные мощности ко-

торых позволяют ежегодно строить судов общим измещением до 2 млн. брт. Основные верфи расположены в шт. Рио-де-Жанейро (Веролме, Мауа, Канеко, Ейса), составляют 95% от общего количества верфей страны. Функционируют 2 верфи — Майа и Веролме, остальные заняты мелким ремонтом судов, строительством небольших рыболовных баркасов.

Для возрождения судостроительной промышленности правительства страны привлекает иностр. компании, частный капитал. В 1999г. норвежская компания Aker Maritime приобрела 50% акций судовой верфи Майа, штат Рио-де-Жанейро. Компания Aker является владельцем 10 верфей в различных странах, включая США. Количество занятых на производстве составляет 13 тыс. чел. Фирма Майа примет участие в тендере на строительство 2 нефтедобывающих платформ для их дальнейшей установки в нефтедобывающем бразильском бассейне Кампос, стоимость разработки которого оценивается в 2 млрд. долл.

В 1999г. судовой верфью Веролме арендована сингапурской группой Kerrel Fels на 30 лет, с дальнейшим продлением еще на 30 лет. Фирма является одним из крупнейших судостроителей в мире, сотрудничает с верфями в США, Азербайджане, традиционный партнер компании «Петробраз» (строила нефтедобывающие платформы Р-18, Р-27).

Планы группы Kerrel — принять участие в распределении контрактов на оборудование для нефтяного бассейна Барракуда. Стоимость разработки этого района оценивается в 2,5 млрд. долл, из которых 40% заказов будут размещены на внутреннем рынке.

Судовой верфью Промар, Рио-де-Жанейро, подписала контракт с группой Фишер на строительство 2 судов типа PSV-3000 (Platform Supply Vessel) на 17 млн. долл. и участвует в ремонте двух сухогрузов измещением 15 тыс. и 75 тыс. б.р.т.

Производство судов в Бразилии

| | Суда спущенные на воду | | Занято, тыс. чел. |
|-------------|------------------------|-----------|----------------------|
| | кол-во | брт. | |
| 1980г. | 32 | 1.193.800 | 33,7 |
| 1990г. | 8 | 420.790 | 13,1 |
| 1995г. | 7 | 391.250 | 9,2 |
| 1998г. | 2 | 80.360 | 1,2 |
| 1999г. | 4 | 149.117 | 2,3 |

Экспорт судов из Бразилии в 1964-99гг. составил 95 ед. на 2,3 млрд. долл, из которых 70% приходится на 1976 — 88гг. В 1999г. экспорт составил 2 судна на 64,8 млн. долл. В 1998г. суда на экспорт не поставлялись.

Количество экспортированных судов по верфям за 1964-99гг.: Веролме — 16, Ишибраз — 21, Майа — 20, Канеко — 11, Емак — 15, Со — 10, Ейса — 2, всего — 95.

Автопром

Эта отрасль промышленности является одной из наиболее динамично развивающихся. Определенный подъем в развитии отрасли был отмечен в 1996г., когда был построен ряд новых заводов: в шт. Парана — 5, Сан-Пауло — 4, Минас Жерайс — 2, Рио Гранде ду Сул — 1, Гойас — 1 и др. Ведется строительство новых заводов в штатах: Баийя — 2, Минас Жерайс — 2, Сан-Пауло — 1, Парана — 2, Рио Гранде ду Сул — 1.

Строительство заводов осуществляют «Мерседес», «Форд», «Фиат», «Пежо», «Рено», «Фолькс-

ваген» и др. Количество занятых в отрасли составляет 96 тыс. чел. В 1999г. производство автомобилей составило 1346,6 тыс. шт. (1998г. — 1585,6 тыс. шт.), в т.ч. 1273,5 тыс. легковых автомобилей, 55,1 тыс. грузовиков, 14,9 тыс. автобусов.

Автомобилей марки «Фиат» было выпущено 392 тыс. шт. (завод Vetim в Минас Жерайс), автомобилей «Дженерал Моторс» было выпущено 210 тыс. шт. (завод в Сан-Пауло), автомобилей «Фольксваген» было выпущено 180 тыс. шт. (завод Tinbate в Сан-Пауло) и 173 тыс. шт. (завод в Sao Bemardo в Сан-Пауло). Объемы выпуска остальных марок-автомобилей («Форд», «Тойота» и др), произведенных в 1999г., составили 20-90 тыс. шт.

Экспорт автомобилей в 1999г. составил 3,4 млрд. долл.; было экспортировано 268,1 тыс. автомобилей, что почти на 10% меньше, чем в 1998г. (399,8 тыс. автомобилей). Экспорт грузовиков составил 8501 шт.

Поставка автомобилей, в основном — в страны «Меркосур» и Чили. В 2000г. Бразилия планировала экспортировать автомобили в Венесуэлу в обмен на нефть и в Юж. Африку в обмен на вино. Бразилия импортирует автомобили, в основном, из Аргентины.

В 1999г. в Бразилии было выпущено 1,34 млн. шт. автомобильных двигателей. Основными их производителями являются «Фольксваген», «Дженерал Моторс», «Форд», «Ивеко». До 2001г. бразильский автопром планировал довести выпуск двигателей до 4 млн. шт. в год. Имеются предпосылки, что в течение 2 лет Бразилия может превратиться в один из мировых центров по выпуску автомобильных двигателей.

Горнодобыча

Отрасль является одной из наиболее важных, она положительно влияет на развитие нац. экономики и увеличивает положительное сальдо торгового баланса страны. По оценкам Нац. департамента добычи полезных ископаемых (DNPM), в 1999г. доля горнодобычи составила 7,9% ВВП страны. Экспорт минерального сырья достиг 10,8 млрд. долл.

Бразилия располагает крупнейшими запасами полезных ископаемых. Так например, только в р-не Каражас (Восточная Амазония) находятся крупные месторождения железной руды, залежи марганца, никеля, меди, бокситов и других редких металлов. По залежам различных полезных ископаемых, находящихся на территории, Бразилия занимает ряд ведущих мест в мире.

Мировые запасы железной руды в 1999г. оценивались в 298 млрд. т. Бразилия располагает 6,8% (19,8 млрд. т.) от мировых запасов этого сырья и занимает 6 место. При этом, ввиду высокого содержания железа в гематитовых рудах — 60-68% и итабиритовых — 50-60%, страна по качественному показателю железных руд прочно удерживает лидирующее положение в мире, при этом 90% месторождений могут разрабатываться открытым способом. Распределение залежей по штатам: Минас Жерайс — 72,2%; Парана — 22,3%; Мату Гроссу ду Сул — 4,3%; другие — 0,4%.

В 1999г. в стране добыто 199 млн. т. железной руды, что составило прирост в 6,5%, тем самым позволив Бразилии занять 2 место в мире после Китая. Производство распределено среди 40 компаний, которые ведут разработку 90 шахт.

В 1999г. 95% от общего объема добываемых руд приходилось на 8 основных компании. Показатели некоторых из них составили: «Компания Вале ду Рио Досе» — 98,3 млн.т., «Минерасос Бразилейрас Реунидас» — 28,4 млн.т., «Сидеруржика Насионал» — 11,3 млн.т.

Экспорт железной руды из Бразилии, по данным Департамента внешней торговли (DESEX), в 1999г. составил 150 млн.т., на 3310 млрд. долл.: Германия — 17%, Япония — 15,5%, Италия — 6,5%, Китай — 6,1% и еще 38 стран.

Мировые запасы бокситов оцениваются в 30,4 млн.т., из них 5,9% расположено в Бразилии, на севере страны.

В 1999г. в Бразилии добыто 12,8 млн.т. бокситов. Разработкой месторождений бокситов заняты: «Минерасо Рио ду Порче» — 79,65%, «Бразилейра ду Алуминиу» — 9,5%, «Алкоа Луминиу» — 5,2%. Экспорт составил 4,3 млн.т.: Канада — 38,2%, США — 19,4%, Украина — 11,8%, другие сфаны — 8,1%. Импорт бокситов в Бразилию находится в пределах 13 млн.т.

Мировые запасы никелевых руд в 1999г. претерпели незначительное сокращение на 4,1%, тем не менее Бразилия продолжала удерживать 11 место в мире. В запасах бразильского сырья отмечен рост на 15,8%, который стал возможен благодаря расширению производства компанией «Никель Токантинс». Основными центрами добычи являются шт.Гоиаис, где сосредоточено 74,2% никелевых руд и штат Пара — 16,7%.

Нац. производство никеля, содержащегося в ферроникелевом сплаве, и электролитического никеля к 1999г. составило 25,8 млн.т. Компании «Никель Токантинс» произвела 1,9 млн.т. никеле-содержащих руд и 30,1 т. никелевого карбоната. Экспорт составил: «Никель Токантинс» — 10 тыс.т., «Кодемин» — 4,6 тыс.т., «Морру ду Никел» — 3,9 тыс.т.

Запасы и мировое производство пироклора (содержащего Nb205) находятся в Бразилии. Основные залежи располагаются в шт.Минас Жирайс — 96,3%, в шт.Гоиаис — 1%, в шт.Амазонас — 2,8%.

Производство ниобиевого концентрата (Nb205) в 1999г. возросло на 13% по сравнению с 1998г. Экспорт феррониобиевых сплавов в 1999г. составил 18,35 тыс.т. Основными потребителями стали: США, Япония, Германия и Канада.

Общий объем производства цветных металлов в 1999г. составил 1238 тыс.т., из которых на экспорт было отгружено 693 тыс.т. Импорт при этом составил 1,6 млрд.долл.

Мировое производство алюминия в 1999г. составило 22,4 млн.т. Бразильское производство алюминия составило прирост в 1,6% по отношению с прошлым годом, составив 1,2 млн.т. Основными производителями выступают: «Албраз» — 28,5%, «Алкоа» — 23,3%, СВА — 18,3%, «Алкан» — 8,5%, «Алувале» — 4,3%.

Импорт Бразилией алюминия в 1999г. увеличился на 59,4% и составил 185 млн.т., большая часть импортированного сырья была ввезена в виде полуфабрикатов. Основными импортерами стали Германия — 42,5%, США — 37,6%, Англия — 1,8%, на долю других стран пришлось 18,1%.

Экспорт бразильского алюминия претерпел незначительные сокращения, составив 800 млн.т. Внутреннее потребление алюминия в 1999г. увеличилось на 11%, что составило 750 млн.т. Это стало

возможным в результате увеличения импортных поставок и сокращения экспорта. Компанией СВА рассматривается проект, в результате которого будет произведено 500 млн.т., для чего предусматривается вложение инвестиций до 700 млн. долл.

Бразилия в 1999г. располагала 11,6 млн.т. меди, что составляло 1,8% от общего количества мировых запасов. Производство первичной меди в Бразилии в 1999г. составило 158,4 тыс.т. Потребление меди в стране составило 172,4 тыс.т. Импорт Бразилии составил 399 тыс.т. Основными поставщиками были: Чили (53%), Перу (19%), Аргентина (10%) и Индонезия (9%). Бразилией в 1999г. было экспортировано 32,6 тыс.т. на 57,8 млн. долл. Среди потребителей можно выделить США, Аргентину и Ю.Корею.

В 1999г. мировые запасы цинка составляли 445 млн.т., большая часть которых находилась в Австрии (20%), Китае (18%), США (18%). Нац. запасы Бразилии составили 1,3% от мировых. 86,2% всех месторождений находится в муниципальных округах Вазанте и Паракату (шт.Минас Жерайс), оставшаяся часть залежей расположена в шт.Рио Гранде ду Сул (8,5%), Баиа (2,4%), Парана (1,9%).

Импорт цинка составил 165 тыс.т. на 58,3 млн. долл., что по сравнению с прошлым годом претерпело незначительное сокращение на 15%. Основными поставщиками стали: Перу, Аргентина и США. В 1999г. Бразилией не экспортировался концентрат цинка. Что касается металлического цинка, то его экспорт составил 14,5 тыс.т. Компания «Минейра де Метане, СММ» инвестировала 1,2 млн.долл. на проведение исследовательских работ в р-нах Вазанте и Паракату. Планируется, что в результате данных работ компания сможет увеличить свою производительность до 150 тыс.т. в год.

Энергетика

В 1999г. в ТЭК Бразилии продолжался процесс приватизации гос. предприятий. С 1995г. по 2000г. приватизирована 21 компания, из которых 17 распределяют электроэнергию и 4 — вырабатывают. Приватизация ТЭК, проводимая под руководством БНДЕС, уже принесла в бюджет страны 30,5 млрд.долл. и до конца 2000г. должна достичь 45-50 млрд.долл.

В 1999г. ам. компанией Duke Energy за 658 млн.долл. была куплена компания, производящая электроэнергию — «Жераско де Энержиа Элетрика Паранапанема»; североам. группой AES приватизирована компания «Жераско де Энержиа Элетрика Тиете» за 472 млн.долл.; консорциумом из испанской Iberdrola Energia и бразильской Previ была куплена компания, распределяющая электроэнергию — «Энержика Пернамбуко, СЕЛПЕ», за 1 млрд.долл.

В 2000г. планируется приватизация крупнейших компаний производящих электроэнергию: ШЕСФ (Гидроэлектрокомпания Сан Франциско) с установленной мощностью 10700 мвт., «Фурнас» — 8200 мвт., «Элетронорте» — 4240 мвт., СЕСП — 10300 мвт.; распределяющих электроэнергию: «Селиса», «Пиауи», «Серон», «Рондония», «Семар», «Мараньяо».

Крупнейшие иностр. компании примут участие в торгах: «Енрон», США; «Ибердролла», Испания; ЕДП, Португалия; ЕДФ, Франция; «Ендеза», Чили.

Государственная электрокомпания «Электробраз» разработала и осуществляет новый план развития отрасли «План Десенал», согласно которому на ближайшие 10 лет планируется достигнуть уровень установленных мощностей до 90 гвт., причем производство электроэнергии на ТЭС должно быть доведено до 18% в 2006г. и до 21% в 2009г. от общего объема производимой электроэнергии в стране. Такое увеличение возможно с приходом в Бразилию природного газа из Боливии (первая очередь до Сан-Пауло открыта в 1999г., вторая Сан-Пауло-Порту Алегре вступит в строй в 2000г.).

Прирост установленных мощностей согласно «Плану Десенал» должен составлять 4,3 тыс.мвт. в год., что обеспечит увеличение потребления электроэнергии на 5,2%. Инвестиций для этих целей требуется в среднем 8 млрд.долл. в год, половина из которых предусматривается в счет частного сектора.

В 2000г. планировалось установить 4,3 тыс.мвт. новых мощностей, из которых 1 тыс. мвт. приходится на станции, работающие на газе и 1,3 тыс. мвт. — на АЭС «Ангра -2».

Ввод новых мощностей в 2000г. ТЭС: Ita — 580 мвт., Porto Primavera — 302,4, Manso — 52,5, — Rosal — 27,5 мвт.; Ангра II (АЭС) — 1310 мвт., ТЭС: Uruguaiiana — 460, Cuiaba — 330, Volta Redonda (CSN) — 230, Arjona — 40, Fornecimento de Argentina — 1000 мвт.

В 1999г. предполагалось ввести в эксплуатацию станции общей мощностью 5,2 мвт., но из-за нехватки внутреннего и внешнего финансирования на строительство электростанций, работающих на природном газе, эта цифра составила 2,6 тыс.мвт.

Из 4,3 гвт., запланированных на 2000г., 1 гвт. приходится на импорт электроэнергии из Аргентины.

Согласно приоритетной программы по строительству термоэлектростанций до 2003г. в стране будет введено в строй 44 станции, работающих на природном газе, угле, мазуте с общей мощностью 15 гвт. Для осуществления данной программы потребуется инвестиций на 6 млрд.долл., которые планируется получить через БНДЕС.

В 1999г. потребление электроэнергии в стране увеличилось на 3,2% по сравнению с прошлым годом и составило 296,588 GWh против 287392GWh. Потребление электроэнергии в пром. секторе увеличилось на 0,9%, в торговом — на 6,2%, в бытовом на 5,6%. Прирост установленных мощностей в электроэнергетике в 1999г. составил 2,6 гвт. (4,2%).

1997г. 1998г. 1999г. 2000г.* 2003г.* 2006г.* 2009г.*
Уст. мощность.....60.....62,2.....64,8.....69,175.....90.....104
Примечания: * — прогноз; мощность указана в гвт.

Для увеличения установленных мощностей в электроэнергетическом секторе страны в компании «Электробраз» существует ряд проектов: введение в строй в течение 4 лет более 40 термостанций на природном газе, в т.ч. таких как «Санта Бранка» (1067 мвт.), «Порте Флюминенсе» (720 мвт.), «Вале ду Параиба» (480 мвт.), «Кариоба» (750 мвт.), «Термосул» (750 мвт.), «Витория» (500 мвт.); поставка электроэнергии из Аргентины (1000 мвт.), Уругвая (600 мвт.); введение в строй 2 турбин по 700 мвт. на ТЭС «Итайпу»; завершение строительства ТЭС «Салто Кашиас» (1240 мвт.), «Ита» (1450 мвт.), «Порту Primavera» (1814 мвт.).

Протяженность ЛЭП в стране составила 162,9 тыс.км., в т.ч. ЛЭП напряжением 69 кв. — 40 тыс.км., напряжением 138 кв. — 55,4 тыс.км., напряжением 230 кв. — 31 тыс.км., напряжением 500 кв. — 15,7 тыс.км., одна линия напряжением 600 кв. постоянного тока протяженностью 1,6 тыс.км. и одна линия напряжением 750 кв. — 1,7 тыс.км.

Общая мощность установленных подстанций напряжением 25-750 кв. составляет 297,5 тыс.мва., в т.ч. подстанций на 25-75,3 тыс.мва., 138 кв. — 46,5 тыс.мва., 230 кв. — 35,1 тыс.мва., 345 кв. — 34,5 тыс.мва., 500 кв. — 49,5 тыс.мва., 750 кв. — 16,7 тыс.мва.

Основным производителем и потребителем электроэнергии в Бразилии продолжает оставаться регион Юго-Востока, куда входят шт. Рио-де-Жанейро, Сан-Пауло, Минас Жерайс, Эспириту Санто. На долю этого региона приходится 42% произведенной и 58% потребляемой электроэнергии.

Производство электроэнергии в Бразилии в 1999г. на всех типах электростанций составило 320974 GWh, т.е. на 7,3% больше чем в 1998г.

В связи с приходом в Бразилию природного газа из Боливии и планами «Электробраз» по строительству термоэлектростанций инофирмы проявляют заинтересованность в их строительстве.

Так консорциум, состоящий из ам. фирмы El Paso и бразильского холдинга CS Participacoes, подписал соглашение с компанией «Электробраз» на строительство ТЭС «Порту Белью», Рондония мощностью 340 мвт. с инвестициями в 230 млн.долл. Также планирует принять участие в строительстве ТЭС «Араукария» — 480 мвт., «Макае» — 520 мвт., «Манаус» — 250 мвт.

Американская компания «Енрон» начнет строительство ТЭС на 240 мвт. в шт. Рио-де-Жанейро, которая будет ежедневно потреблять 1,1 млн.куб.м. газа.

Нефтегазпром

Нефтедобыча. Бразилия располагает более 6 млн.кв.м. береговых площадей и 1,5 млн.кв.м. прибрежных, которые составляют 29 нефтегазовых бассейнов. Основными из них являются **нефтяной бассейн ди Кампос и Сантос, в которых сосредоточено 80% добычи нефти и газа.** В связи с тем, что из общих площадей 56% приходится на глубоководную часть шельфа (до 1000м.) и 44% на ультраглубоководную (до 3000м.) основной стратегией гос. компании «Петробраз» продолжает оставаться освоение морского дна и **внедрение высоких технологий глубоководного бурения и добычи нефти со дна моря.** В 1999г. «Петробраз» продолжил добычу нефти с глубины 1853м. и планирует к концу 2000г. пройти рубеж 2000м.

Общие запасы нефти и газа (подтвержденные и прогнозные) оцениваются в 17,3 млрд.барр., в т.ч. 14,4 млрд.барр. нефти и 409,8 млрд.куб.м. газа.

Среднесуточная добыча нефти в 1999г. составила 1,2 млн.барр., а газа 35 млн.куб.м. На ближайшую перспективу «Петробраз» планирует довести среднесуточную добычу нефти в 2000г. до 1,3 млн.барр., а газа до 50 млн.куб.м.

Количество действующих эксплуатационных скважин составляет 7294, в т.ч. 723 офшорных. «Петробраз» располагает 98 морскими буровыми платформами: 75 фиксированные и 23 плавающие.

В 1999г. в бассейне Сантос в нефтяном месторождении Ронкадор установлена крупнейшая в мире платформа Р-36 для добычи нефти и газа с глубины 1400 м. Производительность платформы: 180 тыс.б/д и 7,2 млн.куб.м. газа.

«Петробраз» располагает 11 НПЗ с суммарной номинальной мощностью 1,8 млн.б/д, со среднесуточным производством 1,6 млн.барр. К концу 2000г. планировалось ввести в строй еще 3 завода и довести мощность до 2 млн.б/д.

Для производства удобрений задействовано 2 фабрики с производительностью 1,9 тыс.т. в день аммония и 2,2 тыс.т. в день мочевины.

Бразилия располагает обширной сетью нефте- и газопроводов. Параллельно со строительством второй очереди газопровода Боливия-Бразилия (Сан-Пауло—Порту-Алегри) предусматривается развитие нефте- и газопроводов на юге и северо-востоке страны.

В распоряжении компании «Петробраз» находится современный танкерный флот, который насчитывает 94 судна общим тоннажем 5,7 млн.т. Также имеется 53 терминала общей емкостью 64,2 млн.барр., в т.ч. 3 речных, 10 морских, 29 береговых, что позволяет иметь 15-дневный запас.

Бразилия вынуждена импортировать нефть и нефтепродукты. В 1999г. импортировано нефти на 2,6 млрд.долл. и в 2000г. планируется достичь 3 млрд.долл.

Основными поставщиками нефти и нефтепродуктов на бразильский рынок являются Нигерия, Аргентина, Саудовская Аравия, Венесуэла, Иран, Ангола, Австралия, США.

В 1999г. дочерняя фирма компании «Петробраз» — «Бразпетро» продолжала работать на внешнем рынке с 11 странами по добыче и производству нефти и газа: Аргентина, Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор, Тринидад и Тобаго, США, Англия, Ангола, Ливия, Нигерия. В планах «Бразпетро» намечается сотрудничество с Кубой, Индонезией, **Азербайджаном, Казахстаном.**

В 1999г. запасы нефти и газа «Бразпетро» составили 312 млн.барр. (на 24% больше чем в 1998г.). Среднесуточная добыча нефти составила 73,4 тыс.барр.

Принятый в 1997г. правительством Бразилии закон 9478/97, смягчивший гос. монополию в области нефтепрома, позволил Национальному агентству по нефти привлекать в нефтегазовый сектор частный капитал, как иностранный, так и нац. и провести **в июне 1999г. первый аукцион** по продаже 27 нефтегазозалегающих районов для их разработки и добычи нефти. В аукционе приняли участие «Петробраз», Agir, UPE, Техасо, British-Vorneo, Esso, Hess, Shell и др. Сумма запродаж составила 180 млн.долл., хотя было приобретено только 12 районов. Одна только итальянская компания Agir приобрела 4 участка на 96 млн.долл.

В I пол. 2000г. Нац. агентство по нефти планирует провести второй аукцион по продаже 23 нефtezалегающих районов (13 в море и 10 на материке), расположенных в 8 нефтегазовых бассейнах. 4 района в бассейне ди Кампос, 5 в бассейне Сантос, где Петробраз открыл новое крупное месторождение нефти и газа с запасом 700 млн.барр., 5 в Сержипе Алейоае, 3 — в Реконкаво, 2 — в Петигуар, по 1 — в Паране, Камаму-Алмадо, Амазонии и Пара-Мараньао.

Комплекс мер, принятый в последнее время правительством, подтвердил намерения продолжить адаптацию нефтяной отрасли страны, находящейся под контролем государства, к условиям рыночной экономики. В настоящее время Нац. агентством по нефти (ANP) проводится подготовка второго раунда торгов по передаче в концессию нефтеносных участков для проведения на них разведки, бурения и добычи нефти. Его реализация была намечена на III кв. 2000г. На торги выставлены 23 участка, в т.ч. 13 на морском шельфе и 10 на суше. В результате первых торгов в июне 1999г. и собравших 160 млн.долл., 10 ведущих зап. компаний получили право на добычу нефти на 12 участках на шельфе.

В 1999г. правительством была принята стратегическая программа развития гос. нефтяной компании «Петробраз» на 5 лет. Компания должна выйти на уровень добычи нефти в 2 млн.б/д и повысить объемы переработки нефти до 1,8 млн.б/д. Намечено также понизить себестоимость добычи нефти с 5,1 до 2,8 долл. за барр., а себестоимость ее переработки — с 1,8 до 0,8 долл. за барр. Для достижения намеченных целей планируется инвестировать за 5 лет 32,9 млрд.долл. Ожидается, что все это позволит компании к 2005г. достичь уровня прибыли в 35 млрд.долл. Дальнейшее поступательное развитие компании увязывается ее руководством с расширением сотрудничества с ведущими западными нефтяными компаниями. В 1999г. после корректировки внутреннего законодательства страны, регламентирующего добычу и реализацию нефти на внутреннем рынке, «Петробразом» было подписано 15 договоров о сотрудничестве в области разведки и одно соглашение о совместной добыче нефти с 18 западными, в основном ам., компаниями, которые предусматривают инвестиции в 2,2 млрд. долл.

Принятое в конце фев. 2000г. распоряжение правительства об установлении нового порядка расчета цен на природный газ завершило процесс подготовки к переходу к системе свободных цен на производимые внутри страны нефть, газ и их производные. Была введена параметрическая формула, по которой цены на газ пересчитываются ежемесячно с учетом цен на этот продукт на основных мировых биржах, а также колебаний курса реала к доллару. Дополнительно была исключена существовавшая ранее жесткая привязка цены газа к дизельному топливу и отделена стоимость газа как товара от стоимости его доставки.

Правительству за относительно короткое время удалось приступить к привлечению передовых зап. технологий и иноинвестиций в нефтепром. Благодаря этому были созданы благоприятные предпосылки для привлечения ведущих западных ТНК, располагающих новейшими технологиями по разведке нефти и повышению отдачи от скважин и значительными финансовыми средствами, к сотрудничеству с гос. компанией «Петробраз», обладающей уникальными технологиями бурения скважин на больших глубинах на морском шельфе.

Нефтехим. комплекс «Копесул». Расположенный вблизи Порто-Алегри (шт. Рио Гранде-до-Сул), южный нефтехим. комплекс «Копесул» введен в строй в нояб. 1982г. Вместе с комплексом в г.Кубатан (шт.Сан-Пауло) и «Камасари» (шт.Баия) стал основой браз. нефтехимпрома — крупнейший в Лат. Америке как по объему производимой продукции, так и по уровню тех. оснащенности.

«Копесул» характеризуется сложной структурой выпускаемой продукции включая комплекс производства от крекинга нефти (нефти-сырца) до нефтехимии. Собственно хим. производство представлено преимущественно химией органического синтеза. Производится углеводородное сырье: этилен — 685 тыс.т. в год, пропилен — 236 тыс.т., бензол — 231 тыс.т., ксилол — 61 тыс.т., толуол — 24 тыс.т. Выпускаются органические полуфабрикаты — ацетон, этиловый спирт, винилхлорид, а также отдельные субпродукты, применяемые для производства пластмасс, резины, синтетических смол, адгезивов, растворителей, взрывчатых веществ, различных видов топливных присадок, лаков и красок. В принадлежащей браз. ФПГ «Одебрехт Кимика» (100% акционер) «ОПП Петрохимика» из исходного пропилен полимезируется полипропилен (550 тыс.т.) для производства синтетических волокон, упаковочных материалов, бытовых товаров. Полипропилен применяется также для производства термопластичных пластмасс (50 тыс.т.), используемых в автомобильной, мебельной, электронной отраслях. «ОПП Полиэтиленос» (контрольный пакет акций у «ОПП Петрохимика») из винилацетата и этилена синтезирует этилен-пропиленовый сополимер и поливинилацетат (10 тыс.т.) — полимерные продукты для получения клеевых составов, диспергирующих средств, пластиковой мебели, киноплёнки, продукции обувпрома. Из этилена производится линейный (70 тыс.т.) и разветвленный (460 тыс.т.) полиэтилен. С продукцией «Копесул» тесно связано функционирование более 500 разнесенных только в шт. Рио Гранде до Сул нефтехим. предприятий третьего поколения, выпускающих 250 тыс.т. синтетических смол в год на 900 млн.долл.

Рост спроса в Бразилии и странах Южного конуса на гермопластичные пластмассы потребовал увеличения объема производства нефтехима. В его расширение было инвестировано 680 млн.долл. 29 июня 1999г. в строй введена вторая очередь «Копесул», позволившая поднять установленную мощность линий по выпуску этилена с 700 тыс.т. до 1,1 млн.т. в год. Одновременно в производимой номенклатуре появились два новых углеводородных продукта — бутилен и пропан, применяемые для синтеза бутилкаучука и полимеризации полиэтилена низкого давления (линейного). С пуском второй очереди потребление нефти-сырца возросло с 2,2 млн.т. до 3,5 млн.т. в год. По объему производства комплекс «Копесул» вошел в число десяти крупнейших нефтехим. производств мира. 35% его продукции предназначается для юж. районов страны, свыше 40% — для Сан-Пауло. В 2000г. экспортный потенциал увеличен до 40%.

Основные акционеры «Копесул» — браз. фин.-пром. группы «Ипиранга Петрохимика» (со штаб-квартирой в Порто Алегре) и находящаяся в Сан-Пауло «Одебрехт Кимика», каждая из которых владеет по 27,6% акций. Активы на дек. 1997г. — 808,5 млн.долл.

Пред. адм. совета «Копесул» — Эдуарде Виейра; зампред — Алваро да Кунья Фильо. Адрес: Copesul — Cia Petroquimica do Sul, Rodovia Tabai — Canoas — BR 386 — km 419, lote 23, Polo Petroquimico, CEP 95853-00 — Triimfo — Rio Grande do Sul, Brasil. т. (051) 457-11-00; ф. 457-14-11; E-mail: planejainen-to@copesus.com.br

Газ

Доля природного газа в энергетическом балансе Бразилии невелика и составляет 3%. Его потребление и распределяется: в промышленности — 90%, в коммунальном секторе — 5%, в производстве электроэнергии — 5%.

В связи с повышением спроса на электроэнергию в Южных и Северо-восточных районах страны возрос спрос и на природный газ. Уже к концу 2000г. потребление природного газа в качестве источника энергии составит 43% и его доля в энергобалансе страны увеличится к 2010г. в 5 раз, что составит 12%.

Спрос на природный газ значительно опережает его предложение, что определяет необходимость его импорта. Строительство газопровода Боливия-Бразилия позволит изменить энергетическую структуру в стране путем поставок боливийского природного газа в индустриально развитые районы.

Протяженность газопровода составляет 3150 км. Общая стоимость проекта — 2 млрд. долл. В фев. 1999г. открыта первая очередь газопровода от Санта Круз де ла Сьерра (Боливия) до Сан-Пауло (Бразилия), по которой начал поступать газ в объеме 2,2 млн.куб.м. в сутки. В апр. 2000г. введена в строй вторая очередь газопровода от Сан-Пауло до Порту-Алегре. До 2005г. поставки газа должны достигнуть 30 млн.куб.м. в сутки. Транспортировку газа по территории Бразилии осуществляет компания «Транспортодора ду Газодуту Боливия Бразил», ТВГ. Газопровод проходит по территории 5 штатов: Мату Гроссу ду Сул, Сан-Пауло, Парана, Санта-Катарина, Рио Гранде ду Сул и охватывает 122 муниципалитета. Он увеличит возможности в обеспечении газом штаты Рио-де-Жанейро и Минас Жерайс.

Крупнейшие бразильские компании по распределению газа расположены в штатах, через которые проходит газопровод, планируют увеличить протяженность своих сетей до 2004г. на 1900 км., что составит общую протяженность 4100 км. Инвестиции компаний «Комгаз», «Компагаз», «Сулгаз», «Газ бразилиано» «ССГаз» для осуществления своих проектов до 2004г. составят 240 млн. долл.

«Газ бразилиано», контролируемая итальянской компанией ЕНИ, которая обслуживает северо-западные районы штата Сан-Пауло, планирует построить 420 км. газопроводов, что потребует вложений в 67 млн.долл. Данный район площадью 141,9 тыс.кв.км. с населением 7,3 млн.чел. имеет возможность к 2004г. потреблять в сутки 7 млн.куб.м. газа, а к 2010г. — 9,7 млн.куб.м. Наибольшими потребителями природного газа будут 4 строящиеся ТЭС в г.г. Аракауара, Барири, Педейрас и Валларансо, которые к 2004г. будут использовать 6 млн.куб.м. газа в сутки и к 2010г. — 8,2 млн.куб.м.

Одной из первых компаний, которой началась поставка боливийского газа, стала «Комгаз», Сан-Пауло. Данная компания в 1999г. была продана за 988 млн.долл. компаниям «Бритиш Газ» и «Шелл», которые являются владельцами 96% акций.

С увеличением своей распределяющей сети на 360 км. уже в конце 2000г. компания будет продавать в сутки 5,2 млн.куб.м. газа (90% в пром. сектор), в т.ч. 700 тыс.куб.м. в сутки для ТЭС «Пиратининта».

Компания «Комгаз» (шт. Парана) планирует увеличить протяженность своей сети на 350 км. с инвестированием 40 млн. долл., что позволит ей к концу 2000г. продавать газ в объеме 500 тыс. куб.м. в сутки. Наибольшим потребителем газа в штате является керамический комбинат «Кампо Ларго» — 60 тыс. куб.м. в сутки.

Компания «ССГаз» (шт. Санта Катарина) увеличивает свою сеть на 250 км и планирует к концу года распределять 900 тыс. куб.м. газа в сутки. Основными потребителями будут предприятия: керамической промышленности — 50%, текстильной — 30%, пищевой — 15%, а также строящаяся ТЭС «Катариненсе Норте».

С приходом природного газа в г. Порту-Алегре компания «Сулгаз» строит дополнительно 450 км. газопроводов и с конца 2000г. распределяет 1,2 млн. куб.м. газа в сутки.

В мае 2000г. между Бразилией и Боливией подписано соглашение, согласно которому Бразилия будет строить свой газопровод от боливийского месторождения природного газа Сан-Алберто и Сан-Антонио до действующего газопровода Боливия-Бразилия. Длина газопровода составит 411 км., стоимость проекта — 268 млн. долл., общая мощность 22 млн. куб.м. в сутки.

В июне 2000г. начал поступать природный газ из Аргентины (Пасо де Лос Либрес) в Бразилию (муниципалитет Уругваiana шт. Рио Гранде ду Сул) в 2,8 млн. куб.м. в сутки. В основном природный газ предназначен для ТЭС «Уругваяна», которая к концу года будет иметь мощность 600 мвт. Планируется до 2002г. соединить данный газопровод с Порту-Алегре. Стоимость проекта — 265 млн. долл., протяженность газопровода — 615 км. Строительство будут осуществлять как бразильские компании TSB, «Газпетро», так и «Репсол» Аргентина; «Теогаз» Италия; «Транканада», Канада. Общая мощность газопровода составит 15 млн. куб.м. газа в сутки. Аргентинский природный газ будет использовать для трех строящихся ТЭС: «Термосул» — 700 мвт., «Гауша» — 480 мвт. и «Рефап» — 250 мвт.

Другим проектом поставки аргентинского газа является начавшееся строительство газопровода «Круз дель Сур», который пройдет по территориям трех стран — Аргентина, Уругвай, Бразилия (до Порту-Алегре). Строительство газопровода общей мощностью 20 млн. куб.м. газа в сутки планируется закончить в 2001г. В проекте участвуют компании «Бритиш Газ», «Пан Америкен», «Анкап». Инвестиции составят 400 млн. долл.

В апр. 2000г. испанская группа «Газ Натурал» приватизировала за 298,4 млн. долл. распределяющую компанию «Газ Сул», которая обслуживает юг штата Сан-Пауло. В течение 5-10 лет «Газ Натурал» инвестирует 250 млн. долл. на строительство газопровода длиной 300 км. в этом районе штата площадью 53 тыс. кв.м. с населением 2,5 млн. чел.

Природный газ будет использоваться как в промышленности, так и для производства электроэнергии (планируется строительство ТЭС на 1000 мвт.).

Для развития северного региона страны **планируется использование природного газа Амазонии**. В бассейне р. Уруку разведано месторождение газа с запасом 100 млрд. куб.м. Проект предусматривает строительство газопроводов, которые будут обес-

печивать газом строящиеся термоэлектростанции. Один газопровод длиной 500 км. пойдет до Порту-Велью, столицы штата Рондония, другой протяженностью 280 км. — до Уруку-Гоари.

Подтвержденные и прогнозные запасы природного газа Бразилии составляют 435,5 млрд. куб.м. Его добыча сосредоточена в шт. Рио-де-Жанейро, Баия, Сан-Пауло, Рио Гранде ду Норте и Алагоас. Среднесуточное производство газа составляет 31 млн. куб.м.

В течение 10 лет необходимо довести производство природного газа до 72 млн. куб.м. в сутки, из которых 43% должны будут использоваться для производства электроэнергии, 3% — в коммунальном секторе, 2% — на транспорте, 12% — в неэнергетическом секторе. В этой связи возникает необходимость импорта природного газа.

Транспортировку газа по территории Бразилии осуществляет компания «Транспортатора Бразилейра ду Газодуту Боливия-Бразил» (ТВГ). Несмотря на то, что Бразилия добывает газа в три раза больше, чем Боливия, **боливийский газ значительно лучше по качеству**, содержит меньше серы. В связи с этим газ из Боливии будет использоваться в различных отраслях и секторах экономики Бразилии, таких как автомобильная, стекольная, производство керамики, лако-красочная, химпром, коммунальный сектор.

Основной задачей боливийского проекта является обеспечение топливом ТЭС. До 2003г. должны войти в строй 44 ТЭС на газе, суммарной мощностью 15 гвт. и будут потреблять 63 млн. куб.м. газа в сутки.

Контракт, подписанный «Комгаз» с «Петробразом», предполагает поставку компании боливийского газа в 4 млн. куб.м. в сутки в первый год эксплуатации с дальнейшим увеличением до 8 млн. куб.м. в сутки на восьмой год эксплуатации. Спрос остальных распределяющих компаний, расположенных по трассе газопровода до г. Порту-Алегре, составляет 14,2 млн. куб.м. газа в сутки.

Принимая во внимание темпы пром. роста регионов Юга и Юго-Востока, превышение спроса над предложением на природный газ, «Петробраз» совместно с распределяющими газовыми компаниями штатов этих регионов ведут переговоры с аргентинскими компаниями по вопросу импорта природного газа из Аргентины. Одним из проектов по поставке газа из Аргентины является начавшееся строительство газопровода «Круз дел Сур», который пройдет по территориям трех стран — Аргентина, Уругвай, Бразилия.

В марте 1999г. консорциум, в который вошли компании «Бритиш Газ» — 40%, «Пан Америкен» — 40% и «Анкап» — 20%, начал строительство первой очереди газопровода от Буэнос-Айреса до Монтевидео, в июле 1999г. началось строительство второй очереди до Порту-Алегре. Строительство газопровода общей мощностью 20 млн. куб.м. в сутки планируется закончить в 2001г. Консорциум для осуществления данного проекта инвестирует 400 млн. долл. Квоты распределения аргентинского газа: Уругвай — 5 млн. куб.м. в сутки, Бразилия — 15 млн. куб.м. В дальнейшем планируется соединить этот газопровод с газопроводом Боливия-Бразилия.

В стадии изучения находится проект строительства газопровода, по которому пройдет природный газ из Аргентины в юго-западные районы

Бразилии. Протяженность газопровода названного «Транситуасу» 3 тыс.км., установленная мощность – 36 млн.куб.м. в сутки. В разработке проекта принимают участие компании «Пан Америкен Энерджи», «Шелл», «Мобил», «Текпетрол».

Между компаниями «Петробраз», «Элетробраз» и министерством шахт и энергетики подписано соглашение об использовании природного газа Амазони для развития северного региона страны. В бассейне р.Уруку имеется месторождение газа с запасом 100 млрд.куб.м. Там добывается 720 тыс.куб.м. в сутки. Новый проект предусматривает строительство ряда газопроводов, которые обеспечат газом строящиеся ТЭС. Один газопровод протяженностью 500 км. пойдет до Порту Велью, столицы штата Рондония, другой газопровод Уруку –Гоари протяженностью 280 км. В Гоари газ будет сжигаться и далее по реке доставляться до Манауса. Стоимость проекта – 420 млн.долл. Объем поставки газа – 6 млн.куб.м. в сутки.

В 1999г. открыто новое месторождение природного газа в 200 км. от пром. центра Манаус. Новые запасы составляют 6 млрд.куб.м. потенциал будущего производства оценивается в 700 тыс.куб.м. в сутки.

Составляя всего 3% от нац. запасов газа, это месторождение отличается своим выгодным географическим расположением. До этого самое близкое к Манаусу месторождение газа (Уруку) находилось на расстоянии 600 км.

Для быстрой разработки нового месторождения будут привлечены иностр. компании, участвующие в проекте «Боливия-Бразилия». Основными претендентами на развитие инфраструктуры нового месторождения и строительство термоэлектростанций являются крупные ам. и западноевропейские компании, такие как «Энрон», «Экон», «Шелл», «Мобил», «Бритиш Петролеум» и др.

Нефтехимия

В 1999г. в нефтехимпроме Бразилии не удалось перебороть негативные тенденции 1998г., что сказалось на всех показателях деятельности. Так, чистая прибыль, по которой отрасль ранее находилась на **7 месте в мире**, уступаая США, Японии, Германии, Франции, Великобритании и Италии, составила 35,1 млрд.долл., что на 17,6% меньше по сравнению с предшествующим годом.

Нефтехимпром Бразилии в 1999г., в млрд.долл.

| | 97г. | 98г. | 99г. |
|--------------------------|------|-------|------|
| Крупнотоннажная н/х..... | 21,5 | 18,5 | 16,2 |
| Фармацевтика..... | 8,2 | 8,2 | 6,1 |
| Косметика..... | 4,2 | 4,1 | 3,1 |
| Удобрения..... | 3 | 2,9 | 2,3 |
| Моющие средства..... | 2,4 | 2,2 | 2 |
| ХСЗР..... | 2,2 | 2,6 | 2,2 |
| Краски, эмали, лаки..... | 2,1 | 2 | 1,5 |
| Синтет. волокна..... | 1,4 | 1,5 | 1,2 |
| Прочие..... | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Всего..... | 45,6 | 42,56 | 35,1 |

В соответствии с исследованиями ассоциации нефтехимпрома Бразилии (ABIQUIM), разница между общей и чистой прибылью которая в 1999г. составила 8,8 млрд.долл., расходовалась предприятиями: 39,1% – налоги и сборы, 28,9% – обслуживание кредитов и арендные платежи, 23,9% – премии персоналу, 8,1% – инвестиции в производство. Среди налогов и сборов расходы распределялись: НДС – 40%, налог на пром. продукцию

– 22%, налог на прибыль – 10%, соц. страхование рабочей силы – 7%, остальные налоги – 21%.

Несмотря на снижение рентабельности предприятий с 2,22% в 1998г. до -0,36% в 1999г., этот сектор экономики продолжает расширяться. Так, за последние два года объем инвестиций в н/х промышленность составил 2,4 млрд.долл. В ближайшие пять лет браз. н/х компании планируют увеличить инвестиции в развитие производства, доведя их уровень до 1,4 млрд.долл. в год.

Инвестиции в нефтехимпром на 2000-05гг., в млрд.долл.

| | |
|--|-----|
| Крупнотоннажная н/х..... | 4,4 |
| Средства личной гигиены и косметика..... | 1,8 |
| Удобрения..... | 0,6 |
| Хим. средства защиты растений..... | 0,8 |
| Краски, лаки, эмали..... | 0,5 |
| Синтетические и акриловые волокна..... | 0,5 |
| Итого..... | 8,6 |

Существенную роль в формировании современного нефтехимпрома страны сыграл процесс быстрого и решительного открытия экономики Бразилии, начатый в 1990г., и последовавшая за ним приватизация предприятий сектора. Это вынудило н/х компании быстро адаптироваться к новым условиям открытого рынка – снижать операционные расходы и принимать меры к повышению эффективности производства, что в ряде случаев привело к их дисбалансу. Как следствие этого сальдо внешторг. баланса нефтехимпрома стало отрицательным. Эту ситуацию, несмотря на попытки, принимаемые правительством страны, пока перебороть не удается.

Импорт/экспорт нефтехимпрома Бразилии в млрд.долл.

| | 97г. | 98г. | 99г. |
|-----------------|--------|--------|--------|
| Импорт..... | 9,864 | 10,059 | 9,612 |
| Экспорт..... | 3,830 | 3,625 | 3,362 |
| В/т баланс..... | -6,034 | -6,434 | -6,250 |

По оценке ABIQUIM, нефтехимпром Бразилии характеризуется рядом черт, отличающих ее от аналогичных секторов ведущих стран и сдерживающих ее развитие. Во-первых, н/х предприятия сконцентрированы в трех районах: на юго-востоке ось Сан-Пауло – Рио-де-Жанейро, на юге шт.Рио-Гранде де Сул, на севере ось шт.Баийя – шт.Пернамбуку. Во-вторых, н/х промышленность состоит из небольших предприятий с численностью персонала до 30 чел. (68 % от общего числа фирм), однако их вклад в общую прибыль составляет всего 5,2%. В-третьих, этот сектор экономики отличает очень низкий уровень инвестиций в сферу научных исследований и развития производства – менее 0,6% от общей прибыли, тогда как в развитых странах этот показатель составляет 5-6%.

На фоне происходящих в передовых странах запада слияний и объединений н/х компаний, производящих базовые н/х продукты, увеличивающие их совокупные производственные мощности и эконом. потенциал, наращивание объемов производства бразильскими предприятиями остается достаточно скромным. Развитие местных фирм, как правило, происходит за счет собственных средств и кредитов BNDES, доля инвестиций частного банковского капитала и прямых инвестиций акционерного капитала пока остается незначительной из-за их низкой рентабельности.

Основными факторами, наносящими серьезный ущерб конкурентоспособности н/х промышленности, по оценке ABIQUIM, являются: высо-

кая стоимость основных средств производства, тяжелое налоговое бремя и высокие цены на исходное сырье.

Увеличение объемов иноинвестиций в н/х промышленность страны в существенной степени сдерживается высокой стоимостью основных средств производства, отсутствием компенсации НДС и налога на пром. продукты, уплачиваемых за основные средства производства, высокой стоимостью работ по монтажу новых предприятий, высокими налогами на импорт технологий и консультирование иностр. технологических услуг, высокой учетной ставкой долгосрочного кредита. В 1997-99гг. на приобретение нового оборудования (без учета налогов и стоимости кредита) браз. компании в среднем расходовали в 1,2 раза больше средств, чем аналогичные компании в США, а с учетом налогов этот коэффициент увеличивался до 1,5. В этой связи в целях повышения конкурентоспособности нац. н/х промышленности в целом ABIQUIM предлагает: провести снижение налогов на средства производства; отменить налог на импорт на основные средства производства, не выпускаемые в Бразилии; освободить от уплаты налога часть прибыли, расходуемую на приобретение иностр. технологий и тех. услуг; снизить размер учетной ставки на долгосрочные кредиты для развития предприятий нефтехимпрома до уровня применяемого промышленно-развитыми странами запада.

Основным сырьем, используемым в нефтехимпроме являются нефтя. Все производство этилена базируется на ее переработке, и ее потребление находится на уровне 10 млн.т. в год, что в стоимостном выражении составляет 2 млрд.долл. На н/х комплексах по производству этилена расходы на закупку нефти составляют 85% переменных издержек производства. Цены на нефть, которая поставляется н/х промышленности через гос. компанию PETROBRAS, определяются правительством. В соответствии с недавним правит. распоряжением до авг. 2000г. цена будет определяться параметрической формулой, которая на практике увеличивает цену нефти по сравнению с ценой spot в Европе на 10%. ABIQUIM предлагает: скорректировать ценовую политику в отношении нефти, взяв за образец цены, применяемые в странах Сев. Европы; создать стимулы использования легкой нефти с тем, чтобы увеличить производство нефти в стране, отменить импортные тарифы на ввоз нефти.

В целях стимулирования использования природного газа в нефтехимии (пока широко используется только для производства электроэнергии) ABIQUIM предлагает: создать возможности прямого доступа к производителям и импортерам природного газа для крупных потребителей (по местным законам поставки газа осуществляются через посреднические компании); ввести пониженные цены на газ, используемый в качестве сырья в производственном процессе; регламентировать цены на транспортировку газа, чтобы для конечного потребителя цены на него оставались на уровне межд. стандартов.

Металлургия

В 1999г. в метпроме сохранилась тенденция к снижению объемов производства, вызванная кризисом автопрома. Общее производство стали

составило 25 млн.т., что на 3% меньше по сравнению с прошлым годом. Вместе с тем, Бразилия сохранила **8 место среди мировых производителей стали и 4 место среди ее экспортеров**. Несмотря на снижение общих показателей производства, выпуск экспортной продукции увеличился, проката – на 2,3% (16,8 млн.т.) и полуготовой продукции на 7,4% (7, 3 млн.т.).

Потребление стали на внутреннем рынке, в тыс.т.

| | 1998 | 1999 |
|----------------------|-------|-------|
| Стальной лист | 8,294 | 8,02 |
| Длинный прокат | 6,219 | 6,199 |
| Спецстали | 1,386 | 1,425 |

В 1999г., несмотря на увеличение общих объемов экспорта стали, доход составил 2,2 млрд.долл., что на 12,2% меньше по сравнению с предыдущим годом. Торг. баланс по этому продукту вследствие существенного снижения импорта (на 39,3 %) достиг 1,7 млрд.долл. В соответствии с мировыми тенденциями в Бразилии также произошло существенное, до 24%, снижение средних экспортных цен на сталь. Некоторое улучшение ситуации было отмечено во II пол. 1999г. ввиду повышения спроса на этот товар в Азии, Европе и США, в первую очередь на стальной лист и полуготовую продукцию, цены на которые к концу года достигли уровня соответственно в 353 долл. и 192 долл. за тонну.

Торговля металлом в Бразилии, в тыс.т.

| | 1998 | 1999 |
|-----------------------------|------|------|
| Экспорт | 8765 | 9852 |
| Полуготовая продукция | 5426 | 6378 |
| Стальной лист | 2422 | 2462 |
| Длинный прокат | 908 | 1,01 |
| Простой прокат | 457 | 615 |
| Спец. прокат | 179 | 146 |
| Импорт | 899 | 669 |
| Стальной лист | 344 | 324 |
| Длинный прокат | 329 | 226 |
| Полуготовая продукция | 8 | 3 |

После завершения приватизации в браз. метпроме начался процесс модернизации и расширения производства, активно поддерживаемый BNDES. В развитие производства, начиная с 1994г., было инвестировано 8,6 млрд.долл., причем 35% средств было выделено BNDES. Завершение процесса модернизации, который увеличит совокупные производственные мощности до 32 млн. т. стали в год ожидается к 2002г. и потребует доп. инвестиций в 3,6 млрд.долл. Предполагается, что 1,6 млрд.долл. будет выделено BNDES. Доминирующее положение на рынке занимают шесть групп, CST, Asominas, CSN, Usiminas/Cosipa, Gerdau, Belgo-Mineira/ на долю которых приходится 96% производства.

| тыс.т. | 1998 | 1999 |
|--------------------------------------|-------|-------|
| Стальной лист | 8294 | 802 |
| CST – полуготовая прод. | 3819 | 4413 |
| Asominas – полуготовая прод. | 2330 | 2354 |
| CSN – стальной лист | 4708 | 4851 |
| Usiminas – стальной лист | 4023 | 2980 |
| Cosipa – стальной лист | 3517 | 2593 |
| Acesita – длинный прокат | 687 | 785 |
| Gerdau – длинный прокат | 2957 | 3258 |
| Belgo-Mineira – длинный прокат | 2156 | 2226 |
| Acos-Villares – длинный прокат | 624 | 632 |
| Mannesman – длинный прокат | 433 | 364 |
| Другие – длинный прокат | 492 | 494 |
| Итого | 25750 | 24995 |

Предприятия браз. метпрома отличаются достаточно небольшими масштабами производства. Крупнейшая нац. компания CSN занимает 36 место среди мировых производителей, а вместе с Usiminas/Cosipa — 23 место. Дальнейшей концентрации производства мешает тот факт, что в процессе приватизации акции браз. компаний оказались расплывлены среди большого количества владельцев. В перспективе, по оценкам экспертов BNDES, при активном участии банка должна произойти реорганизация состава акционеров компаний, слияние и укрупнение компаний. Предполагается интернационализация браз. компаний этого сектора, как за счет привлечения внешних капиталов, так и путем приобретения участия в предприятиях за границей, что облегчит нац. фирмам выход на рынки этих стран.

В 2000г. ожидается увеличение общего производства стали на 8,4%, что будет достигнуто в основном за счет восстановления внутреннего спроса. Ввиду ожидаемого улучшения мировой конъюнктуры и роста цен на сталь предполагается увеличение общих объемов продаж (на внутреннем рынке и на экспорт) до 10 млрд.долл.

Рынок добычи золота. Разделен между нац. горнорудным концерном Companhia Vale Do Rio Doce (CVRD) и южноафр. компанией Anglo Gold, контролируемой Anglo American. Лидирующее положение занимает CVRD, производство в 1999г. — 17 т. Концерн был вынужден пересмотреть свою стратегию в отношении добычи золота, сделав ставку на его добычу из месторождений меди, где оно присутствует в качестве сопутствующего элемента. CVRD отказалась от амбициозных планов по производству начиная с 2000г. 30 т. золота в год, что было вызвано рядом причин. Запасы старых пяти шахт, в которых ведется добыча золота, оцениваются всего в 31 т. Два новых проекта, на которые рассчитывала фирма — в Salobo и Serra Leste (шт.Пара) отложены. Первый проект, с планируемой добычей в 8 т. в год, пересматривается, а расчеты по второму показали, что его разработка экономически невыгодна несмотря на то, что запасы этого месторождения оцениваются в 30 т. Фирма сконцентрировала свои усилия на проведении геологических исследований в пров. Carajas, шт.Пара, где проводит изучение залежей медных руд в центр. части горной гряды Carajas (проект Cогро Alemao) и разведку месторождений меди в юго-вост. (проект Atvo Cristalino 98) и центр. частях гряды (проект Atvo 118). Предполагается, что на эти цели в 2000г. фирма выделит 20 млн.долл.

В последние годы все более активно проникает на латиноам. регион компания Anglo Gold. В 1999г. ею было израсходовано 17 млн.долл. на повышение производительности месторождений в Cuiaba (совместно с Minerasao Morro Velho) и Serra Grande (совместно с фирмой TVX Gold), которые дали 11,2 т. золота. В 2000г. она намерена выделить 6 млн.долл. на реализацию нового проекта в Amapari, шт.Амапа, (ожидается, что добыча на новой шахте будет начата в 2002г.), и расширение производства на месторождении в Cuiaba. В течении 5 лет фирма намерена увеличить производство золота в Бразилии, выйдя на уровень добычи в 19 т. в год.

Авиастроение

Продолжает оставаться в руках компании «Эмбраэр» (Empresa Brasileira da Aeronautica), ко-

торая является крупнейшим в Лат. Америке производителем и разработчиком самолетов гражд. и военного назначения и которая успешно конкурирует на внутреннем и внешнем рынке с ведущими мировыми лидерами по производству авиационной техники.

Компания входит в список предприятий с ежегодным доходом свыше 1 млрд.долл. и в 1999г. заняла 1 место среди крупнейших экспортеров Бразилии. В 1999г. компанией поставлен на экспорт 101 самолет различных модификаций против 61 — в 1998г. Сумма экспорта в 1999г. составила 1,8 млрд.долл. против 1,2 млрд. в 1998г.

Во многом это стало возможно благодаря удачному запуску в серию 50-местного реактивного пассажирского лайнера ERJ-145 и его 37-местной версии ERJ-135, поступивших на рынки в 1997-98гг. и практически сразу же получивших признание региональных авиакомпаний США и Западной Европы.

В 1999г. на авиасалоне «Ле Бурже» компания «Эмбраэр» подписала контракты на поставку своих самолетов на 6,5 млрд.долл. (ERJ-145 — 84 шт., ERJ-135 — 10 шт., ERJ-170 и ERJ-190/200 — 175 шт.). Наибольший контракт подписан с фирмой «Кроссаир», Швейцария, на 4,9 млрд.долл. (40 самолетов ERJ-145 и 160 самолетов ERJ-170 и ERJ-190). **Общий портфель заказов «Эмбраэр» на конец 1999г. составлял 20 млрд.долл.** Наибольшая часть приходится на модель ERJ-145 — 691 самолет и на ERJ-135 — 319 самолетов. Прибыль от сделок составит 6 млрд.долл, что позволит поддерживать существующий ритм производства авиатехники в течение последующих 3-5 лет.

Бразильская авиакомпания («Эмбраэр»). Основана в 1969г. На ее предприятии, расположенном в г.Сан-Жозе дос Кампос (в 97 км от г.Сан-Пауло), было налажено производство авиатехники военного и гражд. назначения. Из военных самолетов наибольшую известность приобрел истребитель «Тукано», а из гражд. — пассажирские турбовинтовые самолеты «Бандейранте» и «Бразилиа».

Качественно новый этап в развитии компании начался после ее приватизации в 1994г., в результате которой банковская группа «Бозано/Симонсен» приобрела 29,1% акций. Контрольный пакет акций она делит с пенсионными фондами «Преви» («Банк до Бразил») — 27,9% и «Систел» («Телебраз») — 19,7%. До приватизации компания несла большие убытки (в 1990-94гг. — 1,6 млрд.долл.). С 1990г. государство полностью отказало ей в фин. поддержке.

«Эмбраэр» была выкуплена частным консорциумом за 154 млн.реалов. Руководство компанией перешло в руки представителей группы «Бозано/Симонсен», которая вместе со своими партнерами инвестировала в модернизацию предприятия 500 млн.долл. «Эмбраэр» сумела сравнительно быстро выйти из кризисного состояния и стать одной из наиболее успешно развивающихся браз. пром. компаний. Крупные инвестиции позволили модернизировать производство и разработать новые образцы авиатехники, которая с большим успехом реализуется на мировом рынке. Если в 1997г. убытки достигали 33 млн.реалов, то уже в 1998г. удалось получить прибыль в 132 млн.реалов. Оборот компании достиг в 1998г. 1,5 млрд.реалов (прирост на 90% по сравнению с предыдущим годом).

«Эмбраэр» стала вторым в Бразилии по значению экспортером продукции. В 1998г. объем ее продаж составлял 1,4 млрд.долл., из них 1,2 млрд.долл. (85%) — экспортные поставки.

На принадлежащем компании авиазаводе в г.Сан-Жозе дос Кампос работает 7 тыс.чел. В результате проведенной модернизации, автоматизации и компьютеризации удалось заметно повысить эффективность производства. Ежемесячно выпускается 7 самолетов. Инвестировал 140 млн.долл. в 1999г. «Эмбраэр» рассчитывает увеличить производство самолетов до 12 в мес.

В 1998г. авиакомпанией было изготовлено 116 самолетов (в 1997г. — 71), в т.ч. 60 реактивных пассажирских самолетов ЭРЖ-145, 14 — «Бразилиа», 6 — «Тукано», 10 — АМЖ и 26 легких самолетов.

Президент «Эмбраэр» Маурисио Ботельо заявил, что у компании имеются возможности повторить успех, достигнутый в 1998г., благодаря растущему числу заказов (выросли с 3 млрд.долл. в 1997г. до 4,1 млрд.долл. в 1998г.).

Агрессивная маркетинговая политика позволила «Эмбраэр» не только завоевать прочные позиции на мировом рынке, но и успешно их наращивать, продвигая свою продукцию в США и страны Зап. Европы, где большим спросом пользуются две модели пассажирских самолетов для местных авиалиний. Самое ходовое изделие авиазавода — пассажирский самолет ЭРЖ-145 (двухмоторный реактивный, 50 мест). На 80% он монтируется из импортных компонентов, двигатели поставляет «Роллс-Ройс/Аллисон». В 1998г. этот самолет стал поставяться в США для «Америкэн Игл», считающейся самой крупной региональной авиакомпанией в мире. Заключение в 1997г. во время аэрокосмической ярмарки в Ле-Бурже (Франция) сделка предусматривает покупку ам. компанией 67 самолетов на 1 млрд.долл. Всего 180 самолетов этого типа были заказаны 11 клиентами в США, Европе и Бразилии.

Учитывая запросы потенциальных покупателей, «Эмбраэр» разработала еще 1 самолет — ЭРЖ-135, предназначенный для перевозки 37 пассажиров (скорость — 830 км/час, дальность полета — 2900 км). Созданный на базе ЭРЖ-145, новый самолет имеет укороченный (на 3,5 м) фюзеляж и обладает рядом преимуществ — более низкие шумы, уменьшенный расход горючего. Первая партия самолетов поставлена заказчиком во II пол. 1999г. Авиакомпания США и Франции уже в середине 1998г. (еще до первого полета) заявили о намерении приобрести 195 самолетов этого типа. «Эмбраэр» рассчитывает в ближайшие 10 лет разместить на внутреннем и внешнем рынке 500 самолетов ЭРЖ-135.

В начале ХХIв. «Эмбраэр» намерена запустить в производство 2 новых пассажирских самолета ЭРЖ-170 (будет готов к поставке в 2002г., рассчитан на перевозку 70 пассажиров) и ЭРЖ-190/200 (108 пассажиров, первая партия будет изготовлена в 2004г.).

На аэрокосмической выставке в Ле-Бурже (1999г.) было объявлено о заказе швейцарской компанией «Кроссаэр» 40 самолетов ЭРЖ-145 и 160 самолетов ЭРЖ-170 и ЭРЖ-190/200 на 4,9 млрд.долл. С учетом контрактов, подписанных с компаниями «Регионал Аэрлайнс» (Франция), КЛМ (Голландия), «Алиталия» (Италия), «Скайвэйс» (Швеция), «Протеус Аэрлайнс» (Франция),

«Рейнталфлюг» (Австрия), портфель заказов «Эмбраэр» достиг 6,4 млрд.долл.

В конце сент. 1999г. компанией Embraer были определены 10 основных партнеров по участию в программах выпуска моделей ERJ-170 и ERJ-190, на 70 и 90-108 пассажиров соответственно. Поставка первых самолетов ERJ-170 ожидается во II пол. 2002г., а ERJ-190 — в I пол. 2004г. Их стоимость оценивается в 22 млн.долл. и 27 млн.долл. соответственно. Большая часть предстоящих работ (45%) будет выполнена самой Embraer, которая будет вести оба проекта в целом, а также возьмет на себя объединение всех систем и узлов и окончательную сборку самолетов. По оценкам руководства фирмы, общие затраты на две новые программы составят 850 млн. долл., из которых одна треть будет внесена самой фирмой. Такая же по объему часть распределена между 10 партнерами, которые возьмут на себя финансирование инженерных разработок и производства новых частей самолетов. Предполагается что оставшаяся часть средств будет получена от межд. фин. интов.

В качестве новых партнеров Embraer определены Kawasaki Heavy Industries, Gamesa, C&D Interiors, Hamilton Sundstrand, Parker, Honeywell, General Electric, Liebherr-Aero-Technik, Sonaca и Latécoere. По объему предстоящих капиталовложений на первом месте стоит Kawasaki Heavy Industries, которая намерена инвестировать в совместный проект 100 млн.долл. Аэрокосмическое подразделение фирмы будет участвовать в разработке центр. части крыла, закрылков и пилонов. Фирма впервые участвует в программе разработки самолета для региональной авиации, тем не менее, этому проекту на Kawasaki придается большое значение, поскольку он создает предпосылки для дальнейшего развития партнерских отношений с компанией Embraer, вес которой среди мировых авиафирм неуклонно возрастает. Кроме того участие в проекте должно, по оценке Kawasaki, уже с 2002г. приносить ежегодную прибыль в 100 млн. долл.

На 2 месте среди партнеров Embraer находится фирма General Electric, которая должна поставлять двигатели для новых самолетов. Предполагается, что сборка двигателей и корзин к ним будет проводиться в Бразилии на фирме Celma, 99,7% акций которой принадлежит GE.

Фирма Parker, которая также располагает производственными мощностями в стране — завод в г.Жакарей (шт.Сан-Пауло) по производству систем для автопрома, намерена наладить выпуск гидравлики и систем управления рулями в Бразилии.

Немецкая фирма Liebherr изучает возможность создания СП с EDE-управлением оборудования Embraer, которое займется разработкой и производством шасси. Ожидалось, что решение о выделении EDE в самостоятельное подразделение и продаже 49% его акций фирме Liebherr может быть принято Embraer в середине нояб. 1999г. Немецкая фирма является давним партнером Embraer, совместно с которой она производила шасси для моделей ER3-135 и ERJ-145, что помогло развитию EDE. По оценке бразильцев EDE не хватает производственных мощностей для выпуска новой продукции, а партнерство с Liebherr позволит управлению существенно упрочить свое положение, расширив список заказчиков, в котором фигурирует только Embraer.

Фирма C&D Interiors также заявила о своем намерении развернуть производство элементов внутренней отделки новых самолетов – кресел, полов, боковых панелей и элементов внутреннего освещения в Бразилии на фабрике, которую планирует построить в р-не Вале ду Параиба (шт. Сан-Паулу).

Среди остальных участников проекта работы распределены: Latecoere – разработка центральных частей фюзеляжа, Gamesa – хвостовая часть и хвостовое оперение, Honeywell – авионика, Hamilton Sundstrand – электросистемы и управление подачей воздуха внутри самолета, Sonasa – шланги и трубки для гидравлики.

Параллельно была начата программа создания нового 44-местного самолета ERJ-140, которая оценивается в 45 млн.долл. Разработку нового самолета предполагается провести на базе уже существующих моделей ERJ-135 и ERJ-145. За основу взята модель ERJ-135, которая будет переделана под 44 места. Самолет будет на 2,19 метра длиннее базовой модели, остальные размеры будут сохранены. Поставки новой модели начнутся в I пол. 2001г., ее стоимость должна составить 15,2 млн. долл.

Наряду с развитием гражд. направления Embraer намерена расширить спектр военных заказов. В сент. 1999г. подписан контракт на поставку 8 самолетов AMX-T ВВС Венесуэлы стоимостью 150 млн.долл. Поставка первых машин запланирована на 2001г.

Фирма уже получила заказ на модернизацию стоящих на вооружении ВВС Бразилии 54 боевых самолетов AMX. Будет согласована в 2000г. возможность установки электронного оборудования производимого израильской фирмой ELBIT, которая ранее уже была выбрана ВВС Бразилии в качестве поставщика для самолетов F-5. Общая стоимость контракта – 50 млн.долл. Работы предполагается провести в 2 этапа. На первом намечается осуществить доработку первой партии AMX (33 машины), а на втором – провести замену авионики, систем навигации и отображения информации пилота (на оставшихся 23 машинах). Контракт рассчитан на 54 мес. Возможно в программу модернизации AMX будет включена установка нового радара, разработка которого проводилась совместно браз. фирмой Tectelcom и итал. фирмой Alenia. Радар в 1999г. находился на стадии летных испытаний.

ВВС Бразилии изучают возможность проведения замены старых самолетов типа Havante (на вооружении стоит 90 машин) на новые самолеты AMX-T.

Определенный скачок в сфере производства боевой техники фирмой Embraer ожидается после реализации стратегического сотрудничества с группой из четырех франц. аэрокосмических концернов (Aerospatiale Matra, Dassault Aviation, Tompson-SCF и Snesma), которое стало возможным после приобретения ими 20% акций браз. фирмы. Embraer получит доступ к технологиям производства сверхзвуковых самолетов «Мираж» и «Рафаль», а также проведет адаптацию уже выпускаемых боевых самолетов под системы вооружения, производимые Aerospatiale Matra. Это позволит уже в ближайшем будущем создать на базе Embraer центр по разработке и выпуску самолетов и военных систем для всех стран региона.

Ассоциация аэрокосмических предприятий Бразилии (ИИАБ). Из 22 компаний, входящих в возглавляемую им ассоциацию, помимо «Бразильской авиакомпания» («Эмпреза бразилейра де аэронаутика», «Эмбраэр»), можно выделить следующие.

«Элибраз» (Helibras) производит на своем предприятии в г.Итажуба (шт.Минас-Жераис) с 1979г. вертолеты марки «Эурокоптер» по франц. и немецкой лицензиям. Будучи единственным в Юж.Америке производителем вертолетов, «Элибраз» поставляет на рынок стран Юж. Америки продукцию высоких технологий, содействуя тем самым укреплению позиций компании «Эурокоптер» как крупнейшего экспортера вертолетов в мире. В Бразилии «Элибраз» является лидером в сфере производства вертолетов для армии, полиции и пожарных служб.

«Аэроэлектроника» (дочерняя фирма компании «Аэромот Аэронавес и Моторес») занимается разработкой проектов, сертификацией и производством электронных компонентов военного и гражд. назначения. Электронные блоки, разработанные ее конструкторами, используются в браз. и итал. варианте военного самолета AMX. 14 стран используют на своих самолетах продукцию «Аэроэлектроники».

«Авибраз Лэроэспасиал», со времени своего основания в 1961г., когда был разработан и изготовлен самолет «Фалкан», производит новые материалы на базе композита, которые использовались в первых браз. космических ракетах, параболических антеннах большого диаметра, инерционных платформах, фибра-оптике, а также в изготовлении различных материалов оборонного назначения.

«Акрос» активно подключается к реализации браз. космической программы. Ее продукция пользуется межд. признанием. Компания «Акрос» находится в г.Сан-Жозе дос Кампос, где ее специалистами в области электроники и механической инженерии разрабатываются системы и компьютерные программы, используемые в оборонной, аэрокосмической и авиационной отраслях. Она участвовала в разработке платформы для запуска многоступенчатых ракет (совместно с Аэрокосмическим тех. центром), изготовляла металлические компоненты для браз.-китайского спутника, оказывает инженерное содействие «Эмбраэру» в разработке и сертификации хвостового оперения и дверей пассажирских самолетов.

«Бразсат, Коммершиал Спэйс Сервисис» (основана в 1994г.) является единственной в стране фирмой, занимающейся координации и коммерческой реализацией продукции предприятий, НИИ и ун-тов в космической области. «Бразсат» координировала осуществление трех первых браз. экспериментов в космосе по биотехнологии. В нем принимали участие Нац. институт космических исследований. Ун-т Сан-Паулу (USP) и Коммерческий центр СМС/УАВ НАСА. «Бразсат» организует эксперименты в области кристаллографии, сельского хозяйства, роботики и космической технологии в условиях низкой гравитации.

«Тектелком Аэроэспасиал» – браз. частная компания, занимающаяся разработкой и производством электронного оборудования для аэрокосмической отрасли. «Тектелком» поставляла оборудование для стратегических целей и программ

по обеспечению нац. безопасности таких, как Система противовоздушной обороны и контроля за браз. воздушным пространством. Бразильская космическая программа, проект создания китайско-браз. спутника, самолет военного назначения АМХ.

«Элебра Система де Дефеза и «Контролес» — входит в группу «Элебра», созданную в 1981г. В аэрокосмической области «Элебра» использовала свои технологические возможности для участия в создании спутников, истребителей-бомбардировщиков АМХ, системы контроля за воздушным пространством Бразилии. «Элебра» стала первой в Бразилии компанией, разрабатывающей электронные системы для ВМФ. Ею осуществляется программа модернизации фрегатов — одна из наиболее значимых программ развития нац. инженерии.

Компания «ЭТР, Индустрия Механика Аэроэспасиал» (основана в 1991г.); с 1995г. ее специализацией является производство взрывателей для авиабомб, ракет (земля-воздух), установок для запуска ракет, спец. компонентов.

В аэрокосмической области задействованы также: «Комаф Индустрия Аэроаутика», «Комписис», «Сеник», «Дижикон», «Экваториал Системас», «ЖЕ Селма», «Имажен Сенсориаменто Ремото», «Лег Текноложия», «Мектрон», «Моторес Роллс-Ройс», «Неутрон Элетроника», «Атер, Текноложияс Критикас».

Космос

Бразильское космическое агентство (БКА). Создано указом президента Бразилии 10 фев. 1994г. БКА является фед. гражд. ведомством, напрямую подчиненным главе государства. Согласно закону, основными задачами БКА являются: руководство осуществлением нац. политики в области космоса; разработка и реализация нац. космической программы; развитие отношений с аналогичными зарубежными структурами; подготовка заключений по развитию сотрудничества с другими странами, подписание по согласованию с МИД и Миннауки и технологий межд. соглашений и протоколов по взаимодействию в космической сфере; подготовка экспертных заключений на межд. форумах, касающихся исследования и использования космического пространства; привлечение частного сектора к участию в космической сфере; стимулирование научных исследований и тех. разработок в космической области.

Деятельностью БКА руководят президент и гендиректор, назначаемые президентом страны. Орг. структура агентства состоит из высшего совета и 5 департаментов: адм., планового и координации космических программ, научно-тех. развития, межд. сотрудничества. Численность сотрудников БКА — 300 чел.

Согласно утвержденной президентом Ф.Кардозо «Нац. программы космических исследований» и разработанной на ее основе «Нац. политики развития космических исследований», на ближайшее 5 лет БКА предписано активно развивать технологическое сотрудничество с зарубежными странами в целях создания современных ракет-носителей (РН) и вывода в космос полезных грузов в виде спутников различного назначения, а также развития системы услуг по коммерческому использованию космодрома «Алкантара».

В области создания РН руководство БКА намерено сделать основной акцент на взаимодействии с **Россией**, Украиной и Китаем. В планы агентства входит получение технологий, преимущественно на базе производственной кооперации, в области жидкотопливных ракетных двигателей, высокопрочных материалов, систем управления полетом ракеты и ее наведения, разделения ступеней, обработки телеметрической информации, обеспечения безопасности запусков.

БКА уделяет повышенное внимание участию страны в реализации проекта Межд. космической станции (МКС), для которой бразильцы самостоятельно и при взаимодействии с иностр. партнерами ведут работу над производством шести компонентов. С помощью станции БКА рассчитывает добиться прогресса в создании нац. тех. базы для дальнейшего развития космической программы, активно использовать пролеты МКС над территорией Бразилии для проведения сеансов дистанционного зондирования Земли в интересах сельского хозяйства и защиты экологии; проводить научные эксперименты в микрогравитации; продолжить разработку новых технологий в области биотехнологии, лекарственных препаратов, изучения физиологии человека, процессов сгорания для управления энергетическими ресурсами Земли, изготовления новых материалов.

В области научных исследований БКА намерено продолжить работы по созданию при помощи Франции серии спутников типа Sasi, а также наладить сборку на территории Бразилии совместно с Китаем очередных спутников СВЕРС (China-Brasil Earth Resources Satellite). На базе привлечения ученых из других стран, в т.ч. России, запланировано создание многофункциональной спутниковой группировки из спутников SCD-3 по сбору информации экологического характера и спутников дистанционного зондирования Земли (SSR-1 и 2), которая будет поэтапно выведена на орбиту в период 2002-07гг. Совместно с НАСА начаты работы по созданию метеорологического спутника EOS PM-1, запуск которого был намечен на конец 2000г. В его задачи входят метеорологические исследования в интересах сельского хозяйства страны.

По оценке руководства БКА, сохранение стратегической линии правительства страны на постепенное увеличение, начиная с 2000г., бюджетного финансирования агентства создает благоприятные предпосылки для того, чтобы Бразилия к рубежу 2005-07гг. приблизилась к порогу «космического клуба» и была в состоянии предложить конкурентоспособные услуги по выводу в космос коммерческих спутников, в т.ч. и тяжелых на базе кооперации с другими странами после усовершенствования космодрома «Алкантара».

В качестве основного исполнителя данной части программы исследования космоса определено Управление НИОКР Главного командования ВВС, которому предписано развитие сотрудничества с другими странами в сфере создания ракет-носителей (РН) и поиск новых выгодных партнеров.

В планы Управления НИОКР входит получение технологий, преимущественно на базе производственной кооперации, в области жидкотопливных ракетных двигателей, высокопрочных материалов, систем управления полетом ракеты и ее

наведения, разделения ступеней, обработки телеметрической информации, обеспечения безопасности запусков.

Выполнение хронограммы создания отдельных блоков для МКС, в частности, выдвигается американцами в качестве условия развития двусторонних связей в области освоения космоса и доступа к отдельным необходимым бразильцам технологиям в дальнейшем. Самостоятельно и при взаимодействии с иностр. партнерами идет работа над производством 6 компонентов для МКС: адапторный блок для проведения экспериментов за бортом станции (Expedite the Processing of Experiments to Space Station Pallet); установка для проведения технологических экспериментов (Technology Experiment Facility); компонент устройства визуального наблюдения второго блока (Window Observational Research Facility Block 2); транспортно-грузовой модуль (Unpressurized Logistics Carrier, ULC); блок управления стыковкой полезных грузов (Cargo Handling Interface Assembly); элемент стыковочной системы для ULC (Z1-ULC-Attach System).

О браз.-ам. соглашении. 18 апр. 2000г. министр науки и технологий Р.Сарденберг и посол США А.Харрингтон подписали браз.-ам. соглашение о взаимной защите ИС и технологической тайны в области использования космоса, в частности, при запуске с браз. космодрома «Алкантара» ам. коммерческих спутников иностр. ракетами-носителями.

Бразильское правительство расценило факт подписания данного соглашения как важный этап на пути вступления страны в «клуб космических держав», которое открывает «зеленый свет» деятельности недавно созданного совместно с украинским «Южмашем» и итал. «Фиат-Авиа» консорциума по выводу на околоземную орбиту РН «Циклон» с космодрома «Алкантара» произведенных в США спутников различного назначения. Прибыль браз. стороны составит 2 млн. долл. с каждого запуска. К концу 2001г. консорциум планирует выйти на мировой рынок космических услуг с 14-15 заказами ежегодно. Работы по тех. переоснащению «Алкантары» оцениваются в 13 млн.долл., их выполнение должно создать в аэрокосмической отрасли Бразилии дополнительно 2,5 тыс. рабочих мест. После вывода космодрома на современный уровень, как считают браз. эксперты, страна сможет претендовать на занятие 20% рынка запуска коммерческих спутников, предназначенных для развертывания глобальных телекоммуникационных сетей.

В то же время, несмотря на в целом позитивный для Бразилии процесс расширения **сотрудничества с США** в космической области, подкрепленного указанным соглашением, **браз. сторона не получит широкого доступа к современным технологиям подготовки ракет к запуску.** Позиция США в данном вопросе оказалась весьма жесткой, которая на практике означает установление строгого контроля за работой бразильцев на космодроме «Алкантара», а главное — непосредственный контакт с готовящимися к запуску РН будет разрешен лишь ам. специалистам. Соглашение с США о взаимной защите ИС, иными словами, о передаче «чувствительных», главным образом ракетных, технологий недружественным Вашингтону режимам, в основном дало возможность завершить пе-

реговоры с Украиной и Италией об использовании ими «Алкантары», но никоим образом не приблизило Бразилию к получению этих технологий. В целом, по мнению БКА, подписание соглашения создало прецедент для распространения подобной практики на других перспективных партнеров Бразилии в аэрокосмической области, прежде всего РФ и Украину (с последней оно будет подписано в ближайшее время), что благоприятно отразится на развитии межд. сотрудничества по использованию космического пространства в мирных целях.

Как считают в БКА, данное соглашение явилось также полезным в контексте укрепления полит. отношений с США, поскольку, согласно оценке администрации Клинтона, оно вывело Бразилию в разряд «передовых государств», которые должны являться примером для подражания «пороговыми странами». В процессе подготовки к его подписанию браз. сторона, в частности, вновь дала США гарантии своего последовательного соблюдения обязательств в рамках РКРТ и ДНЯО, подчеркнув транспарентный и мирный характер работ, ведущихся в стране в области ядерных исследований и создания ракеты-носителя для гражд. целей.

Нац. ин-т космических исследований (ИНПЕ). Создан 3 авг. 1961г. решением браз. правительства. Ин-т находится в г.Сан-Жозе-дос-Кампос (шт.Сан-Пауло). Наиболее крупными программами, осуществляемые институтом, являются Бразильская комплексная космическая программа (МЕКБ) и браз.-китайский спутник для изучения ресурсов Земли (СБЕРС). По программе МЕКБ на институт возложены работы по проектированию и производству трех спутников серии SCD (первый спутник SCD-1 был выведен на орбиту в 1993г., второй — SCD-2 — в 1998г. ам. ракетой «Пегас»).

СБЕРС — совместная программа мониторинга и наблюдения за ресурсами Земли, являющаяся частью программы тех. сотрудничества с Китаем с 1988г. Она предусматривает создание двух спутников, которые будут выведены на орбиту китайской ракетой. ИНПЕ отвечает за разработку систем, составляющих 30% проекта. В 1995г. между Бразилией и Китаем заключено соглашение о намерениях, предусматривающее дальнейшее сотрудничество в космической области, в частности, создание еще двух научных спутников.

ИНПЕ осуществляет теоретические и экспериментальные программы исследования космической геофизики, аэронавтики и астрофизики. Институт создает собственное оборудование для проведения научных исследований для установки на мелких научных спутниках, ракетах и шарах, запускаемых в стратосферу. Для проведения исследований в области астрофизики ИНПЕ располагает радиообсерваториями, телескопами (ин-ту принадлежат 2 радиообсерватории — в шт.Сан-Пауло и Сеара).

С начала 80 г. ИНПЕ осуществляет большую часть космических и атмосферных исследований, проводимых в рамках Антарктической программы.

Погодные и климатические изменения (подобные феномену Эль-Ниньо), засуха на северо-востоке Бразилии, наводнения на юге страны изучаются и прогнозируются учеными ИНПЕ, используемыми для этих целей экологическую инфор-

мацию со спутников. Эту работу проводит Центр прогноза погоды и климатических исследований (СПТЭК), расположенный в г.Кашоэйра Паулиста.

Решение о создании этого Центра было принято правительством Бразилии в 1987г. в целях улучшения прогнозирования погоды, изучения климата в стране. СПТЭК был открыт в 1993г. Он располагает суперкомпьютером, позволяющим в кооперации с другими центрами составлять долгосрочные прогнозы погоды. Центр дает возможность Бразилии принимать межд. обязательства по проведению исследований, предназначенных для удовлетворения потребностей других южноам. стран. Свои возможности научного предсказания он ярко показал в 1997г., спрогнозировав усиление эффекта Эль Ниньо. Потепление вод Тихого океана непосредственно сказывается на климате Юж. Америки, а в Бразилии этот феномен привел к засухе на северо-востоке и наводнению на юге. Прогноз, подготовленный учеными СПТЭК в сотрудничестве с другими центрами, позволил властям принять своевременные меры с целью сведения до минимума отрицат. последствия этого природного явления.

В области сотрудничества с Россией руководство ИНПЕ выступает за развитие взаимодействия в сфере спутниковых технологий, в частности, разработки техники вывода на орбиту новых спутников и замены спутников, отработавших свой ресурс, обучения кадров наземных станций по управлению спутниковыми группировками. В контексте научного сотрудничества ИНПЕ намерен отдать приоритет астрофиз. исследованиям, прежде всего касающимся создания датчиков большой разрешающей способности для наблюдения за источниками фиолетового спектра, гамма- и рентгеновскими излучениями, а также проведению совместных экспериментов для изучения микрогравитации, фототермики и фотоакустики, радиометрии, геомагнетизма и земной магнитосферы, в т.ч. в рамках строительства и научного использования МКС.

Работа по созданию нац. ракеты-носителя. В 1997г. в Бразилии в рамках браз. космической программы был произведен пробный запуск опытного образца первой нац. ракеты-носителя (VLS-1 V01) с космодрома «Алкантара», шт.Маранья.

Через 65 секунд после запуска произошел отказ одного из двигателей, в результате которого ракета-носитель (РН) вместе с установленным на ней спутником SCD-2A, предназначавшимся для сбора данных по экологической проблематике, была уничтожена по команде с Земли. Отказ двигателя произошел из-за сбоя в системе зажигания.

С учетом анализа результатов пробного запуска коллективом Ин-та авиации и космоса Аэрокосмического центра ВВС Бразилии (IAE-СТА). расположенного в г.Сан-Жозе-дус-Кампус (шт. Сап-Пауло), был разработан и практически подготовлен к запуску новый вариант РН-VLS-1 V02, предназначенный для вывода на орбиту спутника для научных исследований – SACT.

Ракета-носитель VLS-1 V02 является модернизированным вариантом VLS-1 V01 с твердотопливным двигателем, ее масса – 50 т., высота – 19 м. Состоит из 4 ступеней, рассчитана на доставку полезного груза весом от 100 до 380 кг. на экваториальные орбиты высотой от 200 до 1200 км. или

весом от 75 до 275 км. на полярные орбиты высотой от 200 до 1000 км. **Около 85% всех компонентов РН изготовлено в Бразилии.**

Спутник для научных исследований и сбора данных – SACI-2, имеет массу 80 кг. и должен быть выведен на экваториальную орбиту высотой 750 км. Общая оценочная стоимость запуска VLS-2 V02 с SACI-2 на борту – в пределах 10 млн.долл. IAE-СТА одновременно ведет работу над двумя новыми проектами ракеты-носителя – VLS1+ и VLS-2 с улучшенными характеристиками в плане надежности и повышенной полезной нагрузки до 700 кг.

О межд. сотрудничестве Бразилии в космической области. Переживаемые Бразилией фин. трудности не могли не сказаться на предпринимаемых ею усилиях по развитию нац. космических технологий, а также на ее способности выполнить обязательства по участию в создании межд. космической станции (МКС) «Альфа». Бразилия единственная развивающаяся страна среди 16 участников этого межд. проекта. На изготовление шести блоков для МКС ей предстоит выделить в течение 5 лет 150 млн.долл. Бразильцы получают возможность проводить на станции научные эксперименты, осуществлять наблюдение за своей территорией и направить для работы на МКС двух космонавтов (один из них уже проходит подготовку в США).

Из 6 компонентов, которые Бразилия обязалась поставить, самый важный – механизм стыковки грузов с корпусом МКС. Работы по изготовлению этого блока уже отстают от намеченного графика, которым предусматривается его поставка в июне 2001г. Причина отставания – нехватка финансирования. На этом основании ам. партнеры Бразилии стали подумывать о возможной передаче заказа на изготовление упомянутого блока другой стране.

Ситуация складывается таким образом, что дальнейшее участие Бразилии в МКС оказалось под вопросом. Из-за фин. трудностей предусмотренные бюджетом ассигнования на 1999г. в размере 23 млн.долл. не были выделены. Это привело к тому, что ам. концерн «Боинг» приостановил выполнение контракта о консалтинговых услугах с Бразилией, задолжавшей ему 3 млн.долл. Без содействия американцев бразильцы не смогут выполнить свои обязательства перед НАСА по изготовлению в намеченные сроки шести блоков для МКС.

Не располагая собственным тех. потенциалом для вывода на орбиту искусственных спутников, Бразилия активно использует для этих целей возможности межд. сотрудничества. Два ныне действующих браз. метеорологических спутника были запущены ам. ракетой «Пегас» (первый – в 1993г., второй – в 1998г.)

Успешно развивающееся сотрудничество в области использования космоса в научных целях с Китаем позволило бразильцам вывести на орбиту два новых спутника. 15 окт. 1999г. китайский носитель вывел на орбиту совместный браз.-китайский спутник СБЕРС-1 и браз. спутник САСИ-1. Бразильский министр науки и техники Р.Сарденберг, выезжавший в Китай по этому случаю, заявил, что запуск спутника СБЕРС-1 позволяет Бразилии самостоятельно получать из космоса снимки Земли, которые будут предназначаться

для контроля за использованием с/х угодий и проведением геологических исследований, отслеживания ситуации на границах и в районах пром. вырубки лесов.

Создание и запуск совместного с китайцами спутника СБЕРС-1 рассматривается в Бразилии как важнейший элемент нац. космической программы. Доля Бразилии в ее финансировании (100 млн.долл.) составила 30%. Подписанное в 1995г. с Китаем соглашение предусматривает сотрудничество в запуске до 4 спутников этой серии. Начиная с третьего спутника, Бразилия будет покрывать 50% расходов, связанных с изготовлением и запуском совместных спутников.

Наука

Основная масса НИИ сосредоточена на юго-востоке страны. На данный регион приходится 87,8% научного потенциала. Здесь размещены 526 из 677 существующих в Бразилии кафедр, готовящих кандидатов наук, и 785 из 1275 аспирантур. Значительно уступает ему южный регион (9,7% потенциала). Другие районы, включая центр. фед. округ, насчитывают отдельные научно-образовательные заведения.

На протяжении последних десятилетий ведение исследоват. работы в стране возможно благодаря фин. помощи государства, предоставляемой через Нац. совет научно-тех. развития (СНПК) и Координационный центр подготовки персонала с высшим образованием (КАПЕС). В отличие от пром. развитых стран роль частного капитала в этом процессе сводится к минимуму. С 1997г. в BNDES развернута система целевого кредитования гос. и частных университетов в размере 250 млн. и 500 млн. реалов соответственно. Однако налагаемые фед. правительством ограничения на размеры задолженности гос. учебных заведений препятствуют их доступу к кредитам. Только 6 ун-тов фед. подчинения и 1 – шт. Сан-Пауло воспользовались этой возможностью. 20 частным вузам уже предоставлены кредиты BNDES, такое же количество получило разрешение Минобразования, ходатайства других 37 находятся на рассмотрении. Выделяемые средства позволяют создать в частных вузах дополнительно 93 тыс. учебных мест.

Для браз. исследований характерна достаточно многопрофильная проблематика, охватывающая области фундаментальных и прикладных наук. Наиболее весомые результаты достигнуты по физике, биохимии, химии, генетике, аэрокосмическим технологиям и математике.

Из 24 физ. ин-тов страны 11 находятся в шт. Сан-Пауло. Сильными коллективами ученых располагают Ин-т физики им. Глеба Ватагина (ИФГВ) при Ун-те Кампинаса и Ин-т физики при Ун-те Сан-Пауло (ИФУСП). Разнообразные исследования, связанные с ядерной физикой, физикой высоких энергий, физикой плазмы, проводит Институт продвинутых исследований (ИЭА) в Сан-Жозе дос Кампос. В окрестностях Кампинаса расположена Нац. лаборатория Лус Синкротрон, оснащенная не имеющим аналогов на латиноам. континенте синхрофазотроном. На физ. кафедре Ун-та Кампинаса (УНИКАМП) работает Амир Калдейра – единственный из бразильцев, входящий в первую тысячу мирового рейтинга физиков (850 место). Он изучает проблемы квантового туннелирования в условиях диссипации энергии.

Тенденция к миграции физиков в шт. Сан-Пауло в последнее время набирает силу. На них имеется повышенный спрос в университетах как фед. подчинения, так и частных, например, на Интегрированных ф-тах Сан-Пауло, в Ун-те Сан-Франциско в г. Итатиба.

В Ин-те химии при Ун-те Сан-Пауло (УКУСП) работают 40 из 135 наиболее известных браз. биохимиков и 31 из 119 химиков. На мед. кафедре Ун-та Сан-Пауло, являющегося крупнейшим гос. вузом страны, фармакологические исследования проводит Сержио Феррейра. Норвежское общество по проблемам гипертонии присвоило его имя своей ежегодно присуждаемой премии. На 40 ведущих ученых Ин-та биомед. наук при УСП приходится 54% публикаций по биохимии и молекулярной биологии. Заслуживающие внимания научные наработки имеются у профильных кафедр фед. ун-тов Рио Гранде до Сул, Рио-де-Жанейро, Параибы и Минас Жерайс.

Лидером математических разработок в Бразилии является Ин-т прикладной математики Рио-де-Жанейро, учрежденный в 1951г. Нынешний директор ин-та Жакоб Палис ассистировал в свое время известному ам. математику Стефену Смейлу, представленному по результатам своей работы к медали Филдса – высшему отличию заслуг, приравняемому в среде математиков к Нобелевской премии. Фундаментальные исследования проводятся также Ин-том математики и статистики при УСП, Ин-том математических наук в Сан-Карлосе (шт. Сан-Пауло), Центром физ.-мат. наук при Фед. ун-те Санта-Катарины.

Одним из общепринятых критериев оценки плодотворности работы ученого и значения его публикаций для мирового научного сообщества и науки в целом служит число ссылок на его труды (Science Citation Index -SCI). Данный рейтинг признания ведется с 1961г. Ин-том по научной информации (ISI) – ам. неправит. организацией, при которой аккредитованы 5722 естественнонаучных, математических и тех. журнала. Из общего количества на долю Бразилии приходится 16 журналов (7 из них издаются в Сан-Пауло). Однако по масштабам латиноам. континента страна представлена вполне достойно. Мексике и Аргентине в списке ISI принадлежат 9 и 5 изданий соответственно. Публикация научных материалов в Бразилии в 1985-99гг. увеличилась в пять с лишним раз, составив 8,2 тыс. статей. Максимальное количество ссылок зарубежных ученых на свои научные труды имеет биохимик Сержио Феррейра (6518).

В браз. ун-тах и НИИ работают более **100 рос. ученых**, в основном физики и математики.

Проблема радиоактивных отходов. Бразилия занимает **5 место в мире по добыче радиоактивных минералов, содержащих уран**, 6 место – по их запасам (геологоразведочные работы проведены только на 30% нац. территории). Основные разработки ведутся в месторождениях Лагоа Реал и Каетите (шт. Баия), Итатиана (шт. Сеара), Олинда (шт. Пернамбуко). В апр. 2000г. завершены многолетние работы по тех. разведке, как считается, **крупнейшего в мире месторождения урана в шт. Пара**, занимающего 600 кв.км. После оформления и передачи соответствующей документации в специализированные межд. агентства рейтинг Бразилии по пром. запасам урана может существенно измениться.

По данным Интегрированной системы фед. администрации (СИАФИ), в 1999г. на охрану окружающей среды от последствий использования радиоактивных материалов и ядерной энергии израсходовано немногим более половины бюджетных ассигнований. Из выделенных 4,6 млн.долл. практическое применение нашли 2,8 млн.долл. Финансирование мероприятий по модернизации и тех. поддержанию хранилищ для отходов не превысило 118 тыс.долл. Так и не определена судьба радиоактивных отходов с АЭС «Ангра-1» (шт. Рио-де-Жанейро), вышедшей в апр. 2000г. на регулярный режим работы. На ее территории скопилось 6162 емкости весом 2,1 тыс.т. отходов средней и низкой радиоактивности. Складирование началось в 1981г., сразу после предоставления АЭС операционной лицензии Нац. комиссией по ядерной энергии (КНЕН), и носит «временный» характер. Занимающиеся вопросами эксплуатации комплексов АЭС «Ангра-1» и «Ангра-2» предприятие «Электронуклеар» уверяет в соблюдении всех необходимых мер безопасности. Однако складирование произведено на плавущих почвах, подверженных оползням. После прошедших в Бразилии в летний сезон интенсивных дождей условия хранения резко ухудшились и могут представлять угрозу региональной экосистеме. К тому же «Электронуклеар», производя складирование, не позаботился о получении лицензии ИБАМА – нац. органа, контролирующего радиоактивные объекты и материалы. Фед. правительство через министерство окружающей среды обратилось в Межд. агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) с просьбой провести внеплановую инспекцию комплекса АЭС в Ангре-дос-Рейс. В апр. 2000г. предварит. осмотр АЭС «Ангра-1» произведен начальником управления по безопасности отходов МАГАТЭ Линслеем, давшим рекомендацию браз. стороне окончательно определиться со всеми имеющимися временными хранилищами. Приезд самой инспекционной группы МАГАТЭ в Бразилию был намечен на май 2000г.

За 19 лет эксплуатации «Ангра-1» произвела 1432 куб.м. радиоактивных отходов. В мае 2000г. вступила в строй «Ангра-2». В 1982-94гг. в Посос-де-Калдас (шт. Минас-Жерайс) действовал перерабатывающий комплекс, производивший ежегодно около 1300т. обогащенного урана для реакторов станции «Ангра-1». Из-за своей нерентабельности производство было свернуто и переведено в шт. Баию. Комплекс в Посос-де-Калдас пребывает в заброшенном состоянии, представляя, на взгляд экологов, определенный риск для окружающей среды. Урановые объекты в Баии находятся в процессе наладки, а ядерное топливо для АЭС импортируется.

В марте 2000г. секретариат по окружающей среде Сан-Пауло запретил разгрузку 1,9 т. диоксида урана (U235) в аэропорт. Кампинас и его транспортировку по дорогам штата. Груз следовал из Майами и предназначался для АЭС «Ангра-1». На основании фед. закона №9.638/81 ИБАМА обязана уведомлять правительства заинтересованных штатов о любых проектах, связанных с радиоактивными материалами. Перевозка ядерного топлива планировалась в р-не аквасистемы Серра-да-Кантарейра, снабжающей питьевой водой Сан-Пауло. В результате администрация штата сочла слишком опасным маршрут транспортировки и

неполными представленными ИБАМА сведения о характере груза. С целью избежания подобных конфликтных ситуаций в будущем ИБАМА провела встречу с представителями шт. Сан-Пауло, Рио-де-Жанейро, Минас-Жерайс и Баия, территория которых используется для транспортировки и складирования радиоактивных материалов. На встрече был отработан унифицированный для всей страны нормативный документ, вступающий в силу в мае 2000г. Отныне любое перемещение радиоактивных грузов (дорий, литий, уран-235, цезий-137) может осуществляться по специально утвержденным маршрутам, согласованными с правительствами штатов. Выбранные автострады должны иметь хорошее дорожное покрытие без интенсивного движения, идти в обход крупных жилых массивов, водохранилищ, парков, лесных и рекреативных зон.

В марте 2000г. Комиссия по окружающей среде браз. парламента разработала законопроект №189/91, регламентирующий нормы складирования радиоактивных отходов. В нем определены 20 предназначенных для этих целей районов, в т.ч. и в Ангре-дос-Рейс. В ответ префект Ж.Кастильо официально заявил, что считает неприемлемым строительство в окрестностях города стационарного хранилища. В мае 2000г. законопроект предполагалось вынести на рассмотрение конгресса. По реакции префектуры Ангры-дос-Рейс можно предположить, что его принятие в год проведения в Бразилии муниципальных выборов столкнется с активным сопротивлением на местах.

Церковь

О христианских вероисповеданиях. Провозглашая свободу совести и вероисповедания, действующая конституция страны гарантирует защиту церквей и богослужения. Большинство бразильцев традиционно принадлежит к католической христианской вере. **Католицизм исповедует 76% населения**, из них в северо-вост. штатах – 80,4%, южных – 78,4% и 71,4% – в северных.

В стране насчитывается 8364 прихода, каждый объединяет десятки населенных пунктов. Организационно приходы входят в епархии, расположенные в районных адм. центрах и крупных городах штатов. Епархии объединяются в округа, которыми руководят священнослужители в сане архиепископа. Всего в Бразилии создано 16 округов. Их границы не всегда совпадают с адм. делением страны на 26 штатов и один фед. (столичный) округ. Так, все северные штаты образуют 2 округа, северо-вост. – 5, восточные – 2, южные – 4, центрально-западные, куда входит фед. округ – 1, западные – 2. Высшее католическое духовенство Бразилии представлено 5 кардиналами, 34 архиепископами и 257 епископами.

Ведущим органом, координирующим действия епископата в теологической и практической областях, является созданная в 1952г. Нац. конференция епископов Бразилии. В рамках НКЕБ действует постоянный совет, куда входит пред. – Его Святейшество Ж.Э.Шемелло, избранный в 1998г. на 4г., члены епископальной комиссии и региональные представители. Высший орган организации – ежегодная генассамблея. На состоявшейся в 1996г. 34 генассамблее НКЕБ была принята программа мероприятий по подготовке к празднованию 2000-летия Христианства. По замыслу като-

лического духовенства 2000г. должен пройти под знаком единства всех религий перед соц.-эконом. вызовами современности. Пройдет «Кампания братства» под девизом «Новое тысячелетие — без нищих» и манифестации с требованием списания внешнего долга страны.

На 37 ГА НКЕБ в 1999г. рассматривались причины объективного и субъективного характера, обусловившие падение влияния католической церкви в обществе (ежегодно количество верующих католиков сокращается в среднем на 1%). В качестве объективных причин были приведены негативные последствия соц.-эконом. преобразований и фин. кризисов, быстрый рост городов и глобализация, сопровождаемая распространением массовой культуры и религиозного плюрализма. Из субъективных причин указывалось на недостаточное использование современных СМИ в религиозной пропаганде (в крупных городах 50% верующих следят за ходом церковных служб по радио и телевидению) и отсутствии индивидуального подхода священнослужителей к прихожанам.

Для исправления сложившегося положения ГА НКЕБ постановила расширить свое присутствие в городах среди беднейших слоев и молодежи. Определенную роль в этом процессе играет течение «харизматическое обновление» во главе с падре Марсело Росси, цель которого донести «слово божье» до верующих посредством совместного песнопения и танцев. М. Росси — автор и исполнитель религиозных песен. Продано 4 млн. его дисков. Благодаря феномену такого «харизматического обновления» был поднят престиж духовного обучения (в 1998г. число семинаристов среди мужчин составило 7893 чел., среди женщин — 3078), выросло число практикующих католиков.

Второе по числу адептов религиозное течение Бразилии — протестантизм. Его исповедуют от 13 до 15% населения страны. Наиболее сильны позиции протестантской церкви в юж., юго-вост. и центр. штатах. В стране насчитывается 53 протестантских церкви различного толка. Они подразделяются на 3 группы:

1. Исторические или традиционные церкви, куда входят лютеранская, баптистская, методистская, пресвитерианская, англиканская, которые с небольшими вариациями следуют канонам, восходящим к эпохе Реформации. Традиционный протестантизм охватывает 4% населения.

2. Пятидесятнические, объединяющие Евангелическую церковь — Божественную ассамблею, христианскую конгрегацию, церковь Четырехугольного Евангелия и др.

3. Неопятидесятнические — Универсальная церковь Божьего царства, возглавляемая епископом Эдиром Маседо.

Из традиционных протестантских церквей наиболее крупной является баптистская во главе с пастором Нилсоном Финини, 2 млн. сторонников. Она имеет ряд издательств, владеет по всей стране 30 книжными магазинами, 70 учебными заведениями, издает 35 журналов. На 2 месте — лютеранская церковь, 1,2 млн. адептов. Пресвитерианская — 250 тыс.чел., располагает 400 храмами, десятками больниц и школ. Методистская — 100 тыс. верующих, 200 церковных заведений и 2 унта. Англиканская — 100 тыс. адептов.

В 1991г. традиционные протестантские церкви образовали Ассоциацию евангелистов, аналог ка-

толической НКЕБ. В то же время они наряду с католической и православной сирийской церковью входят в состав Нац. совета христианских церквей, где совместными усилиями противостоят наступлению пятидесятнического и неопятидесятнического течений, число сторонников которых неуклонно растет и составляет 10% населения Бразилии.

Самая крупная из пятидесятнических — Божественная ассамблея насчитывает 7 млн. последователей, имеет 2 собственные телестудии, 13 радиостанций, 130 тыс. молельных помещений.

Главное отличие неопятидесятников в том, что они придают первостепенное значение ритуалу изгнания злых духов. Универсальная церковь Божьего царства насчитывает, по данным 1999г., 8 млн. адептов, 250 епископов, 20 тыс. пасторов, располагает 8000 храмами, имеет 47 телестудий, 26 радиоканалов, владеет 80 предприятиями, издает еженедельник «Фолья универсал» тиражом 1 млн. экз. Только за последние 4г. ее ряды пополнили 4,5 млн. новых сторонников.

По данным социологических опросов треть из новообращенных протестантов поменяли религию в момент психологического кризиса. Успех протестантских церквей объясняется тем, что помимо, безусловно, своей демократичности и ритуальной новизны они дают разочаровавшемуся, потерянному человеку возможность заново обрести себя, поверить в собственные силы.

Православие пришло в Бразилию в 1909г. с первой волной русской эмиграции. Зоной его влияния стали места компактного проживания выходцев из бывшей Российской империи, а затем СССР и их потомков в шт. Сан-Пауло, Рио-де-Жанейро, Рио-Гранде-до-Сул, Мато-Гроссо, Парана, Санта-Катарина. **Русская колония в Бразилии** насчитывает 100 тыс.чел., большая часть которых (90%) проживает в шт. Сан-Пауло, где действуют 6 православных приходов. Они находятся под юрисдикцией Русской зарубежной церкви. Старейшей из ныне действующих церквей является Храм Св. Троицы, сооруженный в 1930г. Его настоятель — протоиерей Георгий Петренко, количество прихожан — 250 чел. Примерно столько же верующих посещает Собор Св. Николая, построенный в 1937г. и возглавляемый отцом Константином Бусигиным. Третьей по величине церковью Св. Сергия Радонежского, сооруженной в 1963г., со 150-200 прихожанами руководит отец Сергей Диссиденко. Две церкви Покрова Пресвятой Богородицы в районах Сан-Пауло — Педрейра и Вила Зелена, в каждой 100-150 верующих, временно не имеют настоятелей и богослужения в них проводит отец Георгий Петренко. Находящаяся в г. Карапикуиба, шт. Сан-Пауло, церковь Св. Серафима Саровского также не имеет постоянного священника. В шт. Рио-де-Жанейро, где проживает 2 тыс. наших бывших соотечественников, в ведении Русской зарубежной церкви имеются 2 православных церкви — Св. Зинаиды и Покрова Пресвятой Богородицы.

В юрисдикции Московской Патриархии состоят 3 православных прихода в штате Рио-Гранде-до-Сул, где проживают 2 тыс. выходцев из России и их потомков. Эти приходы входят в епархию, возглавляемую архиепископом Аргентинским и Южноам. Платоном. С 1994г. в г. Порто-Алегре находится резиденция постоянного представителя

Московского Патриарха в Бразилии — протоиерея Анатолия Топалы, который является настоятелем церкви Св. Сергия Радонежского и Св. Апостолов Петра и Павла в г. Санта-Роза. На северо-западе штата в г. Кампинас-дас-Миссоес находится церковь Св. Пророка Иоанна, которую с 1992 г. возглавляет отец Николай Капуста. Около 200 верующих регулярно посещают там службы. Усилиями русской колонии в г. Кампинас-дас-Миссоес близ православного кладбища в 1999 г. был воздвигнут пятиметровый крест из бетона и мрамора, как символ веры и сохранения исторических корней.

В шт. Мато-Гроссо в сельской местности проживают 200 семей русских староверов, у которых имеется своя церковь во главе с отцом Гавриилом Косничевым. В колонии живет и трудится известный за пределами штата иконописец Павел Кузнецов.

Особенностью русской православной церкви в Бразилии является ее разобщенность. Неоднократные попытки протоиерея Анатолия Топалы наладить диалог с представителями Русской зарубежной церкви оканчивались неудачно. Среди других проблем выделяются фин. трудности, сокращение числа верующих и, как следствие, закрытие ранее действовавших приходов. Наряду с русской православной церковью в Бразилии действует греческая, сирийская и украинская.

Ливанская диаспора. Начало процессу массовой эмиграции ливанцев в Бразилию положил визит императора Дон Педро II по странам Среднего Востока в 1876 г. В этот период страна, входившая в состав Османской империи, переживала острое религиозное противостояние между светской знатью этноконфессиональной группы друзов (мусульмане) и крестьянами-маронитами (христиане), вылившееся в ряд кровопролитных столкновений. Вторая волна эмиграции связана с оккупацией Ливана в 1918 г. англо-франц. войсками и созданием франц. колониальными властями (мандат на управление предоставлен в 1920 г.) «Великого Ливана». Обострение взаимоотношений между различными религиозными конфессиями страны в 70 гг. XX в., спровоцировавшее вооруженный конфликт, послужило причиной третьей волны.

В Бразилии проживает от 9 до 11 млн. выходцев из Ливана и их потомков, почти втрое превышая по численности население самого Ливана. Самая большая община (4 млн. чел.) находится в шт. Сан-Пауло. Всего в пяти штатах вокруг Сан-Пауло сосредоточено не менее 7 млн. ливанцев. Достаточно многочисленные землячества сформировались в шт. Рио-де-Жанейро, Гойас, Минас-Жерайс и в ряде прибрежных городов (Форталеза, Ресифе, Олинда, Аракажу).

В 40-50 гг. ливанская иммиграция в Бразилии еще сохраняла свою нац. культуру и традиции. На улицах Сан-Пауло в центр. районах города было обыденным услышать арабскую речь. В наши дни выходцы из Ливана сильно ассимилированы бразильцами. Лишь немногие используют родной язык (сиро-ливанский диалект) в быту. Все периодические издания диаспоры (газета «Ар-Рабатат», журналы «Шамс» и «А'Надуат») стали португальскими.

Ливанцы играют заметную роль в общественно-полит. и эконом. жизни Бразилии. Из их среды вышли губернаторы, фед. и муниципальные депу-

таты, префекты. В сфере их интересов доминируют банковское и страховое дело, операции с недвижимостью, торговля, некоторые отрасли промышленности (текстильная, целлюлозно-бумажная, электронная). Среди них немало лиц т.н. свободных профессий (адвокаты, журналисты, архитекторы, работники искусств и т.д.).

Традиционно сильные позиции в ливанской общине отводятся религии. В Бразилии представлены основные конфессиональные группы — христианские (марониты, православные, мелькиты, протестанты, несториане) и мусульманские (сунниты, шииты, друзы, нусайриты).

Значительным влиянием пользуется Ливано-браз. орден маронитов (по имени сирийского отшельника Мара Марона). Ему принадлежит 6 приходов — старейший в Сан-Пауло (основан в 1890 г.), считающийся офиц. центром епархии. Здесь расположены резиденции патриарха Н. Сфейра, наделенного Ватиканом саном кардинала, и архиепископа Ж. Мафуза. Приходы маронитов имеются также в г. Рио-де-Жанейро, Порто-Алегре (шт. Рио-Гранде-до-Сул), Бело-Оризонте (шт. Минас-Жерайс), Кампинас и Бауру (2 последних — в шт. Сан-Пауло). Орг. и культово-догматическая самобытность маронитов Горного Ливана в Бразилии частично утрачена. Службы стали биритуальны (по канонам римско-католической церкви и собственным обрядам). Вместе с тем, марониты продолжают демонстрировать свою потомственную элитность по отношению к другим конфессиям.

Среди мусульман преобладают сунниты. В шт. Сеара имеются друзы — потомки выходцев из ливанского р-на Бекаа. Их соц.-религиозная организация отличается замкнутостью. Веря в реинкарнацию душ, друзы препятствуют приему в общину новых членов. Эмигрировавшие из Сев. Ливана нусайриты (ветвь мусульман-шиитов), сосредоточены преимущественно в шт. Сержипе. В их культе присутствует смешанная религиозная символика — христианская (иконы) и шиитская (образ халифа Али).

Располагая достаточно внушительными фин. средствами, ливанская община в Бразилии активно занимается благотворит. деятельностью. В Сан-Пауло расположены филантропические общества «Рашайя Аль-Фокхар», «Корасоес Уни-дас», «Флор да кариаде», «А мао бранка», «Лига православных женщин», маронитская «Ассоциация помощи», и др. Имеются ливанский кардиологический госпиталь на 250 мест и сирийско-ливанский госпиталь на 400 мест, являющиеся одними из наиболее современных мед. учреждений Лат. Америки.

СМИ

О пропагандистских программах МИД Бразилии. В связи с появлением в ряде нац. и иностр. СМИ публикаций, искажающих реальную соц.-эконом. ситуацию в Бразилии и преподносящих страну в невыгодном свете, как ненадежного торг. и инвест. партнера, МИД Бразилии разработал ряд спец. пропагандистских программ. Их целью является предотвращение появления материалов такого характера и минимизация их воздействия на межд. обществ. мнение.

Программа «Общественное мнение» направлена на распространение за пределами страны раз-

носторонней информации с целью создания ложит. облика Бразилии. Программа осуществляется через организацию поездок в Бразилию журналистов крупных иностр. СМИ, представителей межд. академических кругов, а также видных аналитиков, непосредственно влияющих на формирование обществ. мнения.

Программа «Бразильские реалии» заключается в распространении за рубежом публикаций с актуализированной информацией о стране. Она состоит из следующих направлений: «Коротко о Бразилии» — материалы выпускаются на испанском, англ., франц. и японском языках. «Бразилия в фотографиях» (на испанском), «Бразилия в школьной программе» — на англ. и японском языках.

В рамках программы «Бразильские реалии» с 1998г. МИД выпускает CD-ROM «В фокусе — Бразилия». Информация с CD-ROM также размещена на сайте www.mre.gov.br. Особое внимание при создании материалов CD-ROM было уделено «чувствительным» для Бразилии темам: защите окружающей среды, устойчивому развитию, проблематике Амазонии и др.

Рос. телевидение на Бразилию. Ограничивалось в 2000г. приемом по каналам спутникового ТВ телеканала ОРТ в полном объеме, без местной рекламы. Требуемое для приема оборудование — параболическая антенна. Вещание осуществляется на некоммерческой основе. Возможное открытие вещания на Бразилию других телеканалов, особенно в случае их перевода на португальский (или англ.) язык, представляется весьма интересным и полезным делом, с учетом глубокого интереса браз. аудитории в целом к событиям за границей.

Отдельного закона, регламентирующего деятельность иностр. телерадиокомпаний, нет. Основополагающие законодат. документы о телерадиовещании в этой стране располагаются на веб-сайте минкоммуникаций (www.mc.gov.br). У отдела телевидения ГТРК «Радиобраз» имеется опыт сотрудничества с зарубежными телерадиокомпаниями. Телефоны: (5561) 327-4356, -58, -59, ф. 327-4357, e-mail: rgontijo@radiobras.gov.br.

Преступность

В последнее время в Бразилии отмечается значит. рост насилия и преступлений, особенно в г.г. Рио-де-Жанейро, Сан-Пауло, Салвадор, Ресифи, Белем, в столице страны и ее окрестностях, где обыденными начинают становиться убийства, грабежи, похищения людей с целью выкупа, воровство, угон автотранспорта.

Бразилия вышла на 4 место в мире по числу преступлений, связанных с похищением людей; г.г. Рио-де-Жанейро и Сан-Пауло занимают в мировой шкале 3 и 5 места по числу убийств на 100 тыс. населения, соответственно, 69 и 56.

Ухудшение криминогенной ситуации связано с резким увеличением числа преступлений, совершаемых при торговле и употреблении наркотиков (они стоят за более чем 60% совершаемых в стране преступлений), возникновении на этой почве криминальных группировок и бандформирований.

Предпринимаемые полицией и спецподразделениями меры пока не смогли в корне изменить ситуацию, порой показывая их неэффективность и неподготовленность к противодействию преступникам, как, например, в попытках контроли-

ровать обстановку в фавелах (наиболее бедных поселениях в городе, являющихся основными источниками распространения преступности), путем ввода туда мобильных оперативных групп для наведения порядка.

По данным секретариата обществ. безопасности, значительно увеличилось число угонов автомобилей (только в г. Рио-де-Жанейро в розыске находятся 47 тыс. машин). Наибольшее число такого рода преступлений зарегистрировано в Южной (пляжной) зоне столицы штата, р-нах Гавеа, Сао Гансало и др. В фев. 2000г. в г. Рио-де-Жанейро был похищен автомобиль Рут Кардозу, жены президента страны, а в нояб. 1999г. в г. Сан-Пауло угнан автомобиль самого президента. Оба автомобиля спустя некоторое время были найдены брошенными.

Участились случаи разбойных нападений в обществ. транспорте. По данным гражд. полиции, в 1999г. в Рио-де-Жанейро совершено порядка 7603 подобных преступлений (в 1998г. — 6774). В авг. 1999г. было совершено разбойное нападение на кумира браз. и мирового футбола Пеле. Однако, узнав известного футболиста, преступники принесли ему свои извинения и скрылись с места преступления.

Особую обеспокоенность у властей вызывает проблема грабежа перевозимых грузов на автодорогах. По данным Нац. ассоциации транспортных перевозок, только с янв. по июнь 1999г. было зарегистрировано 1,493 таких случаев, что нанесло общ. ущерб на 247,4 млн. реалов. Порядка 80% нападений приходится на шт. Рио-де-Жанейро и Сан-Пауло. Представители фед. полиции официально заявляют о существовании прямой связи между нападающими преступными группировками и наркотрафикантами. Отмечена тенденция расширения зоны деятельности этих бандитских групп, которая охватывает шт. Рио Гранде де Сул, Минас-Жерайс, Гоиайс, Парана. Только в шт. Сан-Пауло, по данным фед. полиции, действует 20 крупных бандитских группировок.

Все дефекты службы безопасности проявились 12 июня 2000г. при бездарной попытке отряда спецназа фед. полиции освободить заложников, захваченных в дневное время вооруженным преступником в автобусе на одной из центральных улиц Рио-де-Жанейро. Показанные по телевидению в живом эфире действия полиции, приведшие к гибели не только бандита, но и его жертвы, потрясли общественность страны и побудили правительство президента Ф.Э. Кардозо перейти от слов к делу.

Под непосредственным руководством президента Ф.Э. Кардозо был разработан 20 июня 2000г. и обнародован Нац. план обществ. безопасности, который предусматривает ряд решительных мер по наведению порядка в стране.

Усиливается роль минюста, которое по сути становится министерством обществ. безопасности — координатором и организатором работы всех правоохранит. органов. В министерство передаются доп. силовые структуры, в частности. Нац. секретариат по борьбе с наркотиками, а также подразделение Службы разведки, занимающееся вопросами обществ. безопасности.

Предусматривается значительно увеличить численный состав полиции, проведя при этом чистку ее от коррумпированных элементов. Только в

г. Рио-де-Жанейро предполагается принять на работу в военную полицию 5 тыс. новых сотрудников (она насчитывает 20 тыс. чел.), создать спецбатальон в 500 чел. для контроля за правопорядком в фавелах, создать ряд новых функциональных структур в системе безопасности города, как, например, службу по делам, связанным с угоном автотранспорта, службу преступлений против собственности и т.д.

К борьбе против наркобизнеса и преступлений на этой почве предполагается привлекать воинские подразделения, особенно в приграничных со странами-наркопроизводителями районах (Колумбия, Перу, Боливия). Для патрулирования в морпортах Рио-де-Жанейро, Сантоса, Эспириту Санто и ряде других с целью пресечения наркопоставок намечается привлечь ВМС страны.

Планом предусматривается также уделить особое внимание переподготовке и обучению кадров современным методам борьбы с оргпреступностью, переоснащению полицейских подразделений новыми тех. средствами. Для полиции Рио-де-Жанейро начата закупка 1200 машин оперативного реагирования; здесь же будет смонтирована новая сеть телекомсвязи между центр. и тер. подразделениями (имеющиеся ныне коды и спецсвязь прослушиваются преступниками). Предполагается модернизировать Нац. полицейскую академию, где ежегодно проходили бы подготовку до 700 новых сотрудников и переподготовку до 500, уже состоящих на службе. Имеются проекты строительства новых тюрем и мест заключения пров. и фед. значения вместимостью до 9 тыс. осужденных. Намечена программа усиления защиты свидетелей и жертв преступлений, оказания им соц. и материальной помощи.

Согласно решения правительства с июня 2000г. в Бразилии временно до конца года введен запрет на легальную торговлю оружием. Предполагается, что эта мера будет действовать и дальше после принятия конгрессом соответствующего закона.

С целью стимулирования работы по наведению порядка в стране создается Нац. фонд обществ. безопасности, куда правительством первоначально уже направлено 330 млн. реалов (170 млн. долл.), и распорядителем которого будет миноист. Всего же на финансирование программ Нац. плана обществ. безопасности предполагалось выделить уже в 2000г. 700 млн. реалов (360 млн. долл.), а до 2002г., срока действия плана, 3 млрд. реалов (1,6 млрд. долл.).

Для ведения борьбы с преступностью в стране намечается усовершенствовать законодат. базу. Будут направлены в конгресс для одобрения 4 законопроекта, в частности, касающихся регламентации системы прослушивания радио- и телефонной связи преступников и использования полученных в ходе этих операций сведений в качестве доказательств; обязательной дактилоскопии и фотографирования лиц, участвовавших или подозреваемых в совершении уголовных преступлений; организации и функционирования структур гражд. полиции, причем в тесном контакте с военной; инфильтрации полицейских сотрудников в преступные группировки и др.

В качестве приоритетных правительством определены следующие направления в борьбе с преступностью: создание доп. 15 тыс. мест для осужденных за тяжкие преступления, структурные пре-

образования полицейских участков в рамках программы Delegacia Legal и оснащение их более совершенными тех. средствами, объединение ин-форм. систем спец. служб с целью повышения мобильности в обмене сведениями. По словам министра юстиции, назрела необходимость реформирования законодат. базы и внесения изменений в Уголовный кодекс страны который не обновлялся с 40 гг.

В целях проработки представленного миноистом нац. плана было проведено совещание секретарей по вопросам безопасности правительств ряда неблагополучных с точки зрения преступности штатов страны (Рио-де-Жанейро, Минас-Жерайс, Пара и Пернамбуку). Председательствующий на нем начальник кабинета гос. безопасности администрации президента (в ранге министра) генерал А. Кардозо характеризовал насилие в крупных городах страны как нац. проблему, в решении которой требуется участие всех ветвей власти. По его мнению, терпимость браз. общества к правонарушению расширяет соц. базу преступлений, о чем наглядно свидетельствует вовлечение Бразилии в орбиту наркотрафика. «Полиция самостоятельно не может разрешить современные проблемы обществ. безопасности», — добавляет Р. Сетте Камара, секретарь по вопросам безопасности штата Пара.

Участники совещания сочли необходимым выделить в качестве приоритетных следующие задачи:

- создание нац. системы обществ. безопасности, направленной на борьбу с оргпреступностью, «которая не имеет адм. границ»;

- концентрация усилий всех органов власти в борьбе с наркоманией и ликвидация соц. базы ее порождающей. В этом контексте подчеркивалось особое положение г. Рио-де-Жанейро, где насчитывается большое количество фавел — мест проживания наиболее бедных слоев общества, являющихся основным источником распространения наркотических веществ;

- установление действенного контроля за продажей оружия в стране, вовлечение в эту работу всех гос. и обществ. структур;

- объединение усилий всех «силовых» структур для борьбы с преступностью. В этом плане А. Кардозо считает несвоевременным рассматривать вопрос о слиянии военной (Policia Militar) и гражд. (Policia Civil) полиции, что, кстати, запрещено конституцией. Важным, по его мнению, является сейчас их «практическая интеграция».

- усиление обществ. контроля за полицейскими органами;

- совершенствование работы фед. полиции путем изменения кадровой политики (только в Рио-де-Жанейро военной полиции не хватает до штатной численности 10 тыс. полицейских, 6 тыс. — гражд. полиции), улучшение соц. статуса полицейских. По заявлению секретаря по вопросам безопасности шт. Рио-де-Жанейро Ж. Кинтала, полицейские штата получают низкую зарплату, а их тех. оснащенность оставляет желать лучшего. В этой связи правительство шт. Рио-де-Жанейро в 2000г. намеревалось выделить на развитие полицейских структур 80 млн. реалов для закупки новых автомашин, вертолетов, вооружения и оборудования, увеличить численность личного состава, в частности, сформировать два доп. батальона. Планируется также создание десяти новых элит-

ных подразделений *Grupamento Especial Tatico-Movel* (несколько таких подразделений уже успешно выполняют задачи в р-нах Тижук, Барра и в г.г. Нитерой и Нова Игуасу) и качественно изменить работу следственных органов (только в шт. Минас-Жерайс, по словам секретаря по вопросам безопасности этого штата М. Лопес, показатели раскрытия преступлений достигли 90%, в остальных же штатах они значительно ниже);

— совершенствование пенитенциарной системы страны за счет внесения изменений в УК, строительство новых мест содержания заключенных (в соответствии с данными М. Лопеса, около 47 тыс. заключенных под стражу из-за нехватки мест не могут быть направлены из СИЗО в места заключения. В 1999г. правительство штата должно было выделить на строительство новых тюрем 400 млн. реалов (250 млн. долл.). Предлагается резко сократить число содержащихся под стражей иностранцев путем передачи их под юрисдикцию страны происхождения на основе подписанных двусторонних соглашений об оказании юр. помощи или на основе взаимности;

— расширение соц.-нравственного аспекта деятельности фед. полиции. Важную роль в этом плане должна сыграть целенаправленная воспитательная работа среди детей, подростков и молодежи, в связи с чем правительством и полицией шт. Рио-де-Жанейро планируется осуществление ряда совместных соц. проектов. Проект *Jogos pela Paz* предполагает использование известных спортсменов для проведения разъяснительной работы среди молодежи. *Vida Nova* основывается на привлечении молодежи в неблагополучных районах для выполнения обществ. работ с целью отлучения большей части подрастающего поколения от наркотиков и преступности;

— улучшение взаимодействия с инспециалистами. В фев. 2000г. ряд представителей муниципальной полиции г. Рио-де-Жанейро начали спец. подготовку на базе элитного ам. подразделения *Swat*. В перспективе предусматривается прибытие в Рио-де-Жанейро ам. представителей *Swat* для контроля и координации действий местной полиции по наведению обществ. порядка;

— создание принципиально новых структур в системе органов обществ. безопасности (муниципальная охрана, службы безопасности кварталов). По заявлению директора гражд. полиции, предусматривается создание 300 уличных, 270 полицейских комиссариатов, введение в состав гражд. полиции штата около 100 экспертов.

Проводятся работы по расширению существующей системы тех. контроля за транспортными потоками в городе. В связи с участвовавшими нападениями на интуристов в р-нах Кобакобана, Ботафого и Фламенго в городе установлены доп. камеры наружного наблюдения. Муниципальной полицией созданы новые подразделения в районах массового посещения и на пляжах.

Антитерроризм

Региональное антитеррористическое сотрудничество. Правительство Кардозо последовательно выступает за наполнение практическим содержанием решений, принятых на II Межам. спецконференции ОАГ по борьбе с терроризмом (нояб. 1998г.), считая, что без доп. коллективных усилий в данном направлении невозможно построить эф-

фективно действующую региональную систему безопасности и значительно уменьшить риск совершения в будущем крупных проявлений терроризма со стороны существующих в некоторых странах континента экстремистских организаций и групп.

Бразильские правит. эксперты считают, что необходимо правовое определение проблемы терроризма для сближения подходов государств континента и упрощения тем самым процедур взаимодействия по каналам спецслужб и правоохранит. органов в рамках ОАГ. Бразильцы намерены добиваться консенсусного понимания того, что терроризм является сугубо уголовным, а не полит. преступлением с вытекающими последствиями правового характера согласно действующим межд. конвенциям и нормам. На этой основе, как считают в браз. МИД, необходимо продолжить активную работу по взаимной адаптации действующих нац. законодательств в интересах налаживания практического антитеррористич. сотрудничества. Со своей стороны правительство Бразилии в формате «Меркосур» плюс Боливия и Чили достигли юр. закрепления «уголовного характера терроризма» и тем самым положения о взаимной правовой помощи в поиске, задержании и выдаче лиц, подозреваемых в совершении терактов или связях с террористич. группировками.

Другим важным направлением взаимодействия со своими латиноам. партнерами фед. полиция (ФП) Бразилии как ключевой правоохранит. орган, ответственный за борьбу с оргпреступностью и терроризмом, считает усовершенствование в плане взаимного сближения внутри ОАГ механизмов контроля за финансовыми потоками. Бразильская сторона считает необходимым применять на практике критерии, аналогичные установленным в рамках т.н. «Антинаркотической стратегии в Западном полушарии», имея в виду уделение повышенного внимания любым денежным переводам, которые могут иметь отношение к закупкам вооружения и взрывчатых веществ, созданию центров подготовки террористов, обеспечению их передвижения через границы других стран, организации отдыха активных боевиков за рубежом, изготовлению фальшивых документов для миграции и легализации своего пребывания в других странах, организации связи различных видов между террористами-боевиками и их руководящими звеньями. По оценкам ФП, особого контроля требует деятельность неправит. гум. и благотворит. организаций и духовных фондов, являющихся основными источниками фин. подпитки террористов.

Бразильцы предлагают наладить в общекоинтентальном масштабе эффективно действующие механизмы информ. обмена в части, касающейся борьбы с отмыванием криминальных капиталов для своевременного вскрытия каналов, через которые террористич. организации могут осуществлять финансирование своей подрывной и экстремистской деятельности, а также модернизировать систему миграционно-тамож. контроля за счет ее доп. бюджетного финансирования и оснащения современными оперативными средствами. Одновременно правительство Кардозо приступило к практике своеобразной «амнистии» для иностранцев, нелегально находящихся в Бразилии, которые освобождаются от уголовной и адм. ответственности в случае добровольной явки в ФП в установ-

ленные сроки. По оценкам правоохранит. органов, подобная процедура направлена на отсечение от массы нелегальных эмигрантов лиц, в основном в районе трехсторонней границы (Бразилия, Аргентина, Парагвай), не представляющих интереса с точки зрения выявления их возможной причастности к межд. оргпреступности и террористическим организациям, преимущественно исламского толка.

Эксперты ФП считают, что в Бразилии не существует сколько-нибудь значит. угрозы для превращения страны в полигон деятельности для межд. террористов. В то же время они призывают правительство Кардозо уделять повышенное внимание профилактической антитеррористич. деятельности в целях не допустить в стране актов насилия, подобных известным событиям в Перу и Аргентине.

Борьба с фин. преступлениями. В конце фев. 2000г. в Бразилии находилась делегация Рабочей группы по борьбе с фин. преступлениями (FATF, Financial Action Task Force on Money Laundering) — межд. организации, в которую входят 29 стран-участниц ОЭСР.

Делегация посетила г.г.Бразилиа, Сан-Пауло и Рио-де-Жанейро, где на местах в отделениях ЦБ, ФП, министерств и фин. организаций проверяла эффективность внедрения методики борьбы с отмыванием денег и вывозом валюты в офшорные зоны в соответствии с разработанными FATF рекомендациями.

Ранее, в сент. 1999г. на пленарном заседании FATF в г.Порту (Португалия), Бразилия получила статус наблюдателя, обязавшись соблюдать разработанные рекомендации и играть активную роль в регионе в плане борьбы с отмыванием денег. Одновременно правительство Ф.Э.Кардозо дало гарантии в отношении своей готовности в согласованные с руководством Группы сроки пройти соответствующую межд. инспекцию. Перед этим, еще в 1998г., президент страны одобрил закон об уголовном преследовании преступлений по сокрытию имущества и ценностей, согласно которому отмывание денег карается заключением на срок от 3 до 10 лет.

По офиц. данным ЦБ Бразилии, в 1998г. через счета СС-5 (счета позволяют юр. и физ. лицам из-за границы осуществлять переводные валютные операции через фин. учреждения, зарегистрированные на браз. территории) страну покинули 24,7 млрд.долл.

По обнародованным в 1998г. материалам расследований ФП и Генпрокуратуры, в стране ежегодно отмывалось подставными предприятиями 10 млрд.долл. посредством контрабанды, наркоторговли и занижения стоимости экспортных операций.

В заключении по итогам аудиторской проверки представители Рабочей группы положительно оценили принятые браз. стороной меры по борьбе с отмыванием денег и намеченные мероприятия по повышению их эффективности. Делегация пришла к заключению о возможности рекомендовать принять Бразилию в FATF в качестве полноправного члена этой организации.

Виза

Базовыми законодат. актами, определяющими порядок выдачи виз иностр. гражданам при

въезде в Бразилию, являются Закон №6815 от 19.08.1980г. и Декрет №86715 от 10.12.1981г. В зависимости от цели поездки иностранцу может быть предоставлена для въезда: а) транзитная, б) туристическая, в) дипломатическая, г) служебная, д) гостевая, е) временная, ж) постоянная виза. К оформлению документов для получения различных типов виз и их регистрации имеют отношение ФП, МИД, минюст, минтруд и др. учреждения.

Наиболее простой порядок установлен при выдаче транзитных и турвиз.

Транзитная виза, выдаваемая консотделами посольства Бразилии самостоятельно, является однократной, не подлежит продлению, выдается на основе проездных документов в том случае, если маршрут иностранца, следующего транзитом в третью страну, лежит через Бразилию. Наличие разрешения (визы) для въезда в эту третью страну также является обязательным условием.

Турвиза, оформляемая консотделом посольства Бразилии самостоятельно, выдается иностранцу, прибывающему в Бразилию для отдыха, и запрашивает ему заниматься трудовой деятельностью. Максимальный срок действия турвизы составляет 90 дней. Она может быть продлена ФП на аналогичный срок. Для оформления турвизы приглашающее лицо или турфирма направляют в консульское учреждение Бразилии за рубежом нотариально заверенное приглашение и гарантию оплаты расходов по пребыванию, мед. обслуживанию и отправке туриста на родину. Регистрация транзитной и турвиз в местных органах власти не предусматривается.

Разрешение на выдачу и последующее возможное продление дип., служебных и гостевых виз является исключительной компетенцией МИД Бразилии. Как правило, визы такого типа выдаются дипломатам, сотрудникам диппредставительств или намеревающимся посетить их родственникам в соответствии с нотой МИД другого государства. При этом дипвиза выдается, соответственно, владельцам диппаспортов, служебная — владельцам служебных паспортов, гостевая — владельцам общегражд. паспортов. Поскольку **Россия** имеет с Бразилией договор о безвизовом въезде по дип. и служебным паспортам, рос. гражданам, имеющим такие паспорта, визы не требуются. Однако, если срок их пребывания в Бразилии составляет более 3 мес., они должны зарегистрироваться и получить удостоверение личности в МИД Бразилии. Гостевая виза гражданам РФ выдается сроком на 3 мес. с правом продления на аналогичный срок.

Временная виза (*visto temporario*) подразделяется на 7 категорий (*vitem I -vitem VII*) в зависимости от целей поездки и выдается консотделом посольства Бразилии соответственно: *vitem I* (сроком до 2 лет) иностр. гражданам, намеревающимся посетить Бразилию с культурными или научно-познавательными целями по нотариально заверенному приглашению браз. культурных или научно-просветительских обществ и институтов (может выдаваться аспирантам, учащимся магистратуры, научным работникам, но не выдается студентам, принятым на обучение в браз. учебные заведения); *vitem II* (до 90 дней) иностр. бизнесменам и коммерсантам по приглашению браз. организаций и фирм; *vitem III* (до 90 дней) иностр. артистам и деятелям культуры по приглашению браз. организаций и фирм (визы *vitem II* или *vitem*

III также могут выдаваться участникам межд. фестивалей, симпозиумов, выставок и т.д. по приглашению оргкомитетов); *vitem IV* (до 1г.) иностр. студентам по приглашению браз. вузов; *vitem V* (до 2 лет) иностр. ученым, преподавателям и специалистам, прибывающим для работы в Бразилию по частным контрактам или по приглашению фед. правительства (необходимо предъявить подлинник или копию контрактов и приглашений); *vitem VI* (до 4 лет) иностр. журналистам и представителям прессы; *vitem VII* (сроком до 1г.) иностр. священнослужителям или членам религиозных организаций.

Временная виза, как и прочие визы, за исключением транзитной, может продлеваться только один раз и на срок, аналогичный ее сроку действия. В случае, если после продления иностранец не укладывается в сроки действия визы, он вынужден выезжать в третью страну для получения новой визы. Для получения временной визы помимо общих требований (наличие соответствующего приглашения или обращения, паспорта, а также сертификата о прививках в случае посещения некоторых районов) консульством посольства Бразилии могут выдвигаться доп. требования, как то наличие мед. заключения о состоянии здоровья (если длительность поездки превышает 90 дней), фин. документа, подтверждающего потенциальную платежеспособность въезжающего в страну иностранца (это могут быть либо сведения о имеющихся сбережениях, либо о зарплате или стипендии, которую иностранец будет получать по приезде в Бразилию), справка об отсутствии судимости или эквивалентный ей документ (по усмотрению консульского учреждения). Временные визы категорий I, II, IV, V и VII выдаются по месту постоянного жительства иностранца. Визы категории III и V выдаются в том случае, если частный контракт по оформлению на работу в Бразилию иностр. гражданина завизирован в Нац. совете по иммиграции (НСИ) при минтруде Бразилии. Визы *vitem VI* и *vitem VII* выдаются по согласованию с МИД. При этом направляющая организация составляет от своего имени письмо на имя посла с просьбой о выдаче визы. Кроме того, при выдаче виз журналистам также необходимо предоставить в МИД еще одно письмо-ходатайство о выдаче визы на имя начальника управления информации и печати от имени командирующей организации (отправляется в Бразилию напрямую обычной почтой, иногда — по факсу), а священнослужителям или членам религиозных организаций желательно предоставить письмо-ходатайство от имени местной приглашающей организации.

По прибытии в Бразилию иностранцы, въехавшие по временным визам *vitem I*, а также *vitem IV-VII* или по постоянным визам обязаны в течение 1 мес. со дня въезда пройти процедуру дактилоскопической идентификации и зарегистрироваться в ФП. Для этого помимо паспорта с визой они предоставляют также 1 экз. визовой анкеты, ранее поданной в консульство Бразилии за рубежом. У рос. граждан часто возникают недоразумения из-за того, что в своих визовых анкетах они указывают свое отчество, которое не печатается на англ. языке при выдаче паспорта. В этой связи и во избежание недоразумений в ФП необходимо внести в анкету имя и фамилию в точном соответствии с загранпаспортом.

Постоянная виза сроком на 5 лет может быть выдана иностр. гражданам, намеревающимся остаться на пост. жительство в Бразилии. Такая виза выдается как в браз. консульствах за рубежом, так и внутри страны ФП при преобразовании временной визы в постоянную. Постоянная виза выдается в случаях:

а) воссоединения семьи — находящимся на иждивении гражданина Бразилии или постоянно проживающего здесь иностранца его супруге, женатым сыновьям и незамужним дочерям до 21г., братьям, сестрам и родственникам по прямой линии до второго колена (дед, внук). Решение о выдаче постоянной визы принимает НСИ;

б) вложения крупных (не менее 200 тыс. долл.) инвестиций в нац. экономику, в случае, если такое вложение представляет интерес. При этом проверяется законность происхождения вкладываемых средств, а также предоставляется документ, подтверждающий офиц. статус инвестируемого предприятия, подробный тех. проект с предложениями по использованию рабочей силы (особый упор делается на создание рабочих мест для бразильцев), сертификат о регистрации инокапитала, выданный ЦБ Бразилии;

в) проведения научных исследований или квалифицированных работ. В этих случаях необходим запрос заинтересованного в приглашении иностр. специалиста браз. учреждения, подлежит утверждению в НСИ. Помимо запроса в НСИ также должны быть представлены обоснования необходимости проведения данных работ, три экземпляра биографии с послужным списком иностранца и заверенными копиями дипломов об образовании, справка об отсутствии судимости;

г) получения статуса беженца или вынужденного эмигранта (за исключением политемигранта). Разрешение на выдачу виз данной категории граждан предоставляется только тогда, когда это не может нанести ущерба нац. экономике. Поэтому для данного типа визы иностранец обязан предоставить документы, подтверждающие его возможности для работы по специальности, а также получить заключение компетентных органов, подтверждающее, что привлечение иностр. рабочей силы в данном конкретном случае не составит конкуренции местным рабочим или служащим, работающим по аналогичным специальностям.

О новых ограничениях на прием иностранцев на работу. В правительстве рассматривается вопрос о введении новых ограничений на выдачу трудовых разрешений иностранцам с целью сокращения притока рабочей силы из-за рубежа. С янв. по апр. 2000г. минтруда выдало разрешения 7420 иностранцам, пожелавшим устроиться на работу в Бразилии, что означало увеличение на 103% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (3655).

В последние 2г. браз. правительство выдало трудовые разрешения 25 тыс. иностранцев. В 1998г. было выдано 14 тыс., а в 1999г., после введения некоторых ограничений, — 11 тыс. разрешений.

Чтобы получить в минтруда разрешение на прием на работу иностранца, работодатель должен будет теперь доказывать, что его зарплата в Бразилии будет эквивалентна той, которую он получал в своей собственной стране. Как заявил министр труда Ф.Дорнеллес, средняя зарплата иностр. ра-

ботника, выплачиваемая браз. фирмой, достигает 11 тыс. реалов.

Введенные в 1999г. правила преследуют целью не допустить, чтобы фирмы подписывали контракт с неквалифицированными работниками, или уклонялись от уплаты подоходного налога, выплачивая часть зарплаты за рубежом.

При рассмотрении обращений с просьбой о выдаче трудовых разрешений минтруда теперь будет принимать во внимание наличие в Бразилии достаточно компетентных работников, чтобы выполнять соответствующую работу.

Ф.Дорнеллес заявил также, что особое внимание будет уделяться просьбам о заключении контрактов с членами экипажей научно-исследовательских судов, работающих на континентальном шельфе, и рыболовецких судов. В первые 4 мес. 2000г. число контрактов с иностр. специалистами в этой области выросло на 300%. При этом министр подчеркнул, что не намерен создавать трудности для проведения исследований или отбивать охоту у иностранцев вкладывать инвестиции в браз. экономику. Его намерения сводятся к тому, чтобы поощрять использование большего числа браз. специалистов вместо иностранных, если такие специалисты имеются.

За 6 мес. 2000г. браз. власти отклонили 706 просьб о выдаче трудовых разрешений для иностранцев. Из общего числа выданных в этом году разрешений на временную работу в Бразилии 514 получили инженеры, 325 — управляющие предприятиями, 249 — специалисты-электронщики. В то же время были отменены 3440 ранее выданных разрешений в связи с окончанием срока контрактов.

Наблюдается значит. рост числа иностранцев, въезжающих в Бразилию с целью трудоустройства. С учетом переживаемого страной острого фин.-эконом. кризиса и, соответственно, уменьшением числа рабочих мест и ростом безработицы среди местного населения, это вызывает у миграционных властей определенное беспокойство.

Так, если в 1995г. число въехавших в Бразилию на работу иммигрантов составило 4611 чел., в 1996г. — 4695 чел., то в 1997г. уже наблюдался рост — 6221 чел., а в 1998г. — резкий скачок до 14113 чел. Бразильские власти увязывают феномен 1998г. с начавшимся тогда в стране процессом приватизации и значит. увеличением числа открывшихся здесь представительств инофирм.

В 1999г. в ходе принятых правительством сдерживающих мер (запрет на въезд в Бразилию специалистов тех профессий, которые имеются в стране в избытке), число въехавших в Бразилию на работу находилось, по мнению бразильцев, в разумных пределах.

Помимо увеличения численного состава иммиграции в последние годы, претерпел значит. изменения и ее состав по нац. признаку. Если в 20–30гг. в Бразилию прибывали в основном выходцы из бедных европейских и азиатских стран на предмет поиска какой-либо работы, то сейчас на первом месте идут высококвалифицированные специалисты из развитых стран.

Начиная с 1995г., из США в Бразилию на работу въехало 7 тыс. американцев (в 1998г. они составили пятую часть иммигрантского потока — 2889 чел., в 1999г. — 15%, 1 тыс. чел.), на 2 месте Великобритания (1998г. — 1131 чел., 1999г. — 650 чел.).

Затем следуют Германия (1998г. — 968 чел., 1999г. — 520 чел.), Франция (950 и 485 чел.), Италия (577 и 370 чел.), Испания (538 и 340 чел.), Голландия (543 и 210 чел.), Канада (437 и 115 чел.), Португалия (395 и 110 чел.), Япония (443 и 130 чел.).

Из латиноам. стран на первом месте идет Аргентина (1998г. — 628 чел., 1999г. — 240 чел.), затем Чили (129 и 61 чел.), Колумбия (368 и 32 чел.), Венесуэла (66 и 33 чел.), Уругвай (62 и 13 чел.), Боливия (339 и 4 чел.). Перу (99 и 25 чел.). Эксперты отмечают снижение иммиграционной волны из латиноам. стран в Бразилию (в 1999г. в страну въехало на работу 500 латиноамериканцев, из них половина аргентинцев).

Бразилия ужесточила контроль и за уровнем образования въезжающей на работу в страну иностр. рабочей силы. Иностранцы, желающие трудоустроиться в стране, должны иметь законченное среднее образование (вторая ступень или лицей). Преимущество отдается специалистам с высшим образованием, ученым и исследователям, обладателям дефицитных специальностей, особенно в области точных наук.

Более облегчен въезд в страну (получение визы, затем вида на жительство) для иностр. специалистов по приглашению, т.е. интерес к которым проявили браз. предприятия, фирмы и НИИ.

Из выдававшихся в 1999г. иммиграционных виз на въезд в Бразилию, 2480 предназначались для тех. администраторов и сотрудников фирм, 1190 — для руководителей компаний и фирм, 840 — это инженеры и архитекторы, 820 — высококвалифицированные специалисты в области городского и коммунального хозяйства (сварщики, водопроводчики и пр.).

Число рос. граждан, прибывших в последние годы в Бразилию на работу, незначительно. В основном, это специалисты в области точных и инженерных наук, устроившиеся на работу преподавателями в ун-ты (г.г. Сан-Пауло, Рио-де-Жанейро, Гойяния, Кампинас) и НИИ. В 1999г. на учете в миграционных органах стояли 476 рос. граждан, из них 296 имели визу постоянного проживания, 170 — временную визу. Территориально 221 чел. проживали в г.Сан-Пауло, 66 чел. — в г.Рио-де-Жанейро, 19 чел. — в столице — г.Бразилиа, остальные, по несколько человек — в других городах.

Получение разрешения на постоянное жительство. Основные критерии и порядок получения разрешения на постоянное жительство в Бразилии — так называемой «перманентной визы» для иностранцев изложены в законе №6815 от 19.08.80г., а затем дополнены декретом №86715 от 10.12.81г., законом №9474 от 22.07.97г. и различными подзаконными актами. В соответствии с вышеперечисленными законами разрешение на постоянное жительство в Бразилии может быть получено иностранцами в случаях: а) воссоединения семьи, б) вложения крупных инвестиций в экономику, в) проведения научных исследований или предоставления работы по контракту, г) получения убежища.

Перманентная виза может запрашиваться иностранцами как через консульские учреждения Бразилии за рубежом, так и внутри страны через ФП. В то же время, если у иностранца, находящегося в Бразилии заканчивается срок действия временной визы, а разрешение на ее преобразование в перманентную еще не получено, он обязан вы-

ехать из страны и обратиться по данному вопросу в консульское учреждение за рубежом. На практике такое случается достаточно редко, поскольку ожидающие перманентной визы иностранцы предпочитают оставаться в стране, уплатив впоследствии штраф за незаконное пребывание. В большинстве случаев перманентная виза изначально выдается на ограниченный срок (2-5 лет), а лишь затем переоформляется в перманентную визу с неограниченным сроком действия. Процесс завершается публикацией в офиц. правит. вестнике «Диарио офисиал да Униао».

Одной из наиболее распространенных процедур получения перманентной визы является процедура воссоединения семьи, которая предполагает наличие супруга или близкого родственника — гражданина Бразилии или иностранца, имеющего перманентную визу. К категории близких родственников отнесены и имеют право рассчитывать на получение разрешения остаться на ПМЖ находясь на иждивении а) братья, сестры и родственники по прямой восходящей линии до второго колена и не старше 21г. (если дочери моложе 21г. — то только незамужние), б) родственники по прямой нисходящей линии до второго колена. В этих случаях оформляется ходатайство с просьбой остаться на ПМЖ, которое направляется в миноуст. К ходатайству прикладываются: а) со стороны приглашающего для переезда с целью воссоединения семьи лица обязательство взять на иждивение приглашаемое лицо, фин. документы, подтверждающие стабильность материального положения приглашающего, копию местного удостоверения личности; б) со стороны приглашаемого и претендующего на получение перманентной браз. визы супруга или родственника копию загранпаспорта, справку об отсутствии судимости, квитанцию об оплате фед. налога; в) со стороны приглашающего и приглашаемого лиц свидетельство о браке или свидетельство о рождении, подтверждающие родственные отношения. Все документы иностранца, претендующего на получение перманентной визы, должны быть легализованы бразильскими консулскими учреждениями за рубежом.

При вложении инвестиций не менее 200 тыс. долл. в браз. экономику иностранец может рассчитывать на получение перманентной визы в том случае, если инвестиции вкладываются в реальный сектор производства (в т.ч. могут быть вложены в действующие предприятия, но нельзя просто положить деньги в банк) и подтверждена законность происхождения инвестируемых средств. При этом к ходатайству о получении ПМЖ прикладываются биографическая справка ходатайствующего и членов его семьи, справка об отсутствии судимости, переведенная на португальский язык и легализованная в браз. консулских учреждениях, документ, подтверждающий офиц. статус инвестируемого предприятия и фин. документы, подтверждающие отсутствие у предприятия налоговой задолженности. Кроме того необходимы для предъявления подробный тех. проект с предложениями по использованию рабочей силы и созданию новых рабочих мест, сертификат о регистрации инокапитала, выданный ЦБ Бразилии, доверенность на ведение дел (если иностранец будет вести дела через доверенное лицо), квитанция об оплате фед. налога. Срок действия перманентной визы, выдаваемой в данном случае, составляет 2г.

По прошествии двух лет в НСИ при минтруда, иностранцем предоставляется отчетность о проделанной работе и достигнутых результатах, после проверки которой НСИ выносит свое заключение, которое направляется в МИД и ФП. В случае, если результаты будут признаны неудовлетворительными или иностранец будет уклоняться от предоставления требуемой отчетности, перманентная виза ему и членам его семьи, а также удостоверение личности не возобновляются.

При проведении научных исследований с участием иностр. специалистов учреждениям также необходимо подавать запрос на предоставление перманентной визы иностранцу в НСИ. Также иностранцами заполняется анкета, к которой прикладывается обоснование необходимости проведения данных научно-исследовательских работ, 3 экземпляра биографической справки с послужным списком иностранца, заверенные и переведенные копии дипломов об образовании, легализованная справка об отсутствии судимости, квитанция об оплате госпошлины.

В целях контроля за притоком иностр. рабочей силы выдача перманентных виз иностранцам, прибывающим для работы по контракту, ограничена. Основной категорией, которая может претендовать на получение перманентной визы являются иностранцы-служащие среднего и высшего руководящего звена фирм-франчайзингов, переведенных для работы в филиал фирмы в Бразилии. Срок действия выдаваемой им перманентной визы зависит от занимаемого служебного положения. Для служащих среднего звена (менеджеры) выдается перманентная виза на 2г., а для служащих высшего звена (директоры) — на 5 лет. По окончании срока действия эти визы могут быть продлены на аналогичный срок, а затем трансформированы в перманентные визы с неограниченным сроком действия.

Для получения перманентной визы для работы по контракту иностранец представляет: анкета, загранпаспорт, приказ о своем назначении в Бразилию для работы по определенной должности (для менеджеров) или акт об избрании в совет директоров (для руководителей высшего звена), квитанцию об оплате фед. налога, переведенный и легализованный устав предприятия, где он работает, фин. годовой отчет и прочие фин. документы за последние полгода, подтверждающие отсутствие налоговой задолженности предприятия и регулярность производства им отчислений в фонды соц. страхования (FGTS и INSS). Фин. документы предприятия изучаются в минтруде. Лимит перманентных виз, выдаваемых в течение года работникам одного предприятия ограничивается тремя единицами.

Перманентная виза беженцам и вынужденным иммигрантам выдается не ранее, чем через 6 лет их проживания в Бразилии в данном качестве. Для получения визы беженцу необходимо предъявить копию трудового контракта, подтверждающего его принятие на работу в соответствии с его специальностью и документ, подтверждающий его профквалификацию. НСИ рассматривает эти документы, делая упор на два аспекта: а) чтобы привлечение иностр. рабочей силы не составило конкуренции местным рабочим и служащим, работающим по аналогичным специальностям, б) при выдаче перманентной визы с неограниченным

сроком действия учитывается законопослушность иностранца во время его пребывания в Бразилии и наличие у него судимостей за совершенные уголовные преступления на родине.

Получение политубежища. Бразилия строго придерживается общепринятых межд. норм предоставления политубежища иностр. гражданам, и является участником Гаванской конвенции 1928г. (присоединилась к ней в 1929г.), в которой зафиксированы основные положения о предоставлении дипубежища, несколько измененные затем в Конвенции Монтевидео в 1933г. (Бразилия присоединилась к Конвенции в 1937г.). Окончательные положения о полит. убежище были сформулированы в Каракасской конвенции 1954г. Согласно этой конвенции, а также статьи 14 Всеобщей декларации прав человека власти стран-участниц пребывания имеют право предоставлять полит. убежище лицам, преследуемым в своей стране по полит., расовым или религиозным мотивам.

В браз. законодательстве принципы предоставления политубежища отражены в ст.4 главы X конституции.

Имеются два понятия политубежища: территориальное и дипломатическое. Под первым понимается убежище, которое предоставляется на территории Бразилии лицам любой национальности, преследуемым по политическим, расовым, религиозным мотивам. По прибытии в Бразилию беженцы должны обратиться к властям с просьбой о предоставлении им территориального убежища, доказав при этом, что они преследуются за свои религиозные убеждения или по полит. мотивам в стране, где они проживали. Такие ходатайства должны рассматриваться министром в срок, не превышающий 2 лет.

Дипубежища предоставляются на территории посольств, в резиденциях глав миссий, по решению командиров военных морских и воздушных судов. В этих случаях посольства обязаны в кратчайший срок информировать МИД страны пребывания о нахождении на их территории полит. беженцев и требовать гарантий их личной безопасности и разрешения на выезд их из страны. Бразильские диппредставительства не должны разрешать лицам, получившим дипубежище, полит. активность, поддерживать связь за пределами представительств, принимать посетителей, за исключением членов своей семьи и с разрешения главы миссии. В случае если лицо, получившее браз. дипубежище, покинуло территорию посольства, оно не может вторично претендовать на получение убежища.

Иностранец, ходатайствующий о предоставлении ему территориального убежища, должен написать прошение на имя министра юстиции Бразилии и зарегистрироваться в представительстве ФП, которое предоставит ему удостоверение личности иностранца. Окончательное решение о предоставлении иностр. гражданину статуса территориального беженца принимается бразильскими судебными органами, которые дают заключение о соответствии иностранца статусу беженца и разрешают находиться в Бразилии.

Выезд из страны полит. беженцев без уведомления об этом браз. правительства автоматически влечет за собой снятие статуса беженца и последующий запрет на повторный въезд в Бразилию.

Лица, получившие убежище на территории Бразилии, имеют следующие права и обязанности. Им гарантируется свобода слова и убеждений в объеме, предоставляемом Конституцией страны коренным жителям, включая свободу высказываний в адрес своего правительства. В то же время, свобода слова не должна превращаться в целенаправленную и систематическую пропаганду и призывать к насильственным действиям против своего правительства.

Гарантируется также свобода ассоциаций и собраний, которая может быть ограничена в случае, если целью этих ассоциаций являются насильственные действия против своего правительства. Если беженцы принимают участие в экстремистских движениях или подрывных действиях против правительства своей страны, они в принудительном порядке могут быть высланы из Бразилии.

По информации минюста в 2000г. в стране находилось 2,5 тыс. полит. беженцев, большинство которых являются выходцами из португалоговорящих стран Африки, Тимора и Югославии.

Система расследования в случае подозрения иностранца в совершении им преступления. Любопытной особенностью является то, что любой иностр. гражданин, прибывающий в Бразилию с тур., деловыми, научно-педагогическими или иными целями, находится под защитой и юрисдикцией правоохранительных и юр. органов страны. Правовое положение иностр. граждан в Бразилии и их статус регламентируются «Законом об иностранцах», №6815 от 19 авг. 1980г.

Нормы данного закона, а также положения УК действуют в отношении иностранцев и в тех случаях, когда они подозреваются в совершении правовых нарушений и преступлений на территории страны.

Ответственность за расследование противоправной деятельности иностр. граждан на территории Бразилии возложена на фед. полицию, действующую в каждом конкретном случае с санкции юр. органов (*juices de vara criminal*) и под надзором прокуратуры (*procuradorias do Ministerio Publico*).

В случае совершения таких проступков, как нарушение визового режима, правил регистрации и пр., иностранец подвергается адм. наказанию. За невыезд из страны в срок окончания визы взимается штраф в 1/10 миним. зарплаты (сейчас это 8 реалов) за каждый просроченный день, с депортацией в случае невыезда в указанный срок; за нарушение сроков регистрации 8 реалов за каждый просроченный день. Отказ от предъявления соответствующим органам своих документов, несвоевременное информирование о смене адреса регистрации или изменении других данных влечет за собой штраф от 2 до 10 миним. зарплат. Адм. меры наказания применяются и в случаях совершения иностр. гражданами других правонарушений, связанных, например, с участием в полит. акциях и демонстрациях, неурегулированностью отношений с работодателями и пр. Выдворение и депортацию из страны браз. юр. органы также относят к мерам адм. воздействия, однако в этих случаях применяются особые процедуры и соответствующее решение принимается высшими инстанциями.

Что касается уголовной практики, то по отношению к иностранцам она такая же, как и к местным гражданам. Применяемые к преступнику-иностранцу меры зависят от тяжести содеянного и

регулируются Уголовным кодексом (УК) Бразилии.

Подозреваемый может быть задержан полицией на срок до 24 часов. В течение этого времени следственные органы полиции (отделы по имущественным или криминальным преступлениям) должны провести дознание-допрос обвиняемого и направить свое обоснованное заключение (Auto de prisao em flagrante delito) судье (juiz de vara criminal) на предмет получения разрешения на дальнейшее содержание подозреваемого под стражей. Свое решение судья должен вынести в 5-дневный срок, который может быть продлен единожды на столько же дней с санкции прокурора.

В зависимости от состава преступления, в котором обвиняется подозреваемый, судьей определяется и срок содержания его под стражей для проведения следственных действий. Он может варьироваться от 1 мес. до 1г. или даже больше, вплоть до суда. Решение о сроке содержания подозреваемого под стражей принимается судьей, получившим первичные документы, который руководствуется при этом соответствующими статьями УК.

Согласно применяемой в шт. Рио-де-Жанейро практике, подозреваемые в преступлениях иностранцы, как правило, содержатся в следственном изоляторе, расположенном во внутреннем дворе ФП. Им предоставляется возможность встречи с консульскими представителями своих стран; они имеют право нанимать адвокатов для своей защиты, а в случае отсутствия средств для оплаты таких услуг им выделяется обществ. (бесплатный) адвокат со стороны адвокатской организации г. Рио-де-Жанейро — Коллегии адвокатов.

По ходатайству следственных органов или самостоятельно судья вправе заменить содержание под стражей на подписку о невыезде или под залог, но под надзор полиции.

По завершении расследования дела, решение о направлении его в суд или прекращении принимается той же судебной инстанцией (vara criminal; в г. Рио-де-Жанейро их насчитывается восемь), которая принимала данное дело к своему производству.

В период проведения следственных мероприятий за действиями ФП и судебной инстанции осуществляется надзор со стороны **прокуратуры, структурно входящей в МВД.**

Туризм

В 1998г. Бразилия, по оценкам Всемирной организации туризма, значительно упрочила свои позиции в межд. рейтинге наиболее привлекательных для турпоездки стран мира. Она приняла 3 млн. интуристов, выйдя по этому показателю на 39 место в мире. Общий рост числа посетителей, по сравнению с 1997г., составил 10% (большая динамика зафиксирована только в Малайзии и Тунисе — 10,4% и 10,3% соответственно). Одновременно, около 4,4 млн. бразильцев побывали в зарубежных турне.

Туризм обеспечивает занятость 5,8 млн. человек (9% экономически активного населения) и 7,5% ВВП страны. Число претендентов, желающих обучаться по данному профилю в вузах, превысило 70 чел. на 1 место (на традиционном престижных юр. и мед. факультетах — 30 чел.).

Однако разразившийся в Бразилии в янв. 1999г. валютно-фин. кризис, вызвавший девальвацию

нац. денежной единицы и необходимость введения ЦБ плавающего курса реала по отношению к доллару, сказался на состоянии рынка туруслуг. К марту 1999г. на 70% упали продажи зарубежных туров турагентствами, несмотря на повсеместно практикуемые скидки (до 30%) и доп. предложения к уже отработанным программам без изменения их первоначальной стоимости.

Резкое «похудение» реала при конвертации в долларовых контрактах на фоне снижения пассажиропотока на межд. линиях поставило в затруднит. положение браз. авиакомпании, долги которых за арендуемые у иностр. партнеров или приобретенные по лизингу самолеты увеличились в среднем на 60%. Убыточность собственных рейсов и возросшая конкуренция со стороны зарубежных перевозчиков подвинули крупнейшую авиакомпанию Бразилии «Вариг» к необходимости рассмотрения вопроса о сокращении флота воздушных судов и увольнении части сотрудников. Для повышения рентабельности полетов компания вынуждена была в I кв. 1999г. пойти на отмену продажи авиабилетов по льготным тарифам и увеличение сроков их оплаты клиентами (по тарифу АРЕХ).

Практика поддержания Центробанком искусственно завышенного курса реала в последние четыре года приводила к невольному увеличению сферой туризма дефицита платежного баланса за счет отрицат. сальдо от зарубежных поездок самих бразильцев. Так, в 1998г. интуристы принесли стране совокупный доход в 3,7 млрд.долл., в то время как расходы бразильцев по статье «туризм» достигли 4,9 млрд.долл. Девальвация реала ограничила фин. возможности среднего класса, представив для него в новом свете природно-экологические возможности самой Бразилии. Возросшая покупательная способность доллара привела к увеличению числа иностранцев, в первую очередь из стран Южного конуса континента, совмещающих тур. интересы с чисто коммерческими. В результате, в марте 1999г. Бразилия впервые извлекла из соотношения числа лиц, въехавших в страну и выехавших за рубеж по линии туризма, положит. сальдо в 36 млн.долл.

В Бразилии, располагающей **10% мировых территорий естественных природных угодий**, развитие внутреннего туризма до последнего времени протекало по остаточному принципу. Фактически под защитой государства находится не более 1,8% данной площади, а с учетом крайней запущенности большинства нац. парков и заповедников — не более 0,5% территории.

Изменение конъюнктурного спроса в сфере туруслуг потребовали переориентации усилий фед. правительства на укрепление потенциала регионального и внутреннего направлений туризма, ставших наиболее перспективными в плане привлечения частных инвестиций. В 1999г. в область туризма планировалось инвестировать 10 млрд. долл., из которых половину составил частный капитал. В этой связи, приоритетное внимание отводится инициативе на местах, в первую очередь на муниципальном уровне, что должно облегчить процесс согласования фин. стороны проектов напрямую с инвесторами. Данный подход превалирует в планах более полного освоения турвозможностей уникальных экосистем Амазонии, Пантанала и сев.-вост. региона Бразилии.

Реализация крупномасштабных и дорогостоящих проектов развития туристической инфраструктуры предусмотрена на более отдаленную перспективу, вплоть до 2010г. На повестке дня стоит вопрос реконструкции аэропорта Виракопос в Кампинас, которая прерватит его в крупнейший межд. аэропорт Лат. Америки. Запланировано строительство ж/д линий, позволяющих обеспечить альтернативное сообщение Сан-Пауло с Рио-де-Жанейро, Рибейрао Прето и Уберландией, а также региональной магистрали Бразилия-Парагвай-Чили.

Амазония

Подход к решению актуальных межд. экологических проблем. Бразилия включает в себя большую часть лесов Амазонии, которые представляют собой уникальную экологическую систему и по своей значимости для поддержания необходимого для жизни человека состава атмосферы Земли по праву называются легкими планеты.

Правительство среди всего комплекса стоящих перед страной нерешенных задач в области экологии выделяет как наиболее острые проблемы сохранения и восстановления лесов Амазонии, а также решение вопросов, связанных с существованием больших городов.

Руководство страны отмечает, что сохранение экологической системы Амазонии, и прежде всего ее лесных богатств, недопущение бесконтрольной вырубке лесных массивов как местными, так и иностр. компаниями является одним из важнейших условий поступательного эконо. развития страны в целом. Особую озабоченность вызывают у бразильцев результаты проведенных исследований браз. Амазонии в рамках Нац. ин-та космических исследований (ИНПЕ), в т.ч. с использованием космической фотосъемки с помощью браз. спутника «Лансат». Полученные сведения показывают, что в результате бесконтрольной вырубке леса в пром. целях, для с/х нужд, а также по причине лесных пожаров за последние годы исчезло 61,2 тыс.кв.км. лесов, что составляет 7% всех лесов браз. Амазонии. При этом специалисты ИНПЕ отмечают, что за последние 20 лет по тем же причинам площадь амазонского леса в рамках континента уменьшилась на 532 тыс.кв.км., что составляет 15% всей Амазонии.

Понимая всю сложность стоящих перед страной задач в этой области, а также невозможность ее решения без привлечения сил и средств межд. организаций, браз. сторона активизировала внешнеполит. деятельность в направлении поиска коалиций, прежде всего среди развивающихся стран, с целью проведения на межд. форумах выгодных для себя решений по экологическим вопросам и получения материальной помощи от развитых стран Запада в деле восстановления экологической системы Амазонии.

В ходе регулярно проводящихся заседаний в рамках ООН Межд. конференции по вопросу изменения климата браз. дипломатии удалось добиться консолидации позиций **8 стран-участниц Амазонского пакта** вокруг своих предложений. Они в основном сводятся к следующему: признание ответственности индустриально развитых стран за загрязнение окружающей среды и, в частности, за 80% выбрасываемого в атмосферу углекислого газа; финансирование промышленно раз-

витыми странами, не выполняющими стоящие перед ними нормы сокращения вредных выбросов в атмосферу, программ по восстановлению экологических систем, в т.ч. лесов Амазонии, в странах третьего мира; резкая критика позиции США и ряда европейских стран, стремящихся к зачету предпринимаемых ими усилий по сохранению своих лесных массивов в качестве выполнения ими части квоты по сокращению вредных выбросов. Страны-участницы Амазонского пакта разделяют мнение браз. стороны относительно того, что только растущий лес активно перерабатывает углекислый газ и в этой связи для реального решения проблемы и более оптимального использования выделяемых ресурсов было бы целесообразно направлять средства на восстановление прежде всего промышленно вырубленных районов в лесах Амазонии, а не на поддержание уже существующих в других регионах мира. При этом отмечается, что **восстановление 1 га леса в Амазонии обойдется в 2 раза дешевле, чем восстановление той же площади в США или в Европе.** По оценкам бразильцев, восстановление 19 млн.га уничтоженного амазонского леса способно на четверть решить проблему борьбы с выбрасываемым в атмосферу углекислым газом.

В ходе работы межд. экологических форумов браз. сторона заявляет о своей готовности жестко придерживаться выработанных ею позиций по основным вопросам, и играть роль лидера, объединяющего вокруг себя страны, имеющие одинаковые или сходные с браз. позиции по обсуждающимся вопросам. Бразильская сторона, помимо продолжения тесного взаимодействия со своими традиционными региональными партнерами, а также Индией и Китаем, будет вести работу по поиску новых союзников. **Россия** рассматривается браз. стороной как потенциальный партнер по вопросу охраны и разработки лесных ресурсов. В частности, браз. сторона, отмечая наличие у обеих стран богатых лесных ресурсов и стоящих перед ними нерешенных природозащитных проблем, была бы заинтересована в обсуждении с Россией на разных уровнях браз. предложения относительно проведения межд. экспертной оценки с целью выявления реальной стоимости добычи леса как в Амазонии, так и в России, с учетом необходимых затрат на восстановление лесных ресурсов и компенсации наносимого ущерба экологическим системам в целом.

С целью предотвращения бесконтрольного истощения лесных массивов и получения максимальной выгоды от его добычи бразильцы готовы обсуждать на межд. уровне со всеми заинтересованными странами, в т.ч. и с Россией, свою **инициативу по созданию Организации стран-экспортеров леса.**

Правительство Ф.Кардозо подчеркивает свою готовность к проведению как в рамках межд. форумов, так и на двустороннем уровне, консультаций со странами, имеющими опыт решения таких проблем как вынос за пределы городской черты вредных производств, загрязнение атмосферы и сточных вод вредными производствами, внедрение экологически чистых технологий и материалов, транспортировка, хранение и переработка вредных отходов, обеспечение санитарно-гигиенических норм в районах повышенной плотности проживания, борьба с опасностью возникновения

и распространения эпидемий. Для Бразилии также представляет интерес опыт контроля и ликвидации загрязнения прибрежных вод, изучения и улучшения водообеспечения больших площадей, борьба с эрозией почв и восстановление плодородного слоя.

О политике правительства Ф.Э. Кардозо в отношении региона Амазонии. Регион Амазонии для соц.-эконом. развития Бразилии имеет особое значение. Прежде всего речь идет о богатых полезных ископаемых, больших возможностях развития инфраструктуры и, соответственно, создании доп. рабочих мест, научно-тех. потенциале. В этом контексте правительство Ф.Э. Кардозо уделяет повышенное внимание его развитию, постоянно изыскивает возможности финансирования имеющихся там проектов. Данный регион имеет и важное стратегическое значение. **В бассейне Амазонки Бразилия имеет 7 из 10 границ с соседними государствами, 13190 км сухопутной границы или 80% всей ее протяженности (16889 км).**

Полит. и эконом. изменения, происходящие в Бразилии, активное развитие материальной базы соседних стран вызвали необходимость серьезной дип. работы между государствами амазонского региона. Отдельные инициативы стали перерастать в координированные действия на региональном уровне.

Деятельность браз. дипломатии в регионе сосредоточена на трех основных взаимодополняемых направлениях: двустороннем, региональном в рамках Организации договора о сотрудничестве в Амазонии (ОДСА), многостороннем, в контексте межд. конференций по природоохранной тематике, соглашений и проектов в данной области.

На двустороннем уровне Бразилия преследует достижение двоякой цели: интеграция/сотрудничество.

С Боливией ведется активное строительство газопровода — главного стержня двустороннего взаимодействия.

С Колумбией прорабатывается крупный проект в области металлургии, в котором предусматривается использовать колумбийский уголь и браз. железную руду. Активно работает Комиссия по приграничному сотрудничеству Бразилия-Колумбия.

С Гайаной разрабатываются проекты по строительству моста на реке Такату и шоссе Боа Вишта-Джорджаун.

На повестке дня с Суринамом стоят вопросы по развитию тех. сотрудничества в области сельского хозяйства и минералогии.

Франц. Гвиана: изучаются возможности по дальнейшему строительству малых ГЭС, шоссе Макапа-Кайена, прорабатываются перспективные совместных проектов в области здравоохранения и образования. Франц. сторона заинтересована в строительстве дороги, которая свяжет бразильский г. Режина и Санкт-Джордж де л'Ояпок, а также моста через реку Ояпок протяженностью 300 м.

С Перу повышенное внимание уделяется развитию инфраструктуры, которая позволит осуществлять **трансконтинентальные перевозки** от браз. атлантического до перуанского тихоокеанского побережий, что в удешевит стоимость продукции, окажет содействие увеличению взаимного товарооборота. Создана комиссия по приграничному сотрудничеству.

Бразильское правительство оказывает активное содействие Эквадору в разработке мер, которые способствовали бы получению межд. финансирования проектов, связанных с приграничной интеграцией, что предусмотрено Соглашением о мире между Эквадором и Перу, подписанном в г.Бразилиа. Бразильское агентство по сотрудничеству участвует в совместной реализации проекта Нац. парка Сангэй, имеющей целью улучшение условий жизни населения экваториальной сельвы.

С Венесуэлой создана Комиссия высокого уровня по сотрудничеству, деятельность которой способствует в значит. степени строительству автодороги Каракас-Боа Вишта-Манаус, ЛЭП Гури, которая будет снабжать энергией браз. шт. Рорайма.

На региональном уровне Бразилия последовательно реализует инициативу по развитию Организации договора о сотрудничестве в Амазонии. Доп. динамику этому процессу придает постоянный секретариат ОДСА. В его рамках бразильцы намерены добиваться решения задачи по обеспечению: исключит. компетенции стран региона по развитию и охране Амазонии; нац. суверенитета по использованию и сохранению естественных ресурсов, широкого регионального сотрудничества по достижению поставленных задач; сохранению баланса между развитием и защитой экологии; гарантии абсолютного равенства сторон.

В повестке дня стоит и борьба с новыми вызовами: наркотрафик, контрабанда, биопиратство, незаконная вырубка лесов и добыча полезных ископаемых.

В практическом плане бразильцы возлагают значительные надежды на имплементацию своей нац. программы СИВАМ/СИПАМ (контроль за воздушным пространством Амазонии, а также охраны этого региона). Прорабатывается также проект мониторинга состояния амазонских лесов из космоса посредством космической съемки. Эта задача возложена на Нац. институт космических исследований.

Многостороннее сотрудничество строится на основе решений экологической конференции ООН 1992г. (Рио-92), а также принятой на ней Повестки дня XXI в. и Декларации о принципах по охране лесов.

Важное значение бразильцы придают положениям Конвенции по биоразнообразию, вступившей в силу в дек. 1993г.

Правительство страны активно работает над реализацией Пилотной программы по охране тропических лесов Бразилии от июля 1992г. (PPG7), при фин. и тех. поддержке «группы семи» и ВБ. В ее рамках осуществляются проекты по защите и эконом. интеграции индейского населения. В окт. 1999г. состоялась встреча участников PPG7, главным результатом которой стало создание Комиссии по совместной координации, предназначенной для придания доп. импульса реализации Программы. Штаб-квартира ее будет расположена в г.Бразилиа. Ожидается, что ее деятельность окажет положит. воздействие на продвижении более 300 проектов.

Шт. Сан-Пауло

Штат Сан-Пауло находится на юго-востоке Бразилии. Его площадь — 248 тыс. кв. км. Население — 34,5 млн. жителей. В штате 625 городов.

Большой Сан-Пауло (16,8 млн. жителей) **занимает 3 место в мире** (уступает лишь Токио — 27 млн. и Мехико — 16,9 млн.).

На шт. Сан-Пауло приходится 36% ВВП Бразилии (284 млрд.долл.). Доход в расчете на душу населения достигает 8300 долл. (на 62% выше среднего по стране). ВВП шт. Сан-Пауло превышает ВВП таких стран как Бельгия, Швеция и Швейцария.

В шт. Сан-Пауло производится 42% браз. пром. продукции, состоящей из наукоемких изделий, таких как самолеты, автомобили, электронные, хим. и фарм. товары, пром. оборудование. Здесь сосредоточено 45% метпредприятий, 50% — металлообрабатывающих, 40% — производящих электронику и средства связи, 60% предприятий по производству транспортных средств, 60% — хим., 70% — по производству пластика. **Автопром штата занимает 10 место в мире** (1,2 млн. автомобилей в год).

В штате производится 40% всей с/х продукции Бразилии (в т.ч. 80% апельсинового сока и 60% — сахарного тростника). Видное место занимает производство кофе, фруктов, битой птицы, яиц.

Проводимая правительством штата политика приватизации дала доход в 11,3 млрд.долл. Столица штата — г. Сан-Пауло — является крупнейшим фин. центром страны. Здесь находится 80% штаб-квартир банков. На банки Сан-Пауло приходится 50% кредитных операций.

На фондовой бирже Сан-Пауло («Бовеспа») осуществляются крупнейшие сделки по реализации акций. На ней зарегистрировано 550 компаний (рыночная стоимость — 217 млрд.долл.). **Торговая биржа Сан-Пауло** является одним из крупнейших учреждений такого рода в мире. На этой бирже ежедневно заключается 460 тыс. контрактов (объем сделок — 22,5 млрд.долл.).

Прямые инвестиции в экономику штата Сан-Пауло в 1995-99гг. составили 84 млрд.долл. 46% из них поступили из-за границы (из США, Испании, Германии, Канады). Иноинвестиции за последние 2г. выросли на 300%.

Сан-Пауло занимает лидирующее место в экспорте страны — 18 млрд.долл. (35% всего экспорта). Значительная доля штата в рос.-браз. торговле: **48% браз. экспорта в Россию и 30% — импорта.**

Расположенный в окрестностях города межд. аэропорт «Гуарульяс» — крупнейший не только в Бразилии, но и в Лат. Америке (12,6 млн. пассажиров в год). Межд. аэропорт «Виракопос» (около г. Кампинас) предназначен в основном для перевозки грузов.

Порт Сантос — крупнейший в Юж. Америке (терминал для контейнеров занимает 550 тыс. кв.м).

Сан-Пауло — деловая столица Бразилии. 2,5 млн. туристов посещают его ежегодно с целью участия в выставках, ярмарках, конгрессах, семинарах. Ежегодно деловой туризм дает городу доход в 2,8 млрд.долл.

Расположенный в городе **выставочный комплекс Аньемби крупнейший в Лат. Америке и пятый в мире.** В течение года в нем проводится 50 крупнейших выставок. Anhembi Turismo e Eventos da Cidade de Sao Paulo Avenida Olavo Fontoura, 1209 — Rq Anhembi. Tel. (011)6971-5000.

Федерация промышленности штата Сан-Пауло (ФИЕСП) — крупнейшая организация промышленников Бразилии. Президент — Nогасiо Lafer

Piva, I вице-президент Carlos Roberto Liboni. Адрес: Federacao das Industrias do Estado de Sao Paulo, Avenida Paulista, 1313, CEP 01311-923, Sao Paulo, Brasil. Tel. (011)252-4571, fax 284-3611.

Торг. ассоциация Сан-Пауло (АКСП) оказывает содействие в установлении деловых связей между бразильскими и инофирмами. Президент — Alencar Burti. Адрес: Associacao Comercial de Sao Paulo, Rua. Boa Vista, 51, Sao Paulo, Brasil, CEP 01014-911 SP. Tel. (011)244-3771, fax 239-4113.

Рио Гранде До Сул

Штат Рио Гранде до Сул расположен на крайнем юге Бразилии. Его территория — 282 тыс. кв. км. (3,3% общей площади страны). Население — 9975 тыс. чел., в т.ч. городское — 79,7%, экономически активное — 52%. Штат занимает 1 место в стране по продолжительности жизни (74,3г. у мужчин и 79,8 лет у женщин), 3 место по грамотности (92,8%), четвертое — по величине дохода на душу населения с учетом уровня покупательной способности (6,4 тыс.долл.). Из 50 браз. городов, имеющих наивысший индекс человеческого развития по методологии ООН, на его территории находятся 19.

Рио Гранде до Сул является одним из наиболее экономически развитых штатов страны с разнообразной структурой хозяйства, отличающейся превышением стоимости пром. продукции над с/х. ВВП в 1998г. составил 57,1 млрд.долл. (рост на 1,01%), из которых 41,7% пришлось на промышленность и 10,4% — на сельское хозяйство и животноводство. Внешнеторговый оборот имел положитель. сальдо в 1,2 млрд.долл. (импорт — 4,3 млрд.долл., экспорт — 5,6 млрд.долл.).

Для промышленности Рио Гранде до Сул характерно преобладание в ВВП обрабатывающих отраслей и достаточно значит. доли тяжпрома. Среди отраслей, определяющих специализацию штата и дающих 40% ВВП, наибольшее значение имеют чермет, горнодобыча, сельхозмаш, авто-сборка, нефтехимия. К традиционным относятся также отрасли, связанные с переработкой с/х сырья, в первую очередь кожевенно-обувная, текстильная, пищевкусовая. По своему размещению производство отличается высокой территориальной сосредоточенностью по оси юг-север (Рио Гранде-Порто Алегре-Каноас-Ново Амбурго). Развертывание в штате новых предприятий «Дженерал Моторс», «Пирелли», «Гудьир», «Брама» несколько усилили индустриализацию в плоскости восток-запад. Производственная концентрация присуща для новых отраслей, в то время как в старых традиционных отраслях преобладают многочисленные мелкие предприятия.

Наряду с Санта Катариной штат является одним из ведущих угледобывающих районов страны. Ведутся также разработки залежей меди, золота, серебра. ФПГ «Паранапанема» планирует инвестировать 400-500 млн. реалов в добычу и переработку титановых руд в Сан Жозе до Норте. Рассматриваются возможности пром. извлечения ильменита, циркония, рутила. В Пелотас, Касапаве, Эн-крузильаде, Лаврас до Сул расположены гранитные каменоломни.

В штате имеется развитая черная металлургия, которая представлена 42 ключевыми производствами с активами, превышающими 530 млн.долл. 2 комбината полного цикла и 1 сталепрокатный за-

вод принадлежит ФПГ «Тердау» — крупнейшему производителю длиномерного проката в Лат. Америке.

К одной из наиболее динамично развивающихся отраслей относится электроэнергетика. В ее основе лежат ГЭС (60% потенциала). Установленная мощность электростанций составляет 1,5 тыс. мвт. при годовой потребности в 3,5 тыс. мвт. До 2006г. в отрасль будет вложено 10 млрд.долл. преимущественно частных инвестиций, что позволит довести ее суммарный потенциал до 6 тыс. мвт. К 2001г. в штате, импортирующем электроэнергию, ее излишки превысят 800 мвт). Упор будет сделан на собственные гидроресурсы и запасы каменного угля, а также на поставляемый из Аргентины и Боливии природный газ.

На базе нефтепереработки в Рио Гранде до Сул выросла мощная нефтехимия. В конце июня 1999г. в строй введена вторая очередь нефтехим. комплекса «Копесул» вблизи Порто Алегре. Его производительная мощность возросла на 65%, что позволяет выпускать до 1,1 млн.т. этилена в год. После расширения «Копесул» входит в 10 крупнейших нефтехим. комплексов мира. С его деятельностью тесно связаны 500 размещенных в штате предприятий вторичной переработки сырья, производящих 250 тыс.т. синтетических смол в год на 900 млн.долл. Наличие ископаемого хим. сырья, утилизация побочных продуктов металлургии и нефтепереработки стали основой, на которой развивается химпром.

Одной из новых отраслей промышленности является машиностроение, преимущественно металлоемкого направления. Штат занимает лидирующие позиции по производству тракторов, комбайнов, кузовов автобусов и тяжелых грузовиков. В транспортном машиностроении ведущее место принадлежит автопрому. Строящееся в Граватаи автосборочное предприятие «Дженерал Моторс» во II кв. 2000г. выпустило с конвейера первый автомобиль. После его выхода на полную мощность объем производства составит 120 тыс. автомашин в год. С марта 1998г. в Граватаи возникло 2108 малых и средних пром. предприятий, обеспечивающих деятельность головного производства «Дженерал Моторс до Бразил» В Кашиас до Сул размещается крупное частное предприятие «Рандон», производящее дорожное оборудование и автозапчасти для большегрузных трейлеров, автобусов и прицепов. В период его реконструкции (1994-98гг.) в расширение производства было инвестировано 176 млн.долл. Наряду со спецпредприятиями машиностроения в штате существует большое количество мелких предприятий, занятых металлообработкой.

Быстрыми темпами развивается резиновая промышленность, что связано с ростом спроса на ее продукцию со стороны автомобилестроения. Основное место в ней принадлежит выпуску автопокрышек, а также производству резины для обувпрома. В Глоринья функционируют 2 шинных завода фирмы «Гудьир» стоимостью 180 млн.долл. Аналогичное производство фирмы «Пирелли» расположено в Гуаибе. После завершения реконструкции в 2001г. стоимостью 180 млн.долл. его мощность увеличится до 88 тыс.т. продукции в год.

Одна из наиболее динамичных отраслей легпрома — кожевенно-обувная, значит. часть про-

дукции которой предназначена для экспорта. Она связана с развитием животноводства и богатой сырьевой базой, в которой особенно ценно сочетание кожевенного сырья с производством природного дубильного вещества — танина. Основное производство (800 предприятий) концентрируется в Вале дос Синос. Более половины выпускаемой продукции приходится на 20 крупнейших предприятий. В последние годы отрасль сталкивается с жесткой конкуренцией со стороны производителей Италии, Испании, Португалии, Китая. В 1998г. поступления от экспорта снизились до 1,3 млрд.долл. (в 1993г. — 1,8 млрд.долл.). Для выхода из создавшегося положения правительство штата практикует долгосрочные кредиты для расширения производства и формирования консорциумов по закупке сырья. Экспортный потенциал отрасли, при взвешенном подходе фед. администрации к ее налогообложению, позволил бы уже через год довести поставки на мировой рынок до 3 млрд.долл. и до 4,5 млрд.долл. через 4-5 лет.

Рио Гранде до Сул занимает второе место среди браз. штатов (после Санта Катарина) по экспорту мебели. В 1998г. выручка от поставок в США, Францию, Германию, Нидерланды и Аргентину составила 93 млн.долл. Внешнеэконом. открытость Бразилии позволила полностью обновить парк пром. оборудования отрасли, двоекратно увеличить тем самым объемы производства (в 1998г. составили свыше 1 млрд.долл. — 2 % ВВП штата) при сохранении практически неизменным спроса на внутреннем рынке. Вместе с тем, из 2,8 тыс. имеющихся в штате предприятий данного профиля экспортными поставками занимается не более 50. Более 100 предприятий охвачены осуществляемым правительством штата проектом «Промовел», ориентированным на ам. рынок, который поглощает ежегодно 16% экспортируемой Бразилией мебели, на 400 млн.долл.

Рио Гранде до Сул удовлетворяет часть своих потребностей, имея собственную лесную и деревообработку. На его территории растут такие имеющие практическое значение породы деревьев как хвойное пиньо, эвкалипт и черная акация, используемая для извлечения **танина**. В Монтенегро и Эстансиа Велья расположены два уникальных предприятия по его производству, обеспечивающие своей продукцией **50% годового потребления этого дубильного вещества в мире** (80 тыс.т.). Общий объем лесозаготовок в штате составляет 1,6 млн.куб.м. древесины в год на 2 млрд. реалов. Из этого количества сырье на 1,2 млрд. реалов утилизирует мебельная промышленность, 0,5 млрд. — целлюлозно-бумажная, 120 млн. — производство строительных материалов. Ежегодно вырубается 26 тыс.га лесных массивов, озеленяется не более 7 тыс.га. При сохранении подобных темпов ресурсы истощатся к 2005г.

Ведущей отраслью сельского хозяйства является растениеводство, преимущественно на экспорт. На площади в 930 тыс.га возделывается важнейшая экспортная культура Бразилии — рис. Его урожаем 1998-99 с/х г. (11,4 млн.т.) соответствовал годовому употреблению этого продукта населением всей страны. Из-за засухи урожаем сои был на четверть ниже обычного — 3,3 млн.т. Из зерновых выращивается пшеница, овес, ячмень, идущие в основном на внутренние нужды. Значительное место в растениеводстве занимает садоводство и ово-

шеводство. Вакариа является крупнейшим центром по разведению яблоневых садов на юге страны. В 1998г. их сбор составил 317,1 тыс.т. — более 50% общенац. производства и объема экспорта. В южных районах штата развито табаководство. Производители табака на протяжении последних трех лет переживают не лучшие времена в связи с неуклонным падением спроса на мировом рынке. В 1995г. эта культура произрастала на 260 тыс.га., в 1999г. посевы сокращены до 236 тыс.га. Урожай не превысил 310 тыс.т., а поступления от экспорта — 800 млн.долл. (в 1998г. — 960 млн.долл.). На северо-востоке широкое распространение получило виноградарство. В штате производится 90% марочных нац. вин.

Животноводство в юж. степной части Рио Гранде до Сул носит мясную направленность. Девальвация реала позитивно сказалась на экспортных возможностях отрасли. В 1998г. внешторг. поставки мяса (говядины) составили 24 тыс.т. В 1999г. в страны ЕС, Гонконг, Сингапур и Китай экспортировали 40 тыс.т. Поступательно развивается птицеводство. В I пол. 1999г. на 25% возрос экспорт цыплят; выход по итогам года — на уровень 1 млрд.долл.

Для эконом. будущего Рио Гранде до Сул открываются хорошие перспективы. У него выгодное географическое положение, обеспечивающее свободный выход к океану и тесные транспортные связи со странами Южного конуса, солидная сырьевая база, многообещающий экспортный потенциал. Согласован с инвесторами пакет капиталовложений в экономику штата на период до 2005г. в 22,5 млрд.долл. Предварит. оценки не исключают возможности увеличения его ВВП к концу 2001г. до 90 млрд.долл. (на 36,5%) и дохода на душу населения до 9 тыс.долл.

Рио-де-Жанейро

О некоторых итогах деятельности Э.Гаротиньо
На посту губернатора шт. Рио-де-Жанейро. Период вступления в должность избранных в конце 1998г. губернаторов штатов совпал по времени с охватившим Бразилию острым фин.-эконом. кризисом. В результате, пришедшие к власти в штатах политики (в т.ч. губернатор Рио-де-Жанейро Э.Гаротиньо), также как и фед. правительство, оказались вынуждены принимать срочные меры для стабилизации обстановки, основными характеристиками которой стали начавшийся спад производства, резкая девальвация нац. валюты, растущие цены, прогрессирующая безработица и многомиллиардная задолженность штатов фед. центру.

В отличие от непримиримой оппозиции, которую возглавил губернатор шт.Минас-Жерайс И.Франко, Э.Гаротиньо с самого начала стал активно заниматься поиском компромисса с фед. правительством. В первую очередь это нашло выражение в его подходе к проблеме урегулирования задолженности штата. Заняв роль посредника между президентом Бразилии Ф.Э.Кардозо и оппозиционными губернаторами, он убедил последних в целесообразности начать переговоры с фед. правительством по данному вопросу. Этим Э.Гаротиньо сумел не только упрочить свой авторитет разумного и взвешенного политика, но и использовать его в решении сложных эконом. и соц. задач, стоящих перед штатом. Приоритетами политики нового губернатора Рио-де-Жанейро стали,

помимо скорейшего урегулирования проблемы 25-миллиардной (в реалах) задолженности в фед. казну, недопущение спада производства, привлечение гос. и частных инвестиций, в т.ч. иностр., в экономику и сокращение, в духе рекомендаций фед. правительства, расходных статей бюджета штата.

В результате сложных переговоров, сопровождавшихся уступками с обеих сторон и длившихся с фев. по авг. 1999г., Э.Гаротиньо удалось в общих чертах согласовать проект договора по рефинансированию 52% долга штата фед. центру (13 млрд. реалов или 6,8 млрд.долл. по текущему обменному курсу) за счет передачи Рио-де-Жанейро прав на будущие прибыли от разработки новых нефтяных месторождений в районе Кампос. Проект предусматривал снижение размеров этой части задолженности (13% от общей суммы долга штата) до 7 млрд.реалов и льготные условия ее покрытия. Выплаты по долгу должны осуществляться в течение 7 лет из расчета 13% от поступлений в бюджет Рио-де-Жанейро (доходная часть бюджета штата составляет порядка 260 млн.долл. в мес.).

Ведя переговоры по рефинансированию долга, администрация Гаротиньо одновременно уделила большое внимание контролю за состоянием местного бюджета, стремясь к его оптимизации путем сокращения расходных статей. Не расходясь в основном в этом вопросе с линией фед. правительства, Э.Гаротиньо активно взялся за разработку адм. реформы штата, итогом которой должна стать экономия 250 млн.долл. в год. Реформа предусматривает комплекс мер, направленных на оптимизацию бюрократического аппарата штата и усиление трудовой дисциплины.

Предполагается сократить с 31 до 16 число министерств и ведомств штата, отказаться от дублирования ими функций друг друга и объединить их под началом 5 управлений (эконом. развитие, юстиция и обеспечения гражд. прав, соц. развитие, инфраструктура и адм.-тех. обеспечения). При этом чиновникам сокращаемых управлений и министерств предлагается по выбору либо перейти на другую работу по линии гос. службы, либо воспользоваться материальными льготами, которые предусматривает разработанная администрацией штата Программа добровольных увольнений служащих. Оставляющий по собственному желанию гос. службу чиновник штата получает значит. выходное пособие и денежный кредит, в принципе, дающий ему возможность основать собственное малое предприятие или заниматься другим частным бизнесом. Госчиновники штата, получающие **1,5-2 тыс.долл. в месяц**, без энтузиазма восприняли указанную Программу.

Другими компонентами адм. реформы стали обязательная для госслужащих 40-часовая рабочая неделя, а также меры по усилению контроля за эффективностью исполнения ими своих обязанностей. В целях сокращения разрыва в оплате труда различных категорий служащих и должностных лиц штата, были введены предельные величины уровня зарплат для наиболее высокооплачиваемых чиновников. В рамках борьбы за сбалансированный бюджет начата реформа систем исправит. заведений штата. Основной идеей реформы является перевод тюрем на самоокупаемость путем их приватизации и создания при них с помощью частного сектора различного рода производств.

Выполняя данные своим избирателям обещания, часть сэкономленных средств администрация Э.Гаротиньо направляет на решение соц. проблем. Предпринята попытка запустить в действие проект «Новая жизнь в фавелах», предусматривающая восстановление в них систем водоснабжения и канализации, строительство спорт. сооружений и публичных мест отдыха, озеленение и облагораживание внешнего вида фавел. На финансирование I этапа работ из бюджета штата предусматривается выделить 20 млн. реалов. Введена практика предоставления жителям фавел спец. скидок при оплате счетов за коммунальные услуги.

Большое внимание администрация уделяет развитию инфраструктуры штата, контролю за ценами на обществ. транспорт, активно поддерживает высшие и проф.-тех. училища штата. Так, одновременно с введением ограничений в оплате труда некоторых категорий госслужащих, была повышена зарплата преподавателям Университета шт. Рио-де-Жанейро и ряда средних учебных заведений.

Наиболее сложной задачей новой администрации в контексте общего по стране падения производства является поиск механизма стимулирования эконом. роста. Несмотря на то, что темпы прироста ВВП штата за I пол. 1999г. составили 6,2% (за счет резкого роста нефтедобычи — на 21,3%) большинство отраслей промышленности штата, в т.ч. машиностроение, электротех., пищевая переживают спад. Помимо нефтедобычи положит. темпы прироста наблюдаются лишь в хим. и текстильпроме.

Большие усилия предпринимает администрация штата для реанимирования судостроения. Благодаря проводимой политике льготного налогообложения (в июле 1999г. администрация штата пошла на беспрецедентный шаг: освободила судостроителей от уплаты НДС) на ряд судововерфей штата уже поступили заказы из-за рубежа на сооружение нефтеналивных судов и платформ для нефтедобычи. Подспорьем в деле восстановления судостроения в штате является и профильные заказы крупнейшей нац. нефтяной компании «Петробраз». Определенные сдвиги имеются и в деле привлечения иноинвестиций. Основными сферами инвестирования должны стать энергопром (строительство 5 ТЭС и 2 ЛЭП), транспорт, телекоммуникации.

Приток инвестиций, особенно частных, будет зависеть от проводимой администрацией штата эконом. политики. Многие независимые экономисты положительно воспринимают проводимые Э.Гаротиньо реформы. Им вторит большинство населения штата. По данным опроса 64,9% жителей штата в сент. 2000г. высказались в поддержку курса нового губернатора.

Об офиц. визите губернатора шт. Рио-де-Жанейро в США. 10-17 сент. 1999г. Э.Гаротиньо первым из вновь избранных губернаторов посетил США с офиц. визитом. Губернатор шт. Рио-де-Жанейро, ранее не известный в ам. полит. и деловых кругах, хотел заявить о себе как о перспективной, нац. масштаба полит. фигуре, установить первые контакты с представителями ам. элиты. Э.Гаротиньо использовал поездку в США, чтобы привлечь внимание ам. крупного бизнеса к действительно большим возможностям для инокапвложений в экономику штата, развитие которой на фоне общего фин.-эко-

ном. кризиса в стране, остается относительно стабильным и даже демонстрирует тенденцию к росту (прежде всего в связи с увеличивающимися темпами нефтедобычи на прибрежном шельфе этого штата). В поездку с собой он взял ключевых министров штата, отвечающих за фин.-эконом. вопросы, президента Нац. агентства по нефти, а также 40 местных бизнесменов, представляющих наиболее крупные частные компании штата.

В Техасе, с которого Э.Гаротиньо начал свой вояж, он предложил ам. инвесторам принять участие в создании крупного газо-хим. комплекса в Дука де Кайшас (зап. часть штата), которое по различным причинам откладывалось более 10 лет. Проект предусматривает строительство завода по производству полиэтилена (на основе переработки дешевого природного газа), а также ряда подсобных производств. Его стоимость может составить от 600 до 900 млн. долл., причем 300 млн. долл. должен вложить браз. Банк эконом. и соц. развития. Предполагается, что остальные средства поступят от иностр., прежде всего ам. инвесторов. Для строительства этого пром. гиганта создается консорциум, в котором на конкурсной основе могут принять участие как нац., так и зарубежные фирмы. Проект обещает быть весьма рентабельным, учитывая его близость к основным рынкам потребления полиэтилена, каковыми являются Рио-де-Жанейро и Сан-Пауло.

Выступая в Хьюстоне на совместном браз.-ам. семинаре Brasil, Energy and Power, Э.Гаротиньо не без основания утверждал, что возглавляемый им штат создает наилучшие условия для иностр. вкладчиков капитала. «Мы, — заявил Э.Гаротиньо, — являемся самыми крупными производителями нефти в стране, располагаем самой квалифицированной рабочей силой и необходимыми научными кадрами». Он обратил внимание на то, что созданное сравнительно недавно Нац. агентство по нефти разместило свою штаб-квартиру именно в столице штата. Высказывания губернатора произвели впечатление на представителей крупнейших нефтедобывающих компаний США, выразивших особый интерес к открытому недавно крупнейшему в Бразилии месторождению нефти в р-не Сантос (зап. побережье шт. Рио-де-Жанейро). Это месторождение, как считает фед. министр по энергетике Родольфо Тоурино, в принципе может дать пром. нефть уже через 1-1,5г. В целях ускоренного развития торг.-эконом. сотрудничества между шт. Рио-де-Жанейро и Техасом с ам. авиакомпанией «Континентал Эрлайнз» достигнута договоренность об установлении беспосадочной авиалинии между Хьюстоном и Рио-де-Жанейро.

Другим результатом пребывания Э.Гаротиньо в США явилась достигнутая с крупнейшей ам. компанией «Энрон», давно уже работающей в Бразилии, договоренность о строительстве I блока (200 мвт.) крупной ТЭС в зап. секторе штата (Санта-Крус). Стоимость строительства ТЭС, которая будет работать на поступающем из Боливии природном газе, определена в 150-200 млн. долл. К работам по ее возведению предполагалось приступить с марта 2000г.

Э.Гаротиньо в Вашингтоне имел встречу с президентом Межам. банка развития Э.Иглесиасом. От последнего губернатор сумел добиться принципиального согласия на финансирование плана развития туризма в Рио-де-Жанейро.

Э.Гаротиньо избрал свою поездку в шт. Нью-Джерси и Нью-Йорк для обнародования ряда планов, касающихся внутреннего адм. устройства штата и модернизации существующей там правоохранительной системы. После встречи с шефом полиции Нью-Йорка, с которым была достигнута договоренность о сотрудничестве между полицейскими органами обоих штатов, он заявил о намерении создать новый орган – Ин-т обществ. безопасности (ИОБ), который фактически объединил бы под единым руководством военную и гражд. полицию штата. ИОБ, согласно Э.Гаротиньо, должен стать ключевым элементом программы «Рио – максимальная безопасность», которую он официально представит на утверждение Законодательного собрания штата. Инициатива главы администрации штата была неоднозначно воспринята как на нац. уровне, так и на уровне штата. Многие расценили ее как попытку Э.Гаротиньо обойти конституцию Бразилии, которая запрещает упразднение или унификацию военной и гражд. полиции.

Э.Гаротиньо заявил перед вылетом на родину о намерении резко сократить адм. аппарат штата, в т.ч. ограничить состав верхнего эшелона власти. Губернатор намерен был сократить с 30 до 17-18 чел. количество секретарей (членов правительства) штата и более, чем вдвое (с 12 до 5 тыс.) госслужащих, содержание которых «съедает» большую часть бюджета Рио-де-Жанейро.

По словам губернатора, он намерен поставить практику своих зарубежных турне на регулярную основу (не менее двух раз в год) и выбрал Германию в качестве следующей страны, куда хотел бы нанести офиц. визит. Некоторые браз. аналитики считают, что губернатор Рио-де-Жанейро сделал еще один шаг на долгом пути к президентскому креслу (выборы должны состояться в 2002г.).

Экспорт

В 1999г. Бразилия свела внешнеторговый оборот с отрицат. сальдо в 1 млрд.долл. **Общий объем экспорта составил 48 млрд.долл., импорта – 49 млрд.долл.**

Первоначальные договоренности правительства Ф.Кардозо с МВФ в марте 1999г. исходили из положит. сальдо в 11 млрд.долл. Однако ставка на прямой незамедлительный эффект от девальвации реала для роста нац. экспортного потенциала и сокращения импорта за счет изменения валютного курса себя не оправдала. Одной из причин стала тех. отсталость пром. оборудования и невысокая конкурентоспособность браз. продукции на внешнем рынке. В 80 гг. в модернизацию производства ежегодно вкладывалось до 8% ВВП, к 1998г. эти ассигнования упали до 2,4%. Сказался также фактор преобладания среди внешторг. партнеров Бразилии латиноам. стран, переживавших в 1999г. серьезные эконом. трудности. Неблагоприятной для Бразилии оказалось развитие ситуации на мировых рынках в связи с возникновением т.н. «ножниц цен»: их снижение на целый ряд ведущих в экспортной номенклатуре страны товаров (в среднем на 13%) и рост на импортируемые (на 6%). Подобное явление возникает, как правило, при мировой эконом. депрессии или в условиях резкого изменения котировок на энергоносители и не присуще валютно-финансовому кризису в отдельной стране. Только к концу 1999г. цены на некото-

рые из экспортируемых Бразилией товаров (сталь, цинк, медь, железная руда) начали возвращаться к уровню, сопоставимому с предыдущими годами.

Подвергшаяся совместной с МВФ корректировке в июне 1999г. оценка внешторг. оборота Бразилии зафиксировала возможность выхода по итогам года на положит. сальдо в 3,7 млрд.долл. Однако уже к сент. эти прогнозы были поставлены под сомнение. Импорт в сент.-окт. возрос на 4,8%. Весомую роль в увеличении его доли оказал прошедший в основном на второе полугодие рост мировых цен на нефть. В первоначальные расчеты закладывалась ее стоимость в 15 долл. за барр., в окт. она достигла уровня 24 долл. В этот же период были произведены основные выплаты за поставки в Бразилию новой авиатехники в рамках обновления авиакомпаниями парка воздушных судов. В связи со снижением банками учетных ставок произошло оживление деловой активности пром. предприятий, вызвавшее рост импорта сырья и комплектующих. Экспорт за эти месяцы вырос на 2,8% в основном за счет стабилизации мировых цен на сахар и сою, а также восстановление эконом. положения стан ЮВА.

В начале нояб. с МВФ была достигнута договоренность, допускавшая дефицит внешнеторгового оборота в 1 млрд.долл. Баланс ноября, давший превышение контрольной цифры на 452 млн.долл., заставил признать, что искусственно завышенный курс реала на протяжении 4 лет не представлял самое серьезное препятствие на пути развития нац. экспорта. По мнению внешторг. палаты Бразилии (КАМЕКС), основной помехой являлось отсутствие в стране четко сформулированной экспортной политики. Исполнит. секретарь КАМЕКС посол Ж.Ботафого пошел дальше, заявив, что «браз. производители имеют обыкновение экспортировать излишки своей продукции». Подразумевалось, что предприятия ориентируют свое производство на нужды внутреннего рынка, не соответствующего критериям, предъявляемых импортерами. Несмотря на подобные оценки, Бразилии в дек. удалось совершить качественный рывок, сократив отрицательное сальдо на 256 млн.долл. за счет увеличения объема экспортных поставок. С одной стороны, страна завершила год с дефицитом внешторг. оборота. С другой, правительству Ф.Кардозо удалось сдержать дефицит на уровне достаточно близком к согласованному с МВФ. Этот результат можно расценивать отчасти и как эконом. успех, сравнивая с аналогичным показателем 1998г., когда отрицат. сальдо составило 6,5 млрд.долл.

Наибольшая отдача в плане укрепления экспортного потенциала Бразилии была достигнута за счет агропродукции, в частности, увеличения поставок говядины (в Великобританию, США, Нидерланды, Италию), цыплят (в Японию, Саудовскую Аравию), кофе (в США, Германию, Италию, Японию), сои (в Нидерланды, Францию, Иран), кашасы (в Германию, Парагвай, Эквадор). В промышленности эффективно себя показали такие отрасли как самолетостроение, главным образом, идущая в США и Францию продукция авиапредприятия «Эмбраэр», а также фарм., целлюлозно-бумажная, винодельческая и стекольная. Основными импортерами браз. продукции в 1999г. были США (22,2%), государства ЮВА, ЕС, Япония (36%) и соседние латиноам. страны (26%).

За последние 10 лет экспорт Бразилии увеличился на 45%), импорт — на 200%. Основные капвложения направлялись в области внутренней торговли, развития инфраструктуры и сферу оказания услуг, не дающих прямых валютных поступлений. Выполнение этих инвест. проектов кратко- и среднесрочного характера решалось путем импортирования необходимого оборудования и комплектующих, не производимых в стране. В 2000г. правительство Ф.Кардозо намерено было придерживаться более наступательной политики, стимулирующей приток капиталов в **54 экспортные отрасли экономики**, определяемые как приоритетные. Ставится задача увеличить долевое участие Бразилии в мировой торговле, не превышающее сегодня 1%. С этой целью еще в 1998г. разработана Специальная программа экспорта, предусматривающая довести его объем в 2002г. до 100 млрд.долл. В экспортной деятельности участвуют 14 тыс. нац. предприятий и фирм. Для создания им льготных линий кредитования правительство располагает достаточно действенным и мобильным механизмом в лице «**Банко до Бразил**», **через который финансируется до 25% внешторг. операций страны**. Прорабатывается вариант объединения отдельных предприятий в консорциумы наподобие существующих в Италии и облегчающих доступ экспортеров конечной продукции к кредитам.

Сильно «полегчавший» после девальвации реал подтолкнул ряд отраслей промышленности к отказу от импорта и собственному производству компонентов и составляющих. Этот процесс потребовал замены морально устаревшего и изношенного оборудования. В янв. 2000г. правительство включило дополнительно 407 наименований товаров, относящихся главным образом к средствам производства, в число льготных, облагаемых пониженным (с 18% до 5%) налогом на импорт. На экспортеров агропродукции и некоторых полуфабрикатов (целлюлоза, соевые отруби, алюминий) распространяется предусмотренное т.н. законом Кандира освобождение от налога на оборот, составляющего в среднем 12% от стоимости продукции.

В сложившихся условиях задача увеличения экспорта к 2002г. до 100 млрд.долл. представляется маловероятной. Достижение этого уровня потребует его ежегодного прироста на 18%. Однако при проведении правительством взвешенной экспортной политики и задействовании внутренних резервов вполне достижимым становится выход в 2000г. на положит. сальдо внешторг. оборота, оцениваемое бразильскими экономистами минимум в 2,5 млрд.долл.

Препятствия на пути роста экспорта. По классификации ВБ Бразилия относится к числу стран, имеющих «среднедоходную экономику, отягченную крупной задолженностью». В этой категории с ней соседствуют Боливия, Болгария, Габон, Босния и Герцеговина. Однако внешний долг Бразилии не превышает 30% ВВП. В основе подобной оценки лежит **используемый ВБ критерий расчета** получаемых страной доходов от экспорта товаров и услуг, включая валютные переводы ее граждан из-за рубежа, к затратам на обслуживание внешнего долга. В Бразилии эти расходы составляют 78% (у Мексики и Венесуэлы 23%). В результате по инвест. рискам рейтинг страны, обладающей достаточно диверсифицированным хозяйством, на два

пункта ниже, чем у Аргентины и Индии, и на три, чем у Колумбии, Словакии, Филиппин и Сальвадора. Заключение ВБ играют определяющую роль при согласовании браз. правительством условий предоставления внешних кредитов и займов.

На протяжении последних 15 лет страна отставала в развитии экспорта, теряя свою конкурентоспособность на межд. рынке. **Не более 30% из 275 наименований ее основных экспортных товаров соответствуют мировым стандартам.** По мнению КА-МЕКС, главным препятствием являлось отсутствие в стране четко сформулированной экспортной политики, выразившееся на практике в недостаточности нац. кредитования экспортных поставок. В их финансировании, изыскиваемом экспортерами, как правило, за рубежом, выявились диспропорции. Значит. доля средств (44%) идет на экспортные операции с Сев. Америкой (26,4% браз. экспорта). На Европу приходится 29% (32,6% экспорта), Центр. и Юж. Америку — 19% (21,1% экспорта), Азию — 6% (15% экспорта), Африку — 2% (2,7% экспорта). Кредитование поставок носит преимущественно краткосрочный характер (24% — до 30 дней; 31% — от 30 до 60 дней; 26% — от 60 до 90 дней; 12% — от 90 до 120 дней; 7% — свыше 120 дней). В Бразилии **слишком затянут цикл экспортирования** (от изготовления продукции до вручения заказчику), **составляющий сейчас в среднем 124 дня.** Из них складское хранение, со всеми вытекающими издержками, занимает не менее 70-80 дней. При сокращении цикла наполовину можно было бы увеличить объем экспорта на 26,3% и получить дополнительно 13 млрд.долл. в год. Присутствует также проблема чрезмерной концентрации производства. На начало 2000г. в стране было зарегистрировано 15370 предприятий экспортной направленности. Тем не менее **65% внешторг. поставок приходится на 210 производителей.**

Крайне остро стоит перед браз. правительством вопрос протекционизма со стороны основных внешторг. партнеров. Устранение различных тарифных, нетарифных, тех. барьеров, ветеринарных и фитосанитарных норм, антидемпинговых мер ЕС и Японией для 16 наименований браз. продукции позволило бы получить в 1999г. дополнительно 678 млн.долл. При аналогичных шагах в двусторонней торговле Вашингтона **объем браз. экспорта в США возрос бы на 320%** (с 10,8 до 34,7 млрд.долл.). США распространяют различные ограничения почти на 80 видов браз. продукции. С июля 1999г. в связи с обвинениями в демпинге повышенной тамож. пошлиной (60%) облагается стальной прокат. Закупки браз. проката составляют менее 1% от объема импорта США этого вида товара и менее 0,5% его потребления в стране. Колличественные квоты существуют для концентрированного апельсинового сока, для которого установлен один из самых высоких импортных налогов, применяемых адм. администрацией (8 центов за 1 литр). Широко практикуются также сезонные тарифы для импортной сельхозпродукции. По словам мининдел Бразилии Л.Лампрейи, «США прибегают к одностороннему маневрированию для устранения на своем рынке наиболее конкурентоспособных товаров».

Жесткие протекционистские меры применяются ЕС, увеличившего свой экспорт в Бразилию за последние 8 лет на 335% при росте импорта на 28,5%. В дискриминационное положение постав-

лены поставки браз. растворимого кофе, облагаемого тамож. пошлиной в 12%. В рамках действующей с 1991г. программы борьбы с наркотиками в латиноам. странах ЕС стимулирует таким путем производство кофе в Эквадоре и Колумбии. С окт. 1999г. в ряде европейских стран проводится лоббируемая Нац. союзом фермеров Великобритании кампания против импорта браз. цыплят под предлогом использования при их выращивании гормональных препаратов и антибиотиков.

Сложный неоднозначный характер присущ внешнеторговым отношениям Бразилии с Аргентиной. Обвинения в демпинге выдвинуты против 6 наименований браз. экспортной продукции (стальной прокат, сварные звеньевые цепи, металлические валы, абразивные материалы, текстиль, цыплята). До дек. 1998г. Аргентина возбудила против Бразилии 22 процесса по обвинению в демпинге. В качестве ответного шага Бразилия заявила о готовности предъявить подобные же претензии к аргентинским поставщикам молока и молочных продуктов, а также ликвидировать механизм растаможивания аргентинских товаров в течение суток. С целью ограничения поставок браз. обуви и бум. продукции в авг. 1999г. Буэнос-Айрес ввел систему лицензирования импорта из соседней страны. Конфликт удалось разрешить после одностороннего введения Бразилией ежемесячных экспортных квот на соответствующие товары и обязательства Аргентины максимально упростить процедуру выдачи лицензий. Для избежания антидемпингового расследования схожее компромиссное решение было принято браз. производителями горячего проката. Антидемпинговые меры могут затронуть и холодный браз. прокат. В фев. 2000г. Аргентина воздвигла нетарифный барьер импорту мяса цыплят и индюшки, включив Бразилию в список стран с наличием болезни Нью-Кастл (заболевание респираторных путей у птиц), требующей более строгих норм проверки. Отдельные очаги этой болезни наблюдаются в сев.-вост. районах страны, экспортные же поставки птицы ведутся из юж. и юго-вост. штатов.

Япония применяет против Бразилии сложную систему тарифного обложения, включающую в себя обыкновенные, срочные, сезонные, варьирующиеся и альтернативные ставки. Антидемпинговые меры получили распространение в Канаде и Мексике. Индия и Индонезия препятствуют импорту отдельных товаров по культурно-религиозным соображениям. В Ю.Корее процесс тамож. очистки носит чрезмерно затяжной и произвольный характер, сказываясь на себестоимости продукции. Колумбия выдвигает «принцип взаимности», по которому браз. экспортеры сои обязуются закупать, в свою очередь, пальмовое масло.

В целом, либерализация экономики продолжает оставаться для Бразилии во многом односторонней, в особенности в том, что касается ее связей с пром. развитыми странами. Попытки отстаивать свои интересы на переговорах процессах в рамках ГАТТ и ВТО пока действенных результатов не принесли. Сказывается также ограниченность фин. и тех. возможностей Бразилии для равноправного противостояния порой откровенно дискриминационным отношениям в внешнеторг. сфере. В конце нояб. 1999г. нехватка бюджетных средств вынудила фед. правительство сократить на 62,5% субсидирование экспортных поставок,

осуществляемое через программу финансирования экспорта («Проекс»). Выделенные на 2000г. 1,6 млрд. реалов составляют менее 0,2% ВВП, в то время как среднестатистический мировой показатель расходов на эти цели средств – 3-5% ВВП.

О подходе к офшорным зонам. Бразильские власти относят к офшорным зонам (ОШЗ) территории, где обложение доходов не превышает 20%. Помимо заниженного налогообложения, среди наиболее характерных признаков, необходимых для классификации страны или территории как ОШЗ, бразильцами принимаются во внимание: гарантия секретности банковских операций (полная анонимность вкладчиков, секретность объемов операций), отсутствие обмена налоговой информацией с другими странами, свободный обмен валют, простота регистрации фирм и открытия счетов.

Офиц. список ОШЗ, составляемый налоговым ведомством Бразилии, первоначально включал 3 страны: о-ва Антильские, Виргинские (БВО) и Каймановы. В наст.вр. он значительно расширен. Наряду с возрастанием числа ОШЗ отмечается рост их специализации: БВО, ориентированы на торговые операции; Люксембург и Лихтенштейн более привлекательны для холдинговых компаний; Кайманы и Барбадос нацелены на банковские услуги, включая создание банков в ОШЗ, Багамские и Бермудские о-ва выделяют страховые компании.

О масштабах связей браз. бизнеса с ОШЗ можно судить на примере Каймановых о-вов, являющихся его крупнейшим «деловым партнером». Здесь зарегистрированы филиалы 14 браз. банков, 30 инвест. фондов и других фин. учреждений (в т.ч. банки «Реал», «Брадеско», «Банеспа», «Банко ду Бразил»). Их основную клиентуру составляют браз. граждане. Оценочно общая сумма браз. капиталов в ОШЗ может достигать 40 млрд.долл. Филиалы банков осуществляют привлечение внешних фин. ресурсов, финансирование экспортно-импортных операций. Отделение «Банко ду Бразил» обеспечивает обслуживание внешнего долга в евробонах, выпущенных правительством Бразилии. Помимо фин. учреждений на Кайманах обосновались крупные браз. фирмы, в т.ч. принадлежащие государству: «Петробраз», «Эмбраэр» и т.д. Во многом благодаря их деятельности **эта ОШЗ занимает 3 место в браз. импорте** (после США и Аргентины): за 5 мес. 1998г. реэкспорт в Бразилию из Кайман превысил 10 млрд.долл., из них через дочернюю фирму «Петробраз» в ОШЗ – «Бразойл» нефти было поставлено на 2,4 млрд.долл.

Интенсивность использования Кайман бразильцами способствовала возникновению специализированных посреднических структур, ориентированных на фирмы граждан Бразилии. Они сосредоточены в Майами и обеспечивают весь спектр услуг по регистрации (обычно эта процедура занимает 2 дня, в т.ч. при заочной регистрации), представительству, открытию и обслуживанию счетов в ОШЗ. На Каймановых о-вах отсутствует налогообложение доходов на выпуск ценных бумаг, передачу акций (как для фирм, так и для индивидуальных вкладчиков). Регистрация и представительство фирм крайне упрощено. Фирма обязана иметь как минимум одного акционера,

одного директора (обычно это одно и то же лицо) и проводить раз в год в ОШЗ «собрание акционеров». Стоимость регистрации коммерческой фирмы — 1200 долл., при этом посреднические услуги составляют дополнительно около 1 тыс.долл. Регистрация инвест. фонда стоит 860 долл. Для создания в ОШЗ банка требуется миним. уставной капитал в 500 тыс.долл.

Для открытия счета в местном банке формально требуется предоставление претендентом документа о регистрации в ЦБ своей страны, либо «солидных поручительств». На практике это не соблюдается, равно как и запрет на прием наличных сумм (средства должны поступать через электронные переводы, либо в чеках). Контроль за деятельностью структур нерезидентов осуществляют местные власти. В соответствии с законом о преступных доходах ответственность за совершение незаконных сделок полностью возлагается властями на фин. и коммерческие структуры. Последние обязаны докладывать о сомнительных сделках в полицию. При этом они должны руководствоваться Кодексом практической деятельности, содержащим нормативы по противодействию незаконным фин. операциям, а также Кодексом поведения, который определяет действия фирм по идентификации клиентов и работе с ними. Каймановы о-ва имеют соглашения с США и Англией о взаимной юр. помощи, включающие содействие в расследовании преступлений и предусматривающие возможность конфискации незаконных средств. При этом местное законодательство не допускает осуществления иностранцами на своей территории оперативно-следственных действий в целях выявления признаков и фактов преступной деятельности. Условием оказания юр. помощи является наличие обоснованно заведенных уголовных дел и офиц. обращения соответствующих офиц. инстанций.

В целях усиления общего контроля за фин. операциями браз. власти ввели, в частности, **обязательное декларирование источника средств при совершении сделок свыше 10 тыс.долл.** Другой важной мерой является создание Совета по контролю за фин. деятельностью. Совет находится в стадии становления. Его функции носят двоякий характер, с одной стороны — это координация деятельности центр. ведомств, имеющих собственные зоны фин. ответственности (ЦБ, налоговая служба, таможня), а с другой — налаживание контроля за рынком недвижимости, оказавшимся практически вне поля зрения указанных ведомств. По оценкам властей, именно в данной сфере осуществляется основная часть операций по «отмыванию» незаконных доходов.

Принятая в 1998г. ЦБ Бразилии соответствующая резолюция обязывает фин. учреждения, имеющие филиалы в ОШЗ, ежегодно сообщать в ЦБ о своей деятельности. Нарушители наказываются значит. снижением бух. показателей активов, что затрудняет получение ими заемных средств. Однако данная мера оказалась неэффективной. Опираясь на законы ОШЗ, банки представляли лишь самые общие сведения, которые к тому же невозможно было проверить.

В начале фев. 1999г. указанная выше мера подкреплена подписанием представителями правительств Бразилии и Кайман меморандума, разрешающего бразильскому ЦБ проверять на месте

состояние зарегистрированных в ОШЗ отделений браз. банков и других фин. структур, знакомиться с их текущими операциями, контролировать активности. Вместе с тем, браз. инспектора не будут иметь права доступа к установочным данным об участниках фин. сделок и владельцах счетов. Подобные сведения могут предоставляться Кайманами только на основе предъявления браз. стороной убедительных свидетельств преступной деятельности таких лиц, полученных за пределами ОШЗ, и офиц. обращения генпрокуратуры Бразилии. Меморандум не позволяет расследовать на месте деятельность браз. коммерческих фирм. Несмотря на указанные ограничения, Бразилия оценивает подписание меморандума как существенный шаг в налаживании целенаправленной работы по выявлению незаконных фин. операций. В качестве следующего шага браз. правительство намерено добиваться подписания с Кайманами соглашения о взаимной юр. поддержке.

По мнению правительства Бразилии, обострение мирового фин. кризиса существенно повысило роль ОШЗ в механизме незаконных фин. операций, прежде всего связанных с сокрытием доходов, уклонением от уплаты налогов и «отмыванием» денег. В этой связи браз. руководством взята линия на корректировку прежних подходов к ОШЗ, по существу отдававших безусловное предпочтение выгодному использованию возможностей этих зон без учета возможных негативных последствий.

Стат. информация о внешней торговле. Товарооборот Бразилии в 1999г. составил 97,2 млрд.долл.(экспорт — 48 млрд., импорт — 49,2 млрд.) при отрицательном сальдо в 1,2 млрд.долл., что значительно меньше отрицательного сальдо в 6,6 млрд.долл. 1998г. По сравнению с 1998г. экспорт сократился на 6,1%, а импорт на 14,8%. Доля внешнеторгового оборота в ВВП страны составила 17,5%.

При анализе показателей внешней торговли Бразилии за 1999г. необходимо учитывать, что этот год характеризуется важными изменениями во внутренней и межд. обстановке. Влияние межд. финансовых кризисов 1997 и 1998 гг. серьезно отразилось на положении во внешней торговле Бразилии и, прежде всего, в виде сокращения иностр. кредитных линий, падения спроса на бразильские товары, снижения цен на мировом рынке на основные товары бразильского экспорта.

Под влиянием межд. финансовых кризисов, а также в надежде на рост экспорта и сокращение импорта, правительство вынуждено было пойти в янв. 1999г. на девальвацию реала на 8,26% и введение его свободного рыночного курса. Однако высокая базовая процентная ставка ЦБ (45%) и медленная стабилизация курса доллара привели к резкому сокращению объема внешнеторговых операций. В результате, за первые 2 мес. года показатели стоимости экспорта и импорта были самыми низкими за последние 6 лет.

Положение несколько улучшилось во II пол., когда стабилизировались макроэконом. показатели, улучшилось эконом. положение основных бразильских рынков в Азии, Восточной Европе и Лат. Америке. В то же время, со II пол. 1999г. начался рост цен на отдельные товары, а к концу года кредитные линии зарубежных кредиторов достигли докризисного уровня.

Такое сочетание факторов привело к тому, что, начиная с авг. 1999г. наблюдался рост бразильского экспорта, активизировались переговорные процессы по получению новых заказов.

Сам факт девальвации реала еще не является достаточным для непосредственного роста экспорта, поскольку не может служить единственным стимулом для придания динамизма внешней торговле. Существуют и другие факторы, влияющие на развитие торговли вообще и экспорта, в частности. К этим факторам можно отнести срок, необходимый для стабилизации экономики в целом; разумную обменную и налоговую политику; стабильность межд. фин. рынка, что непосредственно влияет на возможность получения экспортерами новых кредитных линий; увеличение спроса на бразильские товары за рубежом и повышение цен на них на мировых рынках.

Что касается импорта, то надежды правительства на его резкое сокращение не оправдались по двум основным причинам:

1) в связи со значительным (до 20%) присутствием в бразильской экономике импортной техники и средств производства, постоянно растет потребность в закупке за рубежом материалов, деталей и компонентов, необходимых для их эксплуатации;

2) в 1999г. стоимость импортированной нефти и нефтепродуктов возросла на 3,7% в связи с ростом мировых цен на 185% (с 8,6 долл./барр. в янв. до 24,5 долл./барр. в декабре). При этом объем импорта сократился на 17,1% по сравнению с 1998г.

При анализе бразильского экспорта в 1999г. необходимо отметить, что его количественный объем увеличился на 7,7%, а цены снизились на 11,5% по сравнению с 1998г. Таким образом, за счет снижения цен на основные товары бразильского экспорта (42%) страна потеряла 4,8 млрд.долл. (10% всего бразильского экспорта).

Экспорт Бразилии, в млн.долл.

| | 1998г. | 1999г. | 1999/98, в % |
|-----------------------------|--------|--------|--------------|
| Сырье и продовольствие..... | 12977 | 11828 | -8,9 |
| Промышленные товары..... | 37507 | 35311 | -5,9 |
| а) полуфабрикаты | 8120 | 7982 | -1,7 |
| б) готовые изделия | 29387 | 27329 | -7 |
| Специальные операции..... | 656 | 872 | 32,9 |
| Итого: | 51140 | 48011 | -6,1 |

Источник : Секретариат внешней торговли (SECEX).

В группе сырье и продовольствие наибольшее снижение объема экспорта по сравнению с 1998г. наблюдалось в торговле соей в зернах — 585 млн.долл. (-26,8%), соевым шротом — 246 млн.долл. (-14,06%), железной рудой — 507 млн.долл. (-15,59%). В то же время значительно возросли поставки на экспорт говядины — +167 млн.долл. (+60,29%) и куриного мяса — +136 млн.долл. (18,40%).

В группе промтоваров возрос экспорт сахара -сырца — +566 млн.долл. (+51,64%), самолетов — +613 млн.долл. (+52,89%), целлюлозы — +194 млн.долл. (+18,49%), приемно-передающих устройств — +151 млн.долл. (+24,79%), древесины — +146 млн.долл. (+73,37%). Однако снизился экспорт легковых автомобилей — 480 млн.долл. (-29,65%), грузовых автомобилей — 392 млн.долл. (-38,51%), проката — 203 млн.долл. (-20,32%), автозапчастей — 200 млн.долл. (-14%), соевого масла — 160 млн.долл. (-22,1%).

Экспорт Бразилии по товарным группам и товарам, в млн.долл.

| Товарные группы и товары | 1999г. | 1998г. |
|------------------------------------|--------|--------|
| I. Сырье и продовольствие..... | 11828 | 12977 |
| Железная руда | 2746 | 3253 |
| Кофе в зернах | 2230 | 2332 |
| Соя в зернах..... | 1593 | 2178 |
| Соевый шрот | 1504 | 1750 |
| Листовой табак | - 884 | 940 |
| Куриное мясо | 875 | 739 |
| Говядина | 444 | 277 |
| II. Промышленные товары | 35311 | 37507 |
| 1. Полуфабрикаты | 7982 | 8120 |
| Целлюлоза | 1243 | 1049 |
| Сахар-сырец | 1662 | 1096 |
| Стальные заготовки | 1096 | 1255 |
| Алюминий | 863 | 871 |
| Кожы и шкуры..... | 595 | 657 |
| Соевое масло | 564 | 724 |
| 2. Готовые изделия | 27329 | 29387 |
| Самолеты | 1772 | 1159 |
| Обувь..... | 1342 | 1387 |
| Апельсиновый сок..... | 1235 | 1262 |
| Автозапчасти | 1229 | 1429 |
| Легковые автомобили | 1139 | 1619 |
| Автомобильные двигатели | 1043 | 1119 |
| Стальной прокат | 796 | 999 |
| Приемно-передающие устройства..... | 760 | 609 |
| Сахар рафинированный | 748 | 847 |

Источник : Секретариат внешней торговли.

В 1999г. объем экспорта в США составил -10,6 млрд.долл. (+9,5%), в Азию -5,7 млрд.долл. (+2,1%), Восточную Европу — 1,2 млрд.долл. (+1%). В 1998г. экспорт в страны Восточной Европы сократился на 11,4% по сравнению с 1997г. Рост экспорта в Азию произошел, в основном, за счет увеличения поставок в Индию (+116,6%), Ю.Корею (+34,5%), Сингапур (+37,4%), Таиланд (+29,7%). В торговле с Восточной Европой основную роль сыграло увеличение экспорта в **Россию** до 746 млн.долл. (+15,3%), главным образом за счет роста продажи сахара -сырца 596 млн.долл., что составляет 50% всей стоимости бразильского экспорта сахара-сырца за год. Сахар и кофе являются основными товарами бразильского экспорта в Россию, доля которого в общем объеме бразильского экспорта в 1999г. составила 1,6%.

Основными импортерами бразильских товаров в 1999г. были : США — 10,6 млрд.долл. (22,2% всего экспорта), Аргентина — 5,3 млрд.долл. (11,17%), Голландия — 2,6 млрд.долл. (5,4%), Германия — 2,5 млрд.долл. (5,3%), Япония — 2,2 млрд.долл. (4,5%), Италия — 1,8 млрд.долл. (3,8%). Россия занимает 13 место среди импортеров бразильской продукции — 1,55% всего бразильского экспорта. В 1998г. Россия была на 18 месте (1,27%).

Снижение стоимости бразильского импорта на 14,8% в 1999г. произошло по всем группам товаров, за исключением ГСМ, импорт которых возрос на 150 млн.долл. (3,7%).

Импорт Бразилии, в млн.долл. (доля в %)

| | 1998г. | 1999г. | 1999/98, в % |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Средства производства..... | 16098 (27,9) | 13555 (27,5) | -15,8 |
| Сырье и продовольствие | 26813 (48,9) | 24042 (46,4) | -10,3 |
| Товары ширпотреба..... | 10712 (18,6) | 7356 (14,9) | -31,3 |
| - повседневного спроса..... | 5470 (9,5) | 4174 (8,5) | -23,7 |
| - длительного пользования..... | 5242 (9,1) | 3182 (6,5) | -39,3 |
| ГСМ | 4107 (7,1) | 4257 (8,7) | 3,7 |
| Итого | 57730 (100) | 49210 (100) | -14,8 |

Источник: SECEX

Экспорт Бразилии, млн.долл. (доля в %)

| | 1998г. | 1999г. | 1999/98, в % |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| ЕС..... | 13736 (28,6) | 14748 (28,8) | 6,9 |
| Нидерланды..... | 2594 (5,4) | 2745 (5,4) | -5,5 |
| Германия..... | 2544 (5,3) | 3006 (5,9) | -15,4 |
| Италия..... | 1845 (3,8) | 1931 (3,8) | -4,5 |
| Бельгия-Люксембург..... | 1817 (3,8) | 2195 (4,3) | -17,2 |
| Великобритания..... | 1437 (3) | 1339 (2,6) | 7,3 |
| Франция..... | 1200 (2,5) | 1231 (2,4) | -2,5 |
| Испания..... | 1169 (2,4) | 1056 (2,1) | 10,7 |
| ЛАИ..... | 10494 (21,9) | 13327 (26,1) | -21,3 |
| Кроме ЛАИ..... | 3716 (7,7) | 4449 (8,7) | -16,5 |
| Мексика..... | 1068 (2,2) | 1002 (2) | 6,6 |
| Чили..... | 896 (1,9) | 1024 (2) | -12,5 |
| Венесуэла..... | 537 (1,1) | 706 (1,4) | -23,9 |
| Боливия..... | 443 (0,9) | 676 (1,3) | -34,5 |
| «Меркосур»..... | 6778 (14,1) | 8878 (17,4) | -23,7 |
| Аргентина..... | 5364 (11,2) | 6748 (13,2) | -20,5 |
| Парагвай..... | 744 (1,5) | 1249 (2,4) | -40,4 |
| Уругвай..... | 670 (1,4) | 881 (1,7) | -24 |
| США + Пуэрто-Рико..... | 10849 (22,6) | 9872 (19,3) | 9,9 |
| США..... | 10675 (22,2) | 9747 (19,1) | 9,5 |
| Азия..... | 5732 (11,9) | 5616 (11) | 2,1 |
| Группа 5-ти..... | 1274 (2,7) | 1135 (2,2) | 12,2 |
| Ю.Корея..... | 628 (1,3) | 467 (0,9) | 34,5 |
| Индонезия..... | 221 (0,5) | 247 (0,5) | -10,5 |
| Малайзия..... | 176 (0,4) | 195 (0,4) | -9,7 |
| Таиланд..... | 166 (0,3) | 128 (0,3) | 29,7 |
| Филиппины..... | 83 (0,2) | 98 (0,2) | -15,3 |
| Остальная Азия..... | 4458 (9,3) | 4481 (8,8) | -0,5 |
| Япония..... | 2193 (4,6) | 2205 (4,3) | -0,5 |
| Китай..... | 676 (1,4) | 905 (1,8) | -25,3 |
| Гонконг..... | 442 (0,9) | 407 (0,8) | 8,6 |
| Тайвань..... | 334 (0,7) | 421 (0,8) | -20,7 |
| Индия..... | 314 (0,7) | 145 (0,3) | 116,6 |
| Сингапур..... | 213 (0,4) | 155 (0,3) | 37,4 |
| Восточная Европа..... | 1175 (2,4) | 1163 (2,3) | 1 |
| Россия..... | 746 (1,6) | 647 (1,3) | 15,3 |
| Польша..... | 125 (0,3) | 138 (0,3) | -9,4 |
| Венгрия..... | 90 (0,2) | 81 (0,2) | 11,1 |
| Африка..... | 1336 (2,8) | 1651 (3,2) | -19,1 |
| Египет..... | 292 (0,6) | 383 (0,7) | -23,8 |
| ЮАР..... | 237 (0,5) | 220 (0,4) | 7,7 |
| Нигерия..... | 125 (0,3) | 138 (0,3) | -9,4 |
| Ср. и Бл. Восток..... | 1496 (3,1) | 1614 (3,2) | -7,3 |
| Иран..... | 495 (1) | 493 (1) | 0,4 |
| Саудовская Аравия..... | 419 (0,9) | 392 (0,8) | 6,9 |
| ОАЭ..... | 160 (0,3) | 183 (0,4) | -12,6 |
| Итого..... | 48011 (100) | 51140 (100) | -6,1 |

Источник: Секретариат внешней торговли.

Основное снижение наблюдается в группе «товары народного потребления» — 31,3% (3,4 млрд.долл.). Это снижение можно в определенной степени объяснить тем фактом, что нац. промышленность во все большей степени осваивает производство импортозамещающей продукции.

Снижение импорта товаров длительного пользования на 39,3% (с 5,2 до 3,2 млрд.долл.) отражает сокращение закупок легковых автомобилей с 2,7 млрд.долл. в 1998г. до 1,2 млрд.долл. в 1999г. Это связано с тем, что в Бразилии наблюдается перепроизводство собственных автомобилей. Что касается товаров повседневного спроса, то падение их импорта на 23,7% объясняется значительным сокращением (-34,1%) закупок продуктов питания (с 2,5 до 1,6 млрд.долл.), одежды и готового платья (-44,5%) — с 353 млн.долл. до 196 млн.долл., напитков и табачных изделий (-40,1%) — с 289 млн.долл. до 173 млн.долл. и туа-

летных принадлежностей (-12,3%) — с 260 млн.долл. до 228 млн.долл. В то же время возросли закупки фармацевтической продукции (+19,3%) — с 997 млн.долл. до 1,189 млрд.долл., в основном за счет увеличения гос.импорта лекарств для минздрава.

Импорт Бразилии, млн.долл.США.

| | 1998г. | 1999г. | 1999/98, в % |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| ЕС..... | 14987 (30,5) | 16847 (29,2) | -11 |
| Германия..... | 4713 (9,6) | 5236 (9,1) | -10 |
| Италия..... | 2600 (5,3) | 3232 (5,6) | -19,6 |
| Франция..... | 1991 (4) | 1977 (3,4) | 0,7 |
| Великобритания..... | 1222 (2,5) | 1489 (2,6) | 17,9 |
| Испания..... | 1179 (2,4) | 1195 (2,1) | -1,3 |
| Швеция..... | 924 (1,9) | 1104 (1,9) | -16,3 |
| Нидерланды..... | 594 (1,2) | 697 (1,2) | -14,8 |
| Бельгия-Люксембург..... | 493 (1) | 718 (1,2) | -31,3 |
| ЛАИ..... | 9444 (19,2) | 12357 (21,4) | -23,6 |
| Кроме ЛАИ..... | 2725 (5,5) | 2933 (5,1) | -7,1 |
| Венесуэла..... | 974 (2) | 756 (1,3) | 28,8 |
| Чили..... | 714 (1,5) | 817 (1,4) | -12,6 |
| Мексика..... | 618 (1,3) | 983 (1,7) | -37,1 |
| Перу..... | 189 (0,4) | 217 (0,4) | -12,9 |
| «Меркосур»..... | 6719 (13,7) | 9424 (16,3) | -28,7 |
| Аргентина..... | 5812 (11,8) | 8033 (13,9) | -27,6 |
| Парагвай..... | 260 (0,5) | 349 (0,6) | -25,5 |
| Уругвай..... | 647 (1,3) | 1042 (1,8) | -37,9 |
| США + Пуэрто-Рико..... | 11869 (24,1) | 13695 (23,7) | -13,3 |
| США..... | 11727 (23,8) | 13512 (23,4) | -13,2 |
| Азия..... | 6475 (13,2) | 7885 (13,7) | -17,9 |
| Группа 5-ти..... | 1737 (3,5) | 1894 (3,3) | -8,3 |
| Ю.Корея..... | 1019 (2,1) | 988 (1,7) | 3,1 |
| Малайзия..... | 308 (0,6) | 439 (0,8) | -29,8 |
| Индонезия..... | 195 (0,4) | 203 (0,4) | -3,9 |
| Таиланд..... | 145 (0,3) | 202 (0,3) | -28,2 |
| Филиппины..... | 70 (0,1) | 62 (0,1) | 12,9 |
| Остальная Азия..... | 4738 (9,6) | 5991 (10,4) | -20,9 |
| Япония..... | 2576 (5,2) | 3277 (5,7) | 21,4 |
| Китай..... | 856 (1,8) | 1034 (1,8) | -16,3 |
| Тайвань..... | 540 (1,1) | 699 (1,2) | -22,7 |
| Гонконг..... | 281 (0,6) | 370 (0,6) | -24,1 |
| Сингапур..... | 214 (0,4) | 273 (0,5) | -21,6 |
| Индия..... | 170 (0,3) | 212 (0,4) | -19,8 |
| Восточная Европа..... | 704 (1,4) | 808 (1,4) | 12,9 |
| Россия..... | 315 (0,6) | 293 (0,5) | 7,5 |
| Венгрия..... | 87 (0,2) | 89 (0,2) | -2,2 |
| Польша..... | 78 (0,2) | 112 (0,2) | -30,4 |
| Африка..... | 2222 (4,5) | 1819 (3,2) | 22,2 |
| Алжир..... | 987 (2) | 624 (1,1) | 58,2 |
| Нигерия..... | 738 (1,5) | 612 (1,1) | 20,6 |
| ЮАР..... | 172 (0,3) | 287 (0,5) | -40,1 |
| Ср. и Бл. Восток..... | 1078 (2,2) | 1245 (2,2) | -13,4 |
| Саудовская Аравия..... | 615 (1,2) | 111 (1,3) | -15,4 |
| Израиль..... | 240 (0,5) | 296 (0,5) | -18,9 |
| Итого..... | 49210 (100) | 57730 (100) | -14,8 |

Источник: Секретариат внешней торговли.

В 1999г. наблюдалось снижение импорта средств производства (-15,8%) — с 16,1 млрд.долл. до 13,5 млрд.долл. Это произошло, в основном, за счет сокращения импорта пром. машин и оборудования на 13,8%, транспортных средств и оборудования (-30,8%), оборудования для офисов (-18,2%), деталей и запчастей для пром. машинного парка (-9,5%).

Снижение импорта сырья и продовольствия на 10,3% — с 26,8 млрд.долл. до 24 млрд.долл. произошло, в основном, за счет сокращения закупок непродовольственных с/х товаров (-22,4%), а также продовольственного сырья (-24,1%).

Единственная группа, в которой наблюдался рост стоимости импорта в 1999г., это «топливо и смазочные материалы». Как уже отмечалось, это произошло, в основном, в связи с ростом цен на эти товары (в среднем на 33,2% по сравнению с ценами 1998 года), в то время как количественный объем импорта сократился на 17,1% по сравнению с 1998 годом.

Среди стран, поставщиков импортных товаров в Бразилию крупнейшими являются: США – 11,7 млрд.долл. (-13,2%), Аргентина – 5,8 млрд.долл.(-27,6%), Германия -4,7 млрд.долл.(-10%), Италия 2,6 млрд.долл. (-19,6%), Япония -2,5 млрд.долл.(-21,4%), Франция – 1,9 млрд.долл. (+0,7%), Великобритания – 1,2 млрд.долл. (-17,9%), Испания - 1,18 млрд.долл. (-1,3%).

Импорт Бразилии по товарным группам и товарам, млн.долл.

| | 1999г. | 1998г. | 1999/98 % |
|---|--------|--------|-----------|
| 1. Средства производства | 13555 | 16098 | -25,43 |
| Промышленное оборудование..... | 4813 | 5581 | -13,76 |
| Научное и офисное оборудование..... | 2206 | 2698 | -18,24 |
| Детали и запчасти для пром.оборуд..... | 1464 | 1617 | -9,46 |
| Транспортные средства и оборуд-е | 1322 | 1911 | -30,82 |
| Прочие | 3750 | 4291 | -12,61 |
| II. Сырье, прод-вие и материалы..... | 24042 | 26813 | -10,33 |
| Хим. и фармацевтическое сырье | 7251 | 7678 | -5,56 |
| Минеральное сырье..... | 3729 | 3945 | -5,48 |
| Материалы для трансп. оборуд-я. | 3623 | 3872 | -6,43 |
| Вспомогат. материалы..... | 3408 | 3565 | -4,40 |
| Непрод. с\х товары..... | 2174 | 2800 | -22,36 |
| Продовольственное сырье | 1736 | 2287 | -24,09 |
| Прочие..... | 2121 | 2666 | -20,44 |
| III. Товары народного потребления | 7356 | 10712 | -31,33 |
| 1. Товары повседневного спроса | 4174 | 5470 | -23,69 |
| Продукты питания..... | 1656 | 2514 | -34,13 |
| Фармацевтическая продукция | 1189 | 997 | 19,26 |
| Туалетные принадлежности..... | 228 | 260 | -12,31 |
| Одежда и готовое платье | 196 | 353 | -44,48 |
| Напитки и табачные изделия..... | 173 | 289 | -40,14 |
| Прочие | 732 | 1057 | -30,75 |
| 2. Товары длительного пользования | 3182 | 5242 | -39,30 |
| Легковые автомобили..... | 1214 | 2677 | -54,65 |
| Косметика и парфюмерия | 655 | 782 | -16,24 |
| Детали для товаров длит. пользования..... | 505 | 562 | -10,14 |
| Бытовые машины и оборудование | 424 | 681 | -37,74 |
| IV. ГСМ..... | 4257 | 4107 | 3,65 |
| Нефть | 2169 | 1965 | 10,38 |
| Прочие | 2088 | 2142 | -2,52 |
| Итого: | 49210 | 57730 | -14,76 |

Источник: Секретариат внешней торговли.

ВЭД

Диплобеспечение внешнеэконом. связей. Для координации внешнеторговой деятельности на гос. уровне декретом президента страны №1386/95 от 6 фев. 1995г. создана Внешнеторг. палата – межминистерский орган, в состав которой входят: руководитель администрации президента – пред. палаты, мининдел, министр финансов, министр планирования и бюджета, министр развития, промышленности и торговли, министр заготовок и сельского хозяйства.

Одним из ведущих гос. органов в плане содействия внешнеторговым связям является Секретариат по внешней торговле минразвития, промышленности и торговли, имеющий в своей структуре Управление по развитию внешней торговли.

В системе внешнеэконом. связей Бразилии особое место принадлежит МИД, которое активно

участвует в процессе принятия решений по вопросам внешнеэконом. политики и осуществляет меры по продвижению конкретных коммерческих и эконом. проектов гос. и частного секторов.

Спец. орган по содействию внешней торговле в МИД был создан еще в 1971гг. В его обязанности входила задача поддержания эконом. модели, ориентированной на усиленное продвижение экспорта, широкое привлечение инокапитала и внешних займов. В соответствии с Декретом президента от 6 июня 1997г., регулирующего организацию и деятельность МИД, в его компетенцию входит задача содействовать развитию внешней торговли страны. Работа ведется по следующим направлениям: разработка позиции Бразилии по вопросам ее участия в межд. эконом. организациях, а также координация деятельности делегаций на форумах за рубежом; организация офиц. миссий эконом. характера; ведение переговоров и заключение межд. торг.-эконом. соглашений; сбор информации для реализации ВЭД; содействие развитию внешней торговли.

Структурно за это направление отвечает Генеральный подсекретариат по вопросам экономики, интеграции и торговли. В его состав входят департаменты НТС, экономики (ведет вопросы многостороннего сотрудничества, межд. фин. и торговой политики, вопросы ВТО), латиноам. интеграции, продвижения торговли.

Все большую роль приобретает Департамент продвижения торговли. Он становится прочной базой реализации нац. товаров на мировом рынке. В нем имеются отделы коммерческой информации, выставок и туризма, содействия развитию внешней торговли, спец. коммерческих операций. Данное подразделение разрабатывает различные программы содействия внешней торговле, которые включают мероприятия координационного, консультативного и информ. характера, осуществляет сбор данных и информации о зарубежных рынках, публикует материалы по всему спектру внешнеэконом. проблем. Информ. деятельность МИД в сфере внешней торговли ведется на основе многоцелевой системы центр. аппарата, имеющего компьютерный банк данных, которые предоставляются нац. гос. и частным компаниям. Департамент располагает информацией о предпринимательской деятельности практически любой браз. торговой фирмы во всем мире. Вместе с тем, МИД старается не заниматься обслуживанием, а лишь давать направления предпринимателям, не располагающим сведениями о происходящих изменениях, и указывает им наилучшие пути реализации товаров на зарубежном рынке.

Задачей Департамента является разработка детального плана, предназначенного не только для бразильских, но и для иностр. предпринимательских кругов.

В 1998г. в МИД создана спец. электронная система BrasilTradeNet, предназначенная для сбора и распространения информации об экспортных возможностях браз. товаров и услуг, условий деятельности в стране иноинвесторов. В ней также находятся данные об эконом. показателях стран и интеграционных блоков, содержится анализ тенденций различных рынков, основные данные о товарных позициях.

BrasilTradeNet имеет 3 версии: португальскую, англ., испанскую. Система имеет открытый сайт, в

котором после регистрации, пользователь получает доступ к коммерческой и инвест. информации. **Регистрация и пользование системой бесплатные (www.brasiltradnet.gov.br).**

В рамках этой системы работает подсистема SIPRI-Продвижение инвестиций и передовых технологий для фирм. Главная ее задача — стимулирование и привлечение ПИИ в Бразилию, установление контактов между нац. и зарубежными компаниями, которые заинтересованы в продвижении своих технологий на браз. рынок.

SIPRI имеет сеть операторов, находящихся как в Бразилии, так и за рубежом. Ее работа находится под постоянным контролем Департамента. В сети SIPRI работают эконом. отделы посольств и ген. консульств. В наст.вр. насчитывается 52 экономотдела в 48 странах. Совместно с МИД Бразилии на этом направлении работает ряд других учреждений и ведомств, т.н. ключевые пункты, на которые возложена задача по распространению информ. блока для потенциальных инвесторов.

С 1978г. МИД на постоянной основе готовит брошюры под общим названием «**Как экспортировать**». В них содержится подробнейшая информация о нормах и правилах экспорта в различные страны, их законодат. база, данные об эконом. положении, рекомендации браз. экспортерам. Готовится к выпуску брошюра «**Как экспортировать в Россию**».

МИД обеспечивает проведение браз. выставок в других странах, а также предпринимает меры по развитию делового туризма. Заинтересованные фирмы и организации могут принимать участие в выставках за рубежом, оплачивая лишь перевозку своего стендового материала. Все остальные расходы оплачивает МИД Бразилии. При проведении выставок на территории страны министерство отвечает только за организацию мероприятия. Следует отметить тенденцию **отказа от участия бразильцев в многопрофильных выставках и переходу к отраслевому принципу**, что приносит более эффективные результаты. Растет количество поездок делегаций предпринимательских структур за границу, организованных Департаментом.

Деятельность Департамента не рассчитана только лишь на крупные торговые фирмы. **Особое внимание уделяется работе с мелкими и средними предприятиями**, ориентирующимися на внешний рынок. С участием их представителей проводятся семинары, круглые столы, предоставляются консультационные услуги.

Одной из плановых разработок Департамента предусматривается **предоставление возможности иностр. компаниям участвовать в инвестировании браз. проектов**, путем расширения контактов с муниципалитетами и штатами тех районов страны, в которых ведется изыскательские работы. Тарифы, предоставляемые предпринимательским структурам, снижаются за счет участия в строительстве капитала влиятельных мировых банков.

Какой либо спец. схемы «дип. сопровождения» крупных сделок не разработано. В практической работе используются известные приемы и методы, лоббируется создание необходимой юр. базы. В случае необходимости вопрос выносится на самый высокий уровень, используется практика направления спец. посланий, прямых телефонных звонков. Нередко в состав делегаций предпринимательских структур включаются члены парламента,

которые затем проводят линию в поддержку соответствующих проектов внутри страны.

Конференция по внешторг. вопросам. В рамках программы развития браз. экспорта 25-26 нояб. 1999г. в г.Рио-де-Жанейро состоялась XIX Нац. конференция по вопросам внешней торговли.

В работе форума принимали участие министр инostr. дел Бразилии Л.Ф.Лампрейя, министры развития, промышленности и внешней торговли — А.Тапиас, региональной политики Ф.Безерра, сельского хозяйства М. ди Морайс, депутаты парламента, представители гос. организаций и частных компаний.

В докладах генсека Палаты внешней торговли Бразилии (Camara de Comercio Exterior, CAMEX) Ж.Ботафогу Гонсалвеса и секретаря по вопросам экспорта Л.Спиндолы был дан анализ состояния и перспектив внешней торговли страны.

1990г.

1998г.

| | | |
|---|-------|----------------------|
| 1. Товарооборот — доля | | |
| в мировом товарообороте..... | 0,93% | 0,94% |
| 2. Экспорт, млрд.долл..... | 31,4 | 51,1 (рост 62%) |
| 3. Импорт, млрд.долл..... | 20,6 | 57,6 (рост в 3 раза) |
| 4. Структура экспорта. Основные продукты: соя — 7,6%, железная руда — 6%, кофе — 5%, самолеты — 3,5%, соки — 2,5% (25 наименований составили 60% экспорта); основные потребители: США, Аргентина, Голландия, Германия Япония, Бельгия, Италия (7 стран — 56% экспорта); основные экспортеры: 40 предприятий — 39% экспорта, юж. и юго-вост. штаты — 83% экспорта. | | |

Несмотря на отрицат. сальдо во внешней торговле Бразилии, как заявил Л.Спиндола, отмечаются некоторые положит. сдвиги. Они коснулись прежде всего улучшения взаимодействия гос. и частных предприятий, увеличения на 12% в 1999г. числа компаний, участвующих во внешнеторговых операциях (с 14 тыс. в 1998г. до почти 16 тыс. в 1999г.), росту их доли в структуре браз. экспорта (в 1998г. — 40 предприятий давали 39% экспорта, в 1999г. в 67% экспорта участвовали уже 352 предприятия).

Правительством во взаимодействии с CAMEX и рядом институтов, занимающихся вопросами внешней торговли, рассматривается вопрос создания альтернативных инструментов по финансированию браз. экспорта, зависящего сейчас от выделяемых для этих целей бюджетных ассигнований, таких как Программа по финансированию экспорта (Programa de Financiamento a Exportacoes, PROEX). В частности, предлагается установить «фиксированную статью расходов», которая не может быть сокращена во время фин. нестабильности.

Особое место в ходе конференции было отведено предстоящей встрече ВТО в Сиэтле. Мининдел Бразилии — Лампрейя высказывал озабоченность ходом ее подготовки, поскольку в тот момент не была согласована «ни одна точка» форума. Данное обстоятельство, по его мнению, могло затруднить ведение переговоров с европейскими странами по снижению тамож. тарифов и барьеров на сельхоз-продукцию браз. производства. «Саботирование предстоящей встречи, по словам министра, не принесет пользы никому». Лампрейя отметил, что ЕС, естественно заинтересованный в том, чтобы избежать либерализации в отношении продукции сельского хозяйства, должен, тем не менее, учитывать требование Бразилии и других стран, имеющих развитое сельское хозяйство, по защите своего сельского хозяйства.

Кроме данного вопроса браз. делегация планирует рассмотреть проблемы, связанные с заинтересованностью развитых стран, и, в частности, США по включению в повестку дня переговоров так называемого «соц. блока». Речь идет о том, что при анализе импорта, учитывались бы такие аспекты, как занижение экспортером зарплаты по сравнению с аналогичными выплатами, проводимыми его конкурентами в стране-импортере. Данная поправка, в случае ее принятия, нанесла бы серьезный ущерб развивающимся странам, а также Бразилии, где зарплата с/х рабочих гораздо меньше, чем в развитых странах.

Министр сельского хозяйства высказал мнение, что встреча в Сиэтле будет интересовать Бразилию в случае, если в повестку дня будет включен аграрный вопрос. ЕС на развитие сельского хозяйства ежегодно выделяет только прямых субсидий порядка 60 млрд.долл. и от 180 до 200 млрд.долл. поступает в виде различных траншей. Данное обстоятельство указывает на то, что ряд европейских стран практикует протекционистскую политику, направленную на умышленное снижение цен на с/х продукцию, что приводит к значит. сокращению фин. ассигнований на развитие сельского хозяйства в развивающихся странах, и, в частности, в Бразилии.

О подходе Бразилии к переговорной повестке «раунда тысячелетия ВТО». Расширение присутствия на мировом рынке – традиционный объект приложения браз. дипусилий. Динамичное наращивание экспортных объемов поставлено правительством Ф.Э.Кардозо в качестве одной из приоритетных задач. Решать ее Бразилия намерена в т.ч. и посредством активного участия в межд. организациях. Среди них особое место отводится ВТО, как наиболее представительному многостороннему переговорному механизму. ВТО рассматривается Бразилией в качестве ключевого инструмента в борьбе за равноправные условия межд. торговли.

Главный интерес для Бразилии в рамках ВТО представляет тема либерализации торговли сельхозпродукцией, доля которой во внешнеторговом товарообороте страны составляет 40% (в с/х производстве занято более трети экономически активного населения). Бразильская сторона настаивает на отмене экспортных с/х субсидий, политика предоставления которых, широко применяется Западом, выступает за существенное сокращение субсидий сельхозпроизводителям, снижение импортных пошлин и отмену количеств. ограничений на ввоз сельхозпродукции, поскольку все эти протекционистские меры ощутимо осложняют развивающимся государствам доступ на рынки развитых стран.

Бразильцы исходят из того, что либерализация торговли как с/х, так и пром. товарами должна строиться на общих принципах и, что без полного мандата на переговоры по либерализации сельхозторговли дискуссия по другим вопросам в рамках ВТО вряд ли будет результативной. Также как и большинство развивающихся стран, они не претендуют на немедленную конкретизацию параметров этого процесса, а также не настаивают на установлении точных сроков и дат, но добиваются от богатых партнеров полит. заявления о готовности начать переговоры о сокращении протекционизма в торговле с/х товарами вплоть до его полной ликвидации.

Занимаемая Бразилией активная позиция, подразумевающая необходимость более справедливого учета интересов развивающегося мира наталкивается на неуступчивость ЕС и Японии в вопросах с/х протекционизма, стремление США ограничить переговорную повестку обсуждением либерализации торговли с/х продукцией, услугами, ИТ и узкой номенклатурой пром. товаров, отодвигая на задний план такие острые вопросы, как антидемпинг. Активное навязывание тем соц. и экологического характера (права трудящихся, уровень зарплаты, условия труда, эксплуатация детей, охрана окружающей среды, положение животных), по мнению браз. стороны, не способствует развитию межд. торговли, а, напротив, создает почву для введения новых рестрикций и усиления торгового протекционизма развитых стран, располагающих высокоорганизованной соц. и экологической инфраструктурой. В этой связи Бразилия последовательно выступала против включения в повестку дня «раунда тысячелетия» тем, не имеющих прямого отношения к главной цели переговоров – глобальной торговой либерализации.

Вопросы защиты ИС, качества продуктов питания, регулирования правит. закупок, конкурентной политики, как и либерализации рынка услуг и капиталов, бразильцы не относят к числу первоочередных.

По оценкам местных экспертов, противоречия между участниками министерской конференции ВТО (Сиэтл, 30 ноября–3 дек. 1999г.), на котором должна была быть окончательно сформулирована переговорная повестка «раунда тысячелетия» можно свести к трем основным группам:

1. Либерализация торговли с/х продукцией. Активно продвигается Группой Кэрнс при поддержке США и развивающихся стран. Европа и Япония, где уровень с/х протекционизма традиционно высок, стремятся свести эту тему к обсуждению вопросов контроля за качеством продуктов питания.

2. Проблема взаимоотношений между Севером и Югом. Развитые страны пытаются включить в повестку переговоров вопросы соц. и экологического характера. Развивающиеся государства усматривают в этом попытку имплантации доп. ригидного инструментария.

3. «Узкая» и «широкая» повестка переговоров. Ряд стран во главе с США выступают за ограничение переговорной повестки лишь интересующими их и не вызывающими на первый взгляд коренных противоречий вопросами. Бразилия придерживается понимания необходимости широкой повестки переговоров, допускающей ведение диалога и по наиболее острым проблемам. Дальнейшее снижение импортных тарифов на пром. товары Бразилия напрямую увязывает с полномасштабным обсуждением с/х проблематики с развитыми странами. Бразилию не устраивает вариант, при котором государства с наибольшим удельным весом в мировом товарообороте (США, ЕС и Япония в совокупности составляют более 80%) пытаются навязать обсуждение вопросов, представляющих интерес лишь для этих стран, в результате чего внушительная группа развивающихся государств останется фактически отсеченной от процесса глобальной торговой либерализации.

Об изменениях в таможд. законодательстве. Минфин Бразилии объявил, что до 1 янв. 2000г.

будет полностью отменен режим получения предварит. лицензии на импорт товаров в страну.

Существующими правилами предусматривалось, что для ввоза иностр. товара в Бразилию импортер обязан получить документ под названием *Licença de importação (LI)*, в предварит. плане позволяющий провести данную операцию. Основной объем импортировавшегося в страну лицензионного товара относился к продукции текстильной, хим. и нефтехим. промышленности. В 1998г. по лицензии поставлялось из-за рубежа свыше 2000 различных наименований пром., с/х и прочей продукции, к началу 1999г. этот перечень был сокращен уже до 380. С 1 янв. 2000г. все нормативные ограничения сняты.

Лицензия на импорт затрудняла и сдерживала ввоз необходимых стране товаров, увеличивала их стоимость, способствовала росту коррупции. Наносился ущерб местной промышленности, особенно тем отраслям, которые нуждались в импортных компонентах для производства экспортной продукции. Отмечены случаи, когда некоторые ТНК, намеревавшиеся разместить в Бразилии свои филиалы (в частности, предприятия по информатике), были вынуждены отказаться от ранее разработанных планов именно из-за подобных трудностей.

Немаловажную роль в предстоящей отмене лицензирования сыграли соответствующие требования со стороны США, ЕС и партнеров Бразилии по «Меркосур», ссылавшихся на нормы ВТО, которая расценивает подобного рода правила как нетарифные барьеры на пути товарной продукции.

Новое законодательство рассматривает в качестве основного критерия стоимостную оценку импортного товара. Процедурой предусмотрено, что на основании детально отработанной и подлежащей регулярному обновлению таблицы цен таможенники сверяют соответствие реальной и указанной в сопровождаемых документах стоимости товара и задерживают его только в случае явно выраженного демпинга или необоснованно завышенной цены, после чего проводится соответствующее служебное расследование. Характерно, что, по утверждению компетентных властей, даже после частичного введения в действие данной системы резко сократился ввоз в страну текстиля по демпинговым ценам из стран ЮВА (Индонезии, Бангладеш, КНР и др.). При этом отмечено также сокращение времени на прохождения тамож. процедуры

Внешнеторговое регулирование. Действует 180 юридических актов и документов, касающихся операций по внешней торговле. Для упрощения внешнеторгового законодательства в 1999г. Ассоциация внешней торговли АЕВ — разработала проект по сокращению в 2 раза действующих законов.

В 1999г. Бразилия продолжала осуществлять курс на открытие нац. экономики и все большее включение страны в мировое хозяйство.

Политика Бразилии в отношении импорта в последнее время претерпела серьезные изменения в сторону еще большей либерализации импортного режима. В соответствии с нормами внешнеторгового регулирования Бразилии осуществление сделок по импорту является прерогативой исключительно юридических лиц.

Абсолютной нормой импортного регулирования является обязанность импортера получить им-

портную лицензию до реальной отгрузки товара экспортером. Нарушение этого положения влечет наложение штрафа на импортера (30-100% стоимости СИФ товара). Главным органом, компетентным в вопросах импортного лицензирования является ЦБ Бразилии. Срок действия импортной лицензии — 60-180 дней и может быть продлен.

Ввоз товара в Бразилию осуществляется свободно после уплаты тамож. пошлин и сборов на основе лицензирования. Основными средствами регулирования импорта в Бразилии являются лицензирование импорта, тамож. пошлины и валютное регулирование.

Льготный импортный режим (беспошлинный ввоз) применяется в отношении импорта определенного круга товаров, нац. производство которых либо не осуществляется, либо недостаточно для удовлетворения потребностей нац. экономики. Под действие данного режима попадает ввоз основного массива сырьевых товаров, а среди готовых изделий и машино-тех. продукции — текстильного оборудования, тракторов и машин для деревообработки.

Льготный импортный режим действует также в отношении товаров, ввозимых в СЭЗ Манаус (за исключением алкогольных напитков, табачных изделий, духов и ароматических веществ парфюмерного назначения, вооружений и автомобилей), и предназначенных для использования на сборочных предприятиях Зоны.

Под действие освобождения от тамож. пошлин попадают также сырье, полуфабрикаты, узлы и детали, ввозимые в Бразилию в рамках режима draw back, импорт которых осуществляется для нужд экспортно-ориентированных предприятий и для производства экспортной продукции (за исключением алкогольных напитков, табачных изделий, духов, военной техники, автомобилей).

До 2001г. продолжает действовать временное разрешение импортировать в Бразилию машины и оборудование для нефтегазового сектора страны без налога на импорт и налога на промтовары.

Освобождение от налогов распространяется также на поставки оборудования для геологических, географических и геодезических исследований.

Особый режим ввоза, предполагающий получение спец. разрешений гос. органов Бразилии, применяется при импорте в страну таких товаров, как кровь и плазма крови, психотропные средства, вооружение, боевая техника и боеприпасы, нефтехим. продукты и др.

Режим запрещения ввоза применяется в отношении биологически не распадающихся моющих средств, анаболических продуктов и ядовитых отходов.

Ввоз образцов, каталогов и рекламных материалов производится на основе «Режима временного импорта предметов, не предназначенных для коммерческой реализации» и осуществляется без тамож. пошлин. Максимальный срок пребывания указанных предметов на нац. тамож. территории — до 1 года, начиная с даты тамож. очистки. В этом случае не требуется получения импортной лицензии, однако стоимость ввозимых образцов не должна превышать 1 тыс.долл. Одновременно в коносаменте должно быть указание на то, что данный товар является «импортом без права коммерческой реализации — товарным образцом».

Ввоз товара в Бразилию осуществляется на основе уплаты импортером следующих основных и доп. пошлин и сборов:

– импортные пошлины взимаются с цены СИФ товара (адвалорные). Средний уровень тамож. обложения составляет 10%. Максимальный уровень – 30% от цены СИФ товара;

– налог на пром. продукцию (ИПИ) варьирует в зависимости от вида товара; его максимальный уровень составляет 30%;

– налог на обращение товаров и услуг (ИСМС) взимается с тамож. стоимости товара по ставкам, варьирующим по штатам. В шт. Сан-Пауло величина этого налога составляет 18% от стоимости товара;

– сбор на цели обновления торгового флота взимается в 25% от стоимости фрахта импортируемого товара, доставляемого морским путем;

– портовый сбор взимается в 20% от величины тарифов за хранение и разгрузку ввозимого товара в порту.

С 1990г. в Бразилии проводится планомерное снижение импортных тамож. тарифов. **В 1999г. средний тамож. тариф составил 10,75%**. В ряде отраслей тарифы на ввоз товаров превосходят средний уровень. Тарифы выше среднего уровня (35%) установлены на импорт автомобилей, сигарет, электронного оборудования связи.

Комиссия тамож. политики минфина Бразилии периодически пересматривает ставки импортного тарифа на товары, включенные в Бразильский тамож. тариф. Реальный пересмотр ставок тарифов касается товаров, производство которых осуществляется с использованием импортного сырья и компонентов, а также машин и оборудования, не имеющих нац. аналога.

Одним из нетарифных ограничений является проверка на наличие аналога товара в стране. Эта проверка осуществляется с соблюдением критериев и процедуры, предусмотренных в тамож. регламенте. Проверке на нац. аналог подвергаются: все товары, импорт которых осуществляется с налоговыми скидками (сокращение и освобождение); товары, импортируемые государственными организациями фед. подчинения, а также государственными организациями штатов и муниципалитетов.

Антидемпинговые процедуры можно отнести к числу мер сдерживания импорта и создания бразильскому производителю благоприятных условий для производства на нац. рынке. С 1995г. Бразилия провела 108 антидемпинговых процедур. Наибольшее количество приходится на США – 21, Индию – 5, Юж. Африку – 4.

В 1999г. в Департаменте торговой защиты министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии открыт процесс по пересмотру действующих антидемпинговых пошлин, принятых в 1994г. сроком на 5 лет, в размере 27,19% в отношении поставок в Бразилию феррохрома с низким содержанием углерода из **России**, Украины, Казахстана.

Петиция в Департамент торговой защиты была направлена бразильской фирмой «Фербаза» – единственным производителем феррохрома с низким содержанием углерода в Бразилии. Фирма приводит расчеты, которые указывают на наличие демпинга в поставках феррохрома из России в Бразилию. За янв.-дек. 1998г. поставлено

100 т. на 148,8 тыс.долл. Разрыв между «нормальными» и фактическими экспортными ценами составил 7,8%.

Российские поставщики: «Челябинский электрометаллургический комбинат» и «Серовский завод ферросплавов». Срок пересмотра действующих антидемпинговых пошлин – 1г., в течение которого будет принято решение или об их отмене, или о продлении их действия, или о введении новых. До принятия решения действуют старые антидемпинговые пошлины в 27,2%.

Что касается экспорта, то экспорт большинства товаров из Бразилии не подлежит каким-либо ограничениям. Заинтересованные в экспортных операциях фирмы должны быть зарегистрированы в Реестре экспортеров и импортеров Секретариата внешней торговли в соответствии со специальными нормами и установленной процедурой.

Основными документами при оформлении экспортных сделок являются экспортная декларация, экспортная лицензия, сертификат происхождения и др. После отгрузки товара экспедитеры экспортной декларации или лицензии должны быть направлены в Фед. налоговое ведомство с приложением транспортных документов.

В связи с правит. программой по увеличению экспорта, нац. экспортеры товаров, включая сырье и полуфабрикаты, равно как и компании, оказывающие услуги на внешних рынках, освобождены от уплаты налога на обращение товаров и услуг – ICMS и налога на пром. продукцию – IPI.

Регистрация экспортных, импортных операций, их сопровождение, контроль, а также выдача импортных лицензий осуществляется через компьютеризированную систему внешней торговли – Siscomex. По экспортным операциям с 1992г., по импортным – с 1997г. Управление Системой осуществляется секретариатом внешней торговли – SECEX, Департаментом налоговой службы – SRF, ЦБ Бразилии. Пользователями Системы являются адм. органы связанные с внешней торговлей, финансовые учреждения, имеющие право оперировать с валютой и имеющие доступ в систему информации ЦБ Бразилии – SISBACEN, экспортеры, импортеры, перевозчики.

В 1999г. Бразилии продолжали действовать **программы поддержки экспортеров**, а именно: авансирование под валютный контракт – ACC (финансирование экспортной операции до отгрузки товара); авансирование под представленные векселя – ACE (финансирование экспортной операции после отгрузки товара).

Для получения средств по ACC экспортер предъявляет в банк только валютный контракт, по ACE предъявляет документ, подтверждающий продажу товара – вексель. Экспортер может быть проавансирован на общий срок 360 дней, т.е. до 180 дней до отгрузки товара и до 180 дней после отгрузки.

Экспортер с/х продукции может использовать через ЦБ Бразилии другой вид финансирования – под валютный контракт – ACC, гарантированное векселем на с/х продукцию – CRP, который выпускает производитель под поручительство ЦБ.

Программа финансирования экспорта PROEX предусматривает предоставление бразильским экспортерам финансовых условий, эквивалентных на межд. рынке. Финансирование относится к экспорту товаров и услуг, тех. проектам, пакетам

«под ключ». Срок финансирования до 10 лет, процент участия – 85%.

Существуют также консультативные программы развития экспорта: PGNH, программа развития межд. торговли, которая направлена на расширение круга экспортеров, охватывает малые и средние фирмы; RHPE, программа, которая ориентирует экспортеров на экспорт тех товаров, которые считаются приоритетными, конкурентоспособными на внешнем рынке.

Увеличение ежегодного объема экспорта до 100 млрд.долл. к 2002г. правительство Бразилии связывает с **вовлечением в развитие экспортного** потенциала предприятий малого и среднего бизнеса.

В этой связи в соответствии с декретом президента Бразилии в рамках существующей Бразильской Службы поддержки малого предпринимательства (SEBRAE) создано Агентство по поддержке экспорта (APEX), которое непосредственно подчинено Исполнительному совету. На Агентство возложена задача решения вопросов, связанных с продвижением на мировой рынок нац. товаров, поддержки экспортного потенциала производителей.

Благодаря гос. и частной поддержке экспорта, число предприятий-экспортеров увеличилось в 1990-99гг. на 80% (с 8537 до 15370), что способствовало увеличению экспорта на 53% (с 31,4 млрд.долл в 1990г. до 48 млрд.долл. в 1999г.).

Это не означает, что и дальше с увеличением числа экспортеров объем экспорта будет расти такими же темпами. Есть и другие факторы, влияющие на рост объемов экспорта: это цены и конкурентоспособность продукции на мировом рынке.

В качестве одного из направлений гос. поддержки экспорта в Бразилии следует отметить создание зон свободной торговли. Основной из них является СЭЗ Манауса, одной из главных задач которой является производство экспортной продукции. Для выполнения данной задачи предприятия зоны освобождены от уплаты налогов на экспортную продукцию и на прибыль.

Помимо мероприятий по гос. поддержке экспорта в рамках реализации долгосрочных программ правительство периодически принимает различные меры, направленные на стимулирование экспорта: открытие кредитных линий для экспорта средств производства, в страны вне региона Лат. Америки; поддержка предприятий, производящих средства производства и принимающих участие в межд. торгах; целевое финансирование на срок до двух лет деловых поездок предпринимателей, их пребывания за рубежом, открытия торговых представительств, участия в выставках и других мероприятий, направленных на продвижение бразильских товаров на межд. рынке.

Несмотря на финансовый кризис, в 1999г. Бразилия продолжала играть ведущую роль в интеграционном процессе на латиноам. континенте. Бразилия успешно отстаивает свои позиции как лидера «Меркосур» на переговорах по образованию МАЗСТ. Одновременно продолжалось продвижение на пути интеграции «Меркосур» с ЕС.

Экономисты четырех стран, анализируя проблемы, возникшие в «Меркосур» в последнее время, приходят к выводу, что во многом их причиной стало отсутствие макроэконом. координации между странами-членами блока. Торгово-экономический дисбаланс, возникший в результате де-

вальвации бразильского реала, явился результатом конъюнктурных изменений, которые послужили сигналом о необходимости пересмотра существующих инструментов регулирования торговых отношений внутри блока.

Ближайшие годы должны стать решающими для стран «Меркосур» на межд. арене. Обладая значительным природным, пром. и с/х потенциалом, регион имеет возможность для извлечения выгоды из все усиливающейся тенденции к интеграции, либерализации межд. торговли, увеличивая объем экспорта и укрепляя свои позиции на мировых рынках. В этом плане важное значение имеют решения состоявшейся 28-29 июня 1999г. в г.Рио-де-Жанейро по инициативе Бразилии конференции глав государств и правительств стран ЕС, Лат. Америки и Карибского бассейна. Одним из центральных вопросов «саммита» был вопрос о создании зоны свободной торговли между ЕС и «Меркосур».

«Меркосур» – одно из крупнейших и динамично развивающихся интеграционных объединений, где сосредоточено 45% населения Лат. Америки (200 млн.чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн.долл) и 33% объема внешней торговли стран региона. В случае создания новой ЗСТ к 2003г., образуется крупнейший эконом. блок с населением в 571 млн.чел. и общим объемом ВВП 10 трлн.долл. Идея латиноамериканцев и, особенно, бразильцев при создании нового эконом. блока заключается в увеличении объема поставок в Европу с/х продуктов, а европейцев – за счет сближения с «Меркосур» увеличить объемы поставок в страны Лат. Америки машинотех. продукции. По результатам проведенного в Рио «саммита» можно сделать вывод, что «Меркосур» превратился в мощный центр притяжения как в региональной, так и в межрегиональной интеграции (в качестве ассоциированного члена в него вошла Чили, о своем желании присоединиться к «Меркосур» заявили Канада и Мексика, ведутся переговоры на этот счет со странами Андского пакта).

Переговоры по созданию ЗСТ «ЕС-«Меркосур» были продолжены 23-24 нояб. 1999г. в Брюсселе. На совещании, в котором приняли участие руководители внешнеполит. и внешнеэконом. ведомств стран ЕС и «Меркосур», была разработана хронограмма и процедура дальнейших переговоров по созданию зоны свободной торговли к 2003г. Было также принято решение о создании совместного Комитета по переговорному процессу, который будет осуществлять мониторинг за ходом создания нового эконом. блока.

Мировой финансовый кризис отразился также и на торговле в рамках ЛАИ, членом которой является Бразилия. Общий объем товарооборота между странами ЛАИ в 1999г. сократился на 25%, при экспорте в 32,1 млрд.долл. и импорте в 34,2 млрд.долл. (1998г. – экспорт – 43,2 млрд.долл., импорт – 45,4 млрд.долл.). Экспорт Бразилии в страны ЛАИ в янв.-нояб. 1999г. сократился на 24,2% по сравнению с тем же периодом 1998 года.

Бразилия является активной участницей ВТО. В 1999г. наиболее важным событием в работе ВТО явилась III Конференция ВТО (30 нояб.-3 дек. 1999г. в г.Сиэтле) на уровне министров, в которой приняли участие 135 стран. ВТО – наиболее представительный многосторонний переговорный механизм, рассматривается Бразилией как ключевой

инструмент в попытках вести диалог о либерализации межд. торговли «на равных» с США, ЕС и другими развитыми странами.

Главный интерес для Бразилии представляла тема либерализации межд. торговли с/х продуктами, доля которых во внешнеторговом товарообороте Бразилии составляет 40% (в с/х производстве занята треть ЭАН). Бразилия возлагала на Конференцию в Сиэтле большие надежды, поскольку в числе 75% стран-членов ВТО, относящихся к числу стран с развивающейся экономикой, стремится улучшить свое положение в мировой торговле и, особенно, в сфере торговли сельхозпродукцией.

Вместе с тем в переговорах по вопросу сельского хозяйства, одному из центральных на Конференции, к которому Бразилия проявляла наибольший интерес, представители стран не пришли к единому мнению.

Бразильская делегация и ее партнеры по группе Каирнс (группа стран, ведущих производителей и экспортеров сельхозпродуктов, образована в 1994г. в г.Каирнс, Австралия, Бразилия, Боливия, Гватемала, Индонезия, Канада, Колумбия, Коста-Рика и др.) настаивали на отмене экспортных с/х субсидий, политика предоставления которых, широко применяемая Западом, сводит на нет честную конкуренцию на рынках третьих стран.

Бразилия также выступила за существенное сокращение субсидий с/х производителям, снижение импортных пошлин и отмену количественных ограничений на ввоз сельхозпродукции, поскольку эти протекционистские меры ощутимо осложняют доступ развивающихся стран на рынки развитых стран.

Занимаемая Бразилией активная позиция, подразумевающая необходимость более справедливого учета интересов развивающихся стран, встретила сопротивление ЕС и Японии, поддержанное Кореей, Норвегией и Швецией в вопросах протекционизма.

Другая сфера конфликта – ревизия соглашения об антидемпинге. Бразилия совместно с Японией предлагали свою форму его применения, а США, руководствуясь внутренними интересами, демонстрировали свое противодействие относительно любого предложения о ревизии соглашения об антидемпинге.

По мнению мининдел Бразилии Л.Лампреа **провал Конференции в Сиэтле отражает силу протекционизма и слабость ВТО.** Это безусловно пойдет не на пользу авторитету ВТО, в укреплении которой заинтересована Бразилия, да и развивающиеся страны в целом, поскольку не располагают достаточными силами для двухсторонних переговоров с развитыми странами. В этой связи бразильское руководство постоянно демонстрирует свою приверженность справедливому и открытому диалогу в рамках ВТО.

Военторг

ВТС с другими странами сдерживалось в 1999г. двумя основными факторами: началом практической фазы реализации создания единого минобороны с неизбежными кардинальными изменениями в механизме закупок ВиВТ, а также последствиями межд. фин. кризиса и внутренними экономическими трудностями, сказавшимися на финансировании военных расходов. Основным на-

правлением решения проблемы обновления ВиВТ оставалось поэтапное снятие с вооружения устаревшей боевой техники и замена ее бывшим в эксплуатации, но сохраняющим эффективность вооружением по доступным ценам. Активно осуществлялся поиск потенциальных заказчиков за рубежом для поставок им вооружения и техники нац. производства.

В начале 1999г. был подписан контракт на поставку Анголе 6 учебно-боевых самолетов ЕМВ-312 «Тукано» на 15 млн.долл. В сент. подписан контракт на поставку Венесуэле 8 учебно-боевых штурмовиков АМХ-Т на 150 млн.долл.

30.11.99г. подписан контракт о закупке во Франции 8 транспортных вертолетов «ПУМА» на 90,5 млн.долл. Первые два вертолета будут поставлены в течение года, остальные 6 – в ходе последующих 18 мес. Оплата предполагает аванс и рассрочку платежей на 8 лет. В окт. бразильской авиационной фирмой «Эмбраэр» подписано соглашение о сотрудничестве с франц. индустриальной группой в составе компаний «Аэроспасьель-Матра», «Дассо», «Томсон» и «Снекма». Французы закупили 20% акций «Эмбраэр» на 209 млн.долл., получив тем самым два места в Административном совете фирмы и право на долю от прибыли. Бразильцы же обеспечили себе доступ к технологии производства сверхзвукового самолета, ракетно-бомбового вооружения, электронного оборудования и авиадвигателей.

В 1999г. значительно активизировались контакты в научно-тех. и военной области с Украиной. В апр. Бразилию посетил мининдел Украины, обсуждались вопросы создания СП для организации коммерческих запусков спутников с бразильского космодрома. В нояб. совершил поездку на Украину министр науки и технологии Бразилии, подписано соглашение об использовании ядерной энергии и безопасности ядерных объектов, обсуждались вопросы совместного производства спутников, морских кораблей, поставки в Бразилию самолетов Ан-74 и Ан-32. Солгасовываются время и программа для поездки на Украину бразильского министра обороны.

В ходе визита в Бразилию в нояб. 1999г. министра обороны США достигнута договоренность о создании двусторонней постоянно действующей комиссии для обсуждения текущих проблем сотрудничества, в т.ч. ВТС, рассматривались вопросы взаимодействия гос. структур двух стран, поставки ам. самолетов, сотрудничества в освоении Амазонии и совместной борьбы с наркобизнесом.

Рассматривается возможность и ведутся переговоры по закупке во Франции авианосца ранней постройки на 60 млн.долл.

13-16 апр. 1999г. состоялась II Межд. выставка вооружений и Конференция по военным технологиям LAD-99 (Latin America Defentech), организованная фирмой Reed Exhibition Brasil, где свою продукцию демонстрировали 150 крупнейших производителей военной техники и систем вооружений из 19 стран мира, в т.ч. из России, США, Франции, Испании, Швеции, Италии, Израиля и ЮАР.

В ряду ставших традиционными в Лат. Америке выставок ВиВТ ЛАД-99 выделяется прежде всего тем, что ее организатор – Бразилия – не просто крупный покупатель оружия, но и безусловный лидер оружейного экспорта на континенте. И не

только на континенте: за последние годы **Бразилия**, входящая в первую десятку стран мира по объему ВВП, превратилась в одного из ведущих экспортеров военной продукции, потеснив США, Великобританию и Германию на рынках ряда государств Бл. Востока, Африки и Лат. Америки по некоторым видам вооружений. В стране налажен выпуск ракет, современных легких штурмовиков, учебных и военно-транспортных самолетов, танков, самоходных артиллерийских установок, а также различных видов артиллерийско-стрелкового вооружения и боеприпасов. **90% производства идет на экспорт** и государство всемерно поддерживает военную промышленность и ее экспортную ориентированность.

Соседи

Визит в Бразилию президента Чили Р.Лагоса 12-14 июля 2000г. Первый офиц. визит в Бразилию нового президента Чили Р.Лагоса, прошел под знаком дальнейшего укрепления отношений стратегического партнерства между двумя странами. Чилийский лидер, прибывший в Бразилию во главе представительной делегации в составе министров финансов, обороны, обществ. работ, парламентариев, предпринимателей и деятелей науки, обсудил с президентом Ф.Э.Кардозо широкий круг вопросов межд. повестки, пути интенсификации полит. диалога, актуальные проблемы региональной интеграции, методы совместного противодействия новым «вызовам глобализации». Параллельно прошли переговоры министров кабинета Р.Лагоса с бразильскими коллегами, встречи предпринимателей. По итогам визита подписаны: совместное заявление президентов Бразилии и Чили, декларация о сотрудничестве в области науки и технологий. Министрами обороны двух стран достигнута договоренность об учреждении постоянно действующего механизма межминистерских консультаций, создании двусторонней рабочей группы по оборонным вопросам по примеру уже имеющих у Бразилии подобных структур с США и Аргентиной.

В полит. области констатирована высокая степень взаимного доверия, близость или совпадение позиций по большинству глобальных проблем, твердая приверженность Бразилии и Чили принципам демократии, правового государства, полит. плюрализма, уважения прав и свобод личности, мирного урегулирования споров. Стороны высказались за построение нового, более справедливого эконом. и соц. миропорядка, обеспечение всеобщего и равного доступа к современным технологиям, образованию и здравоохранению, активизацию на многостороннем уровне борьбы с нарко-трафиком, оргпреступностью, коррупцией, терроризмом и разрушением окружающей среды.

Товарооборот взаимной торговли составил в 1999г. 1,6 млрд. долл., чилийские инвестиции в Бразилии — 2 млрд. долл., браз. в Чили — 200 млн. долл. Посещение Р.Лагосом Бразилии совпало по времени с подписанием между гос. авиастроительными компаниями двух стран соглашения о совместном производстве 600 самолетов марки «Эмбраэр-145», а также договоренностью о создании с использованием франц. технологий современного сверхзвукового истребителя, который впоследствии планируется использовать для модернизации нац. ВВС и поставок на рынки

развивающихся стран.

Объявлено о начале работы над соглашениями о сотрудничестве в области мирного использования ядерной энергии, об избежании двойного налогообложения, о морском сообщении. Важнейшее место было уделено вопросам углубления региональной интеграции, в т.ч. для более эффективного отстаивания своих интересов на переговорах об образовании МАЗСТ и о заключении межблокового соглашения с ЕС. Бразильцы, председательствующие в «Меркосур» с 1 июля и провозгласившие в качестве одного из главных своих приоритетов расширение этого блока приложили все усилия для того, чтобы визит Р.Лагоса был ознаменован объявлением о решении Чили присоединиться к «Меркосур» в качестве полноправного члена. В этой связи подчеркивалось, что Общий рынок Южного Конуса идет по пути торговой либерализации, что должно уже не в столь отдаленной перспективе дать возможность для перехода в рамках объявленного в апр. в Буэнос-Айресе «нового запуска» интеграционных процессов внутри объединения от макроэконом. к тарифной конвергенции (средний уровень единого внешнего тарифа «Меркосур» составляет 14,3%, дохода по отдельным позициям до 35%, в то время, как в Чили действует универсальная тамож. пошлина в размере 9%, которая должна быть снижена до 6% к 2003г.).

Президент Ф.Э.Кардозо фактически признал необходимость приведения степени открытости экономик стран-участниц «Меркосур» в соответствие с чилийским уровнем и на правах председательствующего в блоке призвал его членов к снижению тарифов. Р.Лагос, подчеркивая приоритетный для Чили характер связей с «Меркосур», важность подключения к его механизмам, продвигал тезис о необходимости переосмысления философии развития блока, отказа от его восприятия лишь как тамож. союза, усиления его полит., военной, тех., соц., научной и культурной составляющих, дальнейшего продвижения по пути унификации эконо. политик. В этом контексте прозвучало и предложение главы чилийского минфина Н.Эйсагирре о создании единого индекса фондовых бирж стран Юж. Конуса, что должно, по его словам, облегчить взаимопроникновение на рынки фин. услуг членов «Меркосур», придать региональной экономике доп. консолидирующее начало перед лицом крупных мировых интеграционных объединений. В совместное заявление президентов в результате был включен пункт о начале переговоров о полном присоединении Чили к «Меркосур» и выработке критериев ее членства. На практике впервые закреплена **возможность «разнородной интеграции»** в рамках блока. Причем, чилийцы хотели бы и впредь сохранять за собой возможность самостоятельно заключать соглашения о свободной торговле как с отдельными странами, так и с их объединениями (например, САЗСТ или ЕС). Во всяком случае, формальную заявку на вступление Сантьяго будет готов подать только после решения вопроса о согласовании единого внешнего тамож. тарифа и разработки хронограммы его снижения нынешними участниками «Меркосур».

Ф.Э.Кардозо и Р.Лагос обсудили вопросы подготовки к предстоящему 31 авг.-1 сент. первому южноам. саммиту в Бразилиа, подчеркнули важ-

ность этого форума как адекватной трибуны для обсуждения всего комплекса задач и проблем, стоящих перед Юж. Америкой, и выработки совместных мер по их разрешению. Одновременно ими была выражена озабоченность в связи с наметившейся в последнее время некоторой «изоляцией» Мексики от проходящих в регионе процессов, высказано мнение о целесообразности создания полит. механизма для более активного подключения Мехико к латиноам. повестке дня, особенно с учетом высказанного вновь избранным президентом Мексики В.Фоксом стремления к сближению с «Меркосур».

Визит в Бразилию госсекретаря США М.Олбрайт 15 авг. 2000г., в рамках блиц-турне по странам Лат. Америки (Аргентина, Чили, Эквадор, Боливия). С учетом заявления главы ам. внешнеполит. ведомства о том, что двусторонние отношения находятся на «наилучшем со времен второй мировой войны этапе», основное внимание в ходе ее встреч с президентом Ф.Э.Кардозо, министром Л.Ф.Лампрейей, главами палат нац. конгресса было сосредоточено на злободневных для обеих сторон темах: ситуация в Колумбии и Перу, первый южноам. саммит (Бразилиа, 31 авг.-1 сент. 2000г.). М.Олбрайт постаралась уйти от обсуждения болезненных моментов, связанных с сохраняющимися трениями в торг.-эконом. связях двух стран (протекционистские меры США в отношении продукции традиционного браз. экспорта, действующая в Бразилии система защиты прав ИС и таможен. оценки товаров).

В преддверии визита в Колумбию Б.Клинтон (30 авг.) госсекретаря особо интересовало отношение бразильцев к перспективе широкомасштабного подключения США к планам правительства А.Пастраны по подавлению наркомафии и лишению повстанческого движения фин. подпитки («план Колумбия»). В ответ Л.Ф.Лампрейя в очередной раз заявил, что его страна выступает за решение проблем Колумбии исключительно путем диалога, отвергает предлагаемые Вашингтоном силовые методы, отрицательно относится к попыткам интернационализации внутриколумбийского конфликта. Подобная реакция обусловлена как традиционной приверженностью браз. руководства принципу невмешательства во внутренние дела суверенных государств, так и растущей обеспокоенностью в связи с угрозой эскалации насилия в соседней стране, превращения ее во «второй Вьетнам», расширения применения в Колумбии хим. и даже бактериологических спецсредств борьбы с плантациями опиумного мака и коки, что, по мнению специалистов, не замедлит сказаться на экологическом равновесии всего амазонского региона.

Важное место на переговорах было отведено проблематике межам. интеграционного взаимодействия накануне первой встречи на высшем уровне стран Юж. Америки, оценке влияния ее возможных результатов на планы создания к 2005г. континентальной зоны свободной торговли (МАЗСТ), закрепленные в Майамской декларации 1994г. М.Олбрайт практически впервые публично высказалась в поддержку браз. инициативы по созыву регионального саммита, назвала «оправданным» формат обсуждения ключевых проблем южноамериканцев (интеграция, укрепление демократии)

По ее словам, США не видят в планах по большему сближению между «Меркосур» и Андским сообществом потенциальной угрозы процессу образования МАЗСТ, поскольку оба эти южноам. объединения являются лишь элементами «строительной конструкции» для грядущей общей зоны свободной торговли в Зап. полушарии.

Об оценках в Бразилии результатов IX иберо-ам. саммита. Основным итогом IX встречи глав государств и правительств Ибероам. конференции (Гавана, 15-16 нояб. 1999г.) было создание базовых механизмов разрешения торг.-эконом. и тарифных противоречий, а также разработки и принятия коллективных мер по предотвращению будущих фин. кризисов.

«Серьезным фактором обеспечения плодотворного взаимодействия» назвала М. де Азеведо, нац. координатор от Бразилии по подготовке саммита в Гаване, учреждение **Секретариата иберо-ам. сотрудничества (СИАС)** со штаб-квартирой в Мадриде. Устав, определивший структуру и порядок функционирования Секретариата, был подписан министром стран-участниц саммита 15 нояб. 1999г. Бразилия выступила в поддержку предложенной Мексикой кандидатуры Хорхе Лосойи на пост руководителя СИАС и способствовала его избранию. По оценке МИД Бразилии, деятельность СИАС призвана повысить степень координации сотрудничества между иберо-ам. государствами, позволяет наладить более тесные контакты между национальными координаторами, обеспечивает устойчивую реализацию проектов сотрудничества и поиск наиболее приемлемых фин. решений. По предварительным подсчетам браз. экспертов, **благодаря созданию этой новой структуры совокупный объем инвест. проектов иберо-ам. стран вскоре превысит ежегодную «планку» в 30 млрд.долл.** В качестве следующего шага на пути образования иберо-ам. эконом. пространства здесь видят возможное подписание в будущем единого рамочного соглашения о развитии и защите инвестиций.

Анализируя полит. результаты саммита, бразильцы называют его крупным успехом кубинской дипломатии, имея в виду позитивное влияние конференции на нормализацию обстановки вокруг Кубы. Президент Ф.Э.Кардозо поддержал пункт 3 итогового документа саммита — «Декларации Гаваны», содержащий «энергичное осуждение одностороннего применения экстратерриториальных мер и законов государств в нарушение основополагающих норм межд. права». Бразилиа присоединилась к консенсусному решению включить в текст итогового документа саммита прямое указание на закон Хэлмса-Бэртона, где было подчеркнуто, что он несовместим с принципами сосуществования суверенных государств и препятствует тенденции к многостороннему мироустройству.

При обсуждении основной тематики саммита: «Ибероамерика и межд. фин. ситуация в условиях эконом. глобализации» важное внимание было уделено достижению большей восприимчивости межд. фин. организаций, системы ООН и государств «восьмерки» к рекомендациям форума в Гаване, в частности, по формированию единой консенсусной методики противодействия конъюнктурным всплескам фин.-эконом. нестабильности.

Встреча глав государств и правительств стран Лат. Америки, Карибского бассейна и ЕС 28-29 июня 1999г. в г. Рио-де-Жанейро. Прошла под сопред-

седательством с латиноам. и карибской стороны: президента Бразилии Ф.Э.Кардозо (как главы государства — места проведения форума) и президента Мексики Э.Седильо (в качестве главы государства, председательствующего в «Группе Рио» в 1999г.); с европейской стороны — канцлера ФРГ Шредера (как пред. Евросовета). Под эгидой межрегионального форума в верхах 27 июня прошли встречи на уровне мининдел стран Лат. Америки и КБ-ЕС, а также 25 и 26 июня на уровне заммининдел (нац. координаторов интеграционных объединений). В работе форума приняли участие руководители 48 государств (33 — латиноам. и 15 членов ЕС).

Встреча была организована и состоялась в соответствии с Ассунсьонской декларацией, принятой на XI саммите «Группы Рио» (авг. 1997), а также в развитие инициатив президента Франции Ж.Ширака и пред. правительства Испании Х.Аснара, поддержанных президентом Бразилии Ф.Кардозо, который предложил г.Рио-де-Жанейро для проведения встречи.

Целью саммита стало придание импульса межрегиональному сотрудничеству в рамках существующих механизмов: ЕС-«Группа Рио», ЕС-Андское сообщество, соглашений, подписанных ЕС с «Меркосур», Чили и Мексикой, договоренностей по сотрудничеству ЕС и Центр. Америки в рамках «Диалога Сан-Хосе» и других меж- и субрегиональных торг.-тарифных соглашений. Изначально предполагалось не создавать новых механизмов сотрудничества ЕС-ЛА и КБ, и принять полит. решение на самом высоком уровне об актуальности и приоритетности усиления имеющегося взаимодействия и необходимости постоянного наполнения его конкретным содержанием.

Главным практическим итогом встречи в верхах стало подписание всеми лидерами, участвовавшими в ней, полит. «Декларации Рио-де-Жанейро» и совместного «Плана действий» — документа, носящего более конкретный характер в плане развития сотрудничества.

В Декларацию Рио-де-Жанейро было включено положение о создании бирегиональной группы высокого уровня с функциями мониторинга и стимулирования имплементации «Плана действий», а также укрепления «стратегического межрегионального партнерства в его полит., эконом., соц., экологическом, образоват., культурном и научно-тех. измерениях». Вместе с тем, конкретного мандата и функций группы определенно не было, так же как и не был сформирован примерный календарь ее работы. Предполагается, что бирегиональная группа высокого уровня будет своего рода «открытой дверью» для координации взаимодействия ЛА и КБ-ЕС в рамках многочисленных и разнопорядковых интеграционных механизмов.

В выступлениях лидеров стран регионов ясно прозвучала мысль о том, что как латиноамериканцы, так и европейцы хотели бы видеть систему мироустройства в XXIв. многополюсной. Так президент Бразилии Ф.Кардозо отметил, что форум в Рио будет иметь далекоидущие последствия в плане строительства многополюсного мира. Ф.Кардозо неоднократно отмечал, что «браз. стратегия на форуме направлена на стимулирование процесса формирования многополюсного миропорядка». Премьер-министр Португалии А.Гутерреш согласился с тем, что подтолкнуть «перераспределение

центров власти на карте» было стратегической целью саммита. Ж.Ширак усилил эту идею, подчеркнув, что «многополярная и мультикультурная модель развития» наиболее полно отвечает интересам обоих регионов во взаимном сближении.

В итоговых документах саммита было зафиксировано, что межрегиональное «стратегическое партнерство» основывается на полном соблюдении норм межд. права и положений Устава ООН, принципов невмешательства, уважения суверенитета и равенства в отношениях между государствами, а также самоопределения народов.

В первоначальном варианте Декларации Рио-де-Жанейро содержалось положение, осуждавшее любые экстратерриториальные меры и конкретно закон Хелмса-Бартона. В результате дискуссии на саммите в документ было внесено изменение и принят более нейтральный вариант (п.38 декларации), подтверждающий неприятие сторонами «любых мер одностороннего характера и экстратерриториального влияния, которые противоречат межд. праву и правилам ведения свободной торговли». Был сделан вывод, что такая практика представляет собой «серьезную угрозу системе многосторонних отношений». Заммининдел Бразилии Л.Кастро Невес связал такое изменение в формулировке с необходимостью расширить сферу действия документа на все вероятные односторонние меры (не ограничиваясь законом Хелмса-Бартона).

Особый акцент на саммите был сделан на необходимости укрепления многосторонних организаций, которые занимаются разрешением торг.-тарифных противоречий и проблематикой устойчивого развития. В соответствии с п.31 Декларации Рио-де-Жанейро было решено прилагать совместные усилия для активизации многосторонних отношений, включая в рамках процесса реформирования и повышения эффективности деятельности системы ООН. В конкретном плане было заявлено о полит. воле к координации межрегиональных усилий в ходе 54 сессии ГА ООН в направлении укрепления организации.

Руководители глав государств и правительств стран ЛА, КБ и ЕС, участвовавшие в саммите, поддержали создание Межд. уголовного суда над военными преступниками и преступлениями против человечества, одобрили принятие его учредительного устава. Было отмечено, что эта мера значительно повысит юр. ответственность индивидов в случае совершения ими преступлений против человечества. Подчеркивалось, что таким образом был сделан еще один шаг на пути укрепления межд. законности и межд. гум. права.

Проблематика югославского урегулирования не выносилась на общие дискуссии. В ходе выступления на открытии саммита президентом Ф.Кардозо было подчеркнуто, что «урок Косово» наглядно демонстрирует, что установление продолжительного мира возможно исключительно посредством механизмов ООН.

Важные решения были приняты участниками саммита по проблематике борьбы с трансграничными вызовами. Форумом для развития взаимодействия в этой области были определены по взаимной договоренности Конференции по укреплению безопасности и мер доверия, ставшие эффективным механизмом сотрудничества ЕС и «Группы Рио». Стороны приняли решение рабо-

тать по приданию универсального характера Договорам ДНЯО и ДВЗЯИ, Конвенциям о запрещении хим. и биологического оружия; одобрили вступление в силу 1 марта 1999г. Оттавской конвенции о запрещении использования, складирования, производства и передачи ППМ. В том, что касается борьбы с наркоугрозой, в ходе саммита было выработано важное консенсусное решение сотрудничать в соответствии с Панамской программой действий и подходить к проблеме распространения наркотиков и наркотрафика на основе принципа **разделенной ответственности** между странами-производителями и странами-потребителями наркотиков.

Вопросам валютно-фин. регулирования было уделено большое внимание участниками саммита, которые констатировали, что проведение взаимовыгодной торг. либерализации является одним из действенных средств борьбы с факторами, дестабилизирующими перемещение фин.-инвест. потоков. Было предложено развитие механизмов макроэконом. мониторинга в качестве превентивной меры по укреплению стабильной фин. и эконом. систем и предотвращению будущих кризисов, а также их «расползания» по странам с «восходящей» экономикой. Президент Бразилии Ф.Кардозо продолжил на форуме продвижение инициативы о введении налога на спекулятивный капитал («налог Тобина») и использование собранных средств в целях эконом. стабилизации.

Что касается культурной, образовательной, научно-тех., соц. и гум. областей, стороны заявили о наличии полит. воли к углублению сотрудничества в рамках существующих программ. Новым элементом в этой сфере стало принятое предложение представителей Бельгии (п.52 Плана действий) о создании высших курсов на базе европейских учебных заведений по подготовке специалистов в области интеграции. Основная культурная инициатива бразильцев о формировании евро-латиноам. кинематографического объединения не была включена в итоговые документы.

Одним из важнейших итогов саммита стала прошедшая в его рамках встреча глав государств и правительств стран «Меркосур», Чили и Евросоюза. В совместном коммюнике по ее окончании было официально объявлено о начале в нояб. 1999г. переговорного процесса о либерализации взаимной торговли с целью «создания условий для установления межрегиональной ассоциации». Было решено, что переговоры будут вестись по принципу *single-undertaking*, т.е. соглашения вступят в силу после достижения договоренностей по всем вопросам.

По оценке замминистра Бразилии Ж.Грасы Лимы, интеграционный диалог «Меркосур», Чили-ЕС, вероятно, продлится позже 2003г., тем более, что мандат КЭС о ведении переговоров по тарифам вступит в силу только в 2001г. Диалог может не охватить некоторые типы товаров и услуг, вместе с тем, никакой сектор экономики не будет исключен из повестки дня заранее. Наиболее приоритетным вопросом для «Меркосур» остается доступ на европейский рынок с/х продукции, экспортируемой из ЛА. По информации МИД Бразилии, первый раунд заседаний Совета по сотрудничеству «Меркосур»-ЕС и Совместного совета Чили-ЕС намечается провести на месяц раньше, чем определено в Совместном коммюнике.

Наряду с «запуском» переговоров «Меркосур», Чили-ЕС» была достигнута договоренность между Бразилией и Андским сообществом (АС) об установлении режима тарифных преференций на 3000 номенклатур товаров. Прошли плодотворные переговоры между АС и Евросоюзом; представители малых государств ЦА и КБ высоко оценили результаты, «уникальных», по их мнению, двусторонних контактов с лидерами европейских и латиноам. стран.

Европолитика

Деятельность браз. внешнеполит. ведомства на Европейском направлении традиционно ориентирована на прагматичное решение внутренних эконом. и соц. проблем страны, основывается на исторических хоз. связях и культурной общности, а также накопленном потенциале взаимодействия с государствами региона.

В последнее время отношения с Европой приобрели для Бразилии особое значение противоядием растущему влиянию США на решение межам. проблем (безопасность, терроризм, наркотрафик, сохранение демократии и т.д.), важного фактора в повышении профиля Бразилии в межд. торговых и фин. организациях, а также сохранения сбалансированного географического распределения экспортно-импортных потоков. По оценке руководства МИД Бразилии, такой подход «обеспечивает большую автономию внешней политики государства и расширяет пространство для маневра на переговорах по межд. торг.-эконом. проблематике». В плане работы МИД Бразилии на 1999-2000гг. «углубление отношений с ЕС в различных измерениях, включая двустороннее» значится как важный приоритет.

По результатам 1999г. **ЕС продолжает оставаться основным торг. партнером Бразилии** (28,8% от общего объема экспорта и 30,7% от общего объема импорта на конец 1999г.) и главным источником прямых инвестиций в ее экономику (более 35%).

По объему торговли и насыщенности сотрудничества Германия занимает первое место среди европейских партнеров Бразилии. За 11 мес. 1999г. браз. экспорт в эту страну составил 2,3 млрд.долл., импорт 4,3 млрд.долл. при отрицат. сальдо в 2 млрд.долл. Бразилия на протяжении долгого времени занимает лидирующую позицию среди стран-реципиентов немецких инвестиций (1 место среди развивающихся стран). Они составляют 12% общих инвестиций в экономику страны. В Бразилии было открыто 300 немецких фирм, среди них заводы «Мерседес Бенц» в шт.Минас Жерайс и «Ауди» в шт.Парана. На территории Бразилии развернуты 130 совместных проектов НТС с участием немецких специалистов.

За 1998-99гг. **Испания** заняла особое место среди партнеров Бразилии в ЕС. **Общий объем ее прямых инвестиций (12 млрд.долл.)** превысил объем инвестиций Германии и на данный момент уступает лишь показателю США. Здесь это связывают с выгодным совпадением взаимных интересов двух стран и расширением диалога одновременно в трех плоскостях: двусторонней, региональной латиноам. и региональной европейской. На Испанию бразильцы также возлагают особые надежды на продвижение торговой ассоциации «Меркосур»-ЕС.

Осложняющим фактором в отношениях Бразилии с ЕС остаются трения относительно тарифов на сельхозпродукцию и европейские субсидии на нее. Ежегодный торговый дефицит со странами Зап. Европы составляет для Бразилии, по данным нац. секретариата внешней торговли, 7,5 млрд.долл. В 1999г. была отмечена тенденция к увеличению этого разрыва – на 8,3% уменьшился браз. экспорт в страны ЕС (особенно сои, железной руды и сталепродуката). Несмотря на общую негативную тенденцию, Бразилии удалось увеличить экспорт своей продукции в Великобританию (+8,4%) и Испанию (+12,3%). Здесь высказываются надежды на то, что некоторый успех, наметившийся в продвижении браз. продукции на британский и испанский рынки удастся распространить и на другие европейские страны после начала тарифных переговоров в рамках интеграционного процесса ЛА-ЕС.

Бразилия ведет активный полит. диалог с европейскими странами. В 1999г. в Бразилии с визитами находились мининдел Бельгии Э.Дерин (5-9 янв.), министр торговли Великобритании Б.Вильсон (14-17 марта), королева Дании (2-12 мая), вице-президент и министр экономики Испании Р.Рато (6 июня), мининдел Германии И.Фишер (25-28 июня), фед. советник Швейцарии П.Кушенин (4 июля), принц Бельгии (16 нояб.). Президент Ф.Э.Кардозо посетил в 1999г. Германию (15 апр.), Португалию (16-18 апр.), Великобританию (19-20 апр.), Италию и Ватикан (17-22 сент.).

Весьма эффективно функционируют механизмы двусторонних консультаций с европейскими государствами: на высшем уровне между президентом Бразилии и премьер-министром Португалии, а также на уровне заммининдел МИД: с Испанией, Францией и Великобританией.

В плане межрегионального сотрудничества ЛА-ЕС Бразилия продолжает играть ключевую роль в развитии договоренностей саммита в Рио-де-Жанейро. На ближайшее полугодие бразильцы ориентируются на тесное сотрудничество с Португалией, председательствующей в ЕС, по созданию юр. базы для формирования ЗСТ «Меркосур»-ЕС, офиц. переговоры о создании которой были начаты на встрече представителей объединений в Брюсселе (24 нояб. 1999г.).

В МИД Бразилии надеются достичь конкретных решений по либерализации торговли с Евро-союзом в ходе межведомственных встреч на уровне министров, которые пройдут параллельно встречам «Группа Рио и Группа Сан-Хосе – Евро-союз» (23-24 фев. 2000г., Вила Моура, Португалия). Представители Бразилии и стран ЕС обсудят проекты сотрудничества в таких областях, как права человека и борьба с наркобизнесом. На май 2000г. были запланированы переговоры по двусторонним договорам о сотрудничестве в сфере науки и технологий, мирного использования ядерной энергии, фитосанитарного и ветеринарного контроля.

Важное место в межрегиональном и двустороннем сотрудничестве Бразилии с государствами ЕС занимают телекоммуникации. На запланированной на I пол. 2000г. министерской Конференции по проблемам телекоммуникаций (Португалия) бразильцы намеревались поднимать такие вопросы, как технологическая взаимодополняемость телекомсистем стран регионов, создание предпри-

нимательских ассоциаций и мобилизация с этой целью необходимых фин. средств.

О браз.-итал. отношениях. Отношения между Бразилией и Италией опираются на культурно-историческую общность, взаимодополняемость экономики и существенную схожесть внешнеполит. задач в процессе глобализации. Это особенно заметно проявилось к 1998г., когда в Италии несколько снизился интерес к ускоренному развитию отношений со странами ЦВЕ и Азии. Одновременно консолидировались интеграционные процессы в ЕС и «Меркосур», возросло взаимное притяжение между этими блоками, в котором они видят эффективный противовес усилению доминирования США.

В 1998-99гг. Бразилию посетили председатели правительства Италии (соответственно Р.Проди и М.Д'Аматто), состоялся обмен визитами президентов обеих стран. Активизация привилегированного полит. диалога стала особенно явной после состоявшегося в 1999г. в Рио-де-Жанейро мегасаммита «Зап. Европа-Лат. Америка – Карибы» и приглашения президента Бразилии Ф.Кардозо на неформальную встречу лидеров «семерки» во Флоренции.

Новым подтверждением взаимной заинтересованности двух стран в развитии стратегич. партнерства как в формате ЕС-«Меркосур», так и по линии углубления двустороннего сотрудничества, стал очередной визит в Бразилию итал. президента К.А.Чиаппи (9-14 мая 2000г.). Несмотря на заявленный протокольный характер (участие в торжествах по случаю празднования 500-летия открытия страны), эта поездка активно использовалась для обсуждения всего комплекса браз.-итал. связей, перспектив их вывода на качественно новый уровень. В ходе встреч К.А.Чиаппи с президентом Ф.Кардозо, вице-президентом М.Масиелом, пред. Верховного суда К.Велозо, руководством парламента и губернаторами крупнейших штатов поднимался ряд конкретных вопросов сотрудничества. Принципиально важным является проявленное сторонами взаимное стремление всемерно содействовать скорейшему заключению соглашения о создании зоны свободной торговли между ЕС и «Меркосур» к 2005г., как это было определено в рамках мегасаммита в Рио-де-Жанейро. При этом, по словам итал. президента, «в перспективе от торговой либерализации **необходимо перейти к созданию полит.-эконом. суперблока**, способного оказывать серьезное влияние на общемировые дела».

Ключевым элементом сотрудничества стороны считают дальнейшее развитие торг.-эконом. связей. По их мнению, на этом направлении также налицо весьма обнадеживающие перспективы. Находясь **по объему ВВП в первой десятке стран мира**, Бразилия, обладающая потенциальным рынком в 165 млн. потребителей, представляет собой привлекательный объект приложения эконом. интересов для итал. предпринимателей и инвесторов. Италия с объемом ВВП порядка 1,2 трлн.долл. в год, внешнеторговым оборотом 450 млрд.долл., инфляцией на уровне 1,4% (1999г.) и дефицитом госбюджета, сниженным с 14,7% от ВВП в 1985г. до 1,4% – в 1999г., является для бразильцев не только удобной «дверью» для проникновения и закрепления на рынке ЕС, но и одним из удачных примеров адаптации нац. экономики к

реалиям современных интеграционных процессов в рамках ЕС.

В последние годы наблюдается интенсивный рост товарооборота взаимной торговли (с 2,2 млрд.долл. в 1990г. до 4,5 млрд. дол. — в 1999г.). Бразилия поставляет в Италию автомобили (17% экспорта), кофе, мин. сырье, кожу; импортирует автозапчасти, машины и оборудование, а также комплектующие. Бразильцы, обеспокоенные сохраняющимися в последние годы отрицат. салдо товарооборота с Италией (в 1999г. — 755 млн.долл.), видят будущее в дальнейшей диверсификации своего экспорта за счет таких товарных позиций, как продукция текстильной и швейной промышленности, обработанная древесина, керамика. Итальянцы считают главным препятствием для расширения торговли сохранение в Бразилии соц.-эконом. параметров «третьего мира», обуславливающих все еще достаточно низкий потребит. спрос (лишь 5% населения имеет годовой доход более 100 тыс.долл., 25% — живет за чертой офиц. уровня бедности). В этой связи Италия неизменно проявляет готовность содействовать обеспечению устойчивого развития своего главного латиноам. партнера. В частности, в ходе визита в Бразилию итал. министра внешней торговли П.Фассино (апр. 2000г.) был достигнут ряд принципиальных договоренностей по развитию сотрудничества между **агентствами по содействию экспорту** двух стран, в качестве перспективных направлений выделены **машиностроение и высокие технологии**.

Важное значение для браз. экономики имеют прямые итал. инвестиции, объем которых за последние 5 лет утроился, достигнув 6 млрд.долл. Наряду с известными ТНК («Фиат», имеющий в Бразилии самое крупное за пределами Италии сборочное предприятие, «Пирелли», «Пармалат») к этому процессу через создание СП все активнее подключаются и более мелкие фирмы. Итальянские компании заметно представлены в таких отраслях браз. экономики, как телекоммуникации и нефтедобыча, они проявляют также интерес к участию в приватизации в области энергетики, инфраструктуре и финансов. Для обсуждения условий такого участия в июле 2000г. планировался визит в Италию министра транспорта Бразилии Э.Падильи, а позднее — министра развития А.Тапиаса.

По мнению сторон, улучшению условий товарообмена и большему притоку инвестиций в браз. экономику в значит. мере способствовал бы пересмотр явно заниженного после кризиса 1998г. фин.-кредитного рейтинга Бразилии по классификации спец. агентств стран-членов ОЭСР, согласно которой страна находится даже ниже Боливии, в шестой из существующих семи категорий риска. В ходе недавнего визита президента Италии Ф.Кардозо заручился его обещанием содействовать такому пересмотру уже на саммите ОЭСР в Париже в июне 2000г.

Среди других направлений браз.-итал. взаимодействия выделяется военно-тех. сфера. Истребители совместного производства АМХ, по оценкам экспертов, будучи вдвое дешевле англ. «Торнадо», надежно зарекомендовали себя в ВВС стран НАТО, в т.ч. принимали активное участие в операциях на Балканах. Появились сообщения о том, что одна из дочерних фирм «Фиата» проявляет заинте-

ресованность в приобретении концессии на бразильском космодроме «Алкантара», откуда планируется производить запуски ам. космической техники.

Одной из постоянных тем двусторонних встреч, в т.ч. и на самом высоком уровне, являются также вопросы содействия развитию браз. и латиноам. малого и среднего бизнеса. На саммите в Рио Италия выступила с предложением создать для этих целей специализированное европейское инвест. агентство. Браз. правительство заинтересовано в изучении и возможном внедрении применяемой в Италии модели развития и менеджмента малых предприятий (с числом работающих менее 200 чел.), на которые сейчас приходится до 35% совокупного объема итал. экспорта.

Визит премьер-министра Польши Е.Бузека. Визит делегации РП во главе с премьер-министром Е.Бузеком в Бразилию 12-14 марта 2000г. стал классическим примером эконом. дипломатии. Во главу угла польская сторона поставила дальнейшее развитие торг.-эконом. отношений двух стран за счет расширения кооперационных производственных связей, в т.ч. с перспективой обоюдного выхода на рынки Юж. Америки и Вост. Европы, а также диверсификацию польского экспорта.

Важнейшим результатом переговоров с президентом Бразилии Ф.Кардозо, вице-президентом М.Мачелом и представителями деловых кругов этой страны в Варшаве считают подготовку добротной базы для заключения договора о реструктуризации польского долга (3,7 млрд.долл.) и его частичном погашении за счет поставок готовой продукции. Большая его часть приходится на кредиты, предоставленные Польше в 70 гг. на поставку сырья и продовольствия.

Принципиальным полякам представляется тот факт, что к этой проблеме проявлен интерес со стороны ВС Бразилии. Решая проблему задолженности, в т.ч. с помощью поставок специмущества для браз. армии, польская сторона рассчитывает существенно «подпитать» свой находящийся на грани банкротства ВПК, обеспечив создание в нем новых рабочих мест.

Ввиду высоких тамож. тарифов и сложной процедуры соблюдения санитарных правил браз. рынок расценивается польскими эконом. структурами как труднодоступный. Тем не менее взаимный товарооборот составил в 1999г. порядка 200 млн.долл. Польский экспорт в Бразилию превысил 77,5 млн.долл., импорт — 122 млн.долл. За последнее время было продано 1500 тракторов URSUS, в 2000г. — поставлено еще 700. Деловые круги Бразилии намерены участвовать в совместном производстве с/х машин. Появилась перспектива ежегодных поставок в Бразилию порядка 70 тыс.т. рельсов. Планируется развивать контакты в области авиа- и ж/д транспорта, хим. индустрии, а также фармакологии. Подписан договор об авиа-сообщении, что, в условиях введения в ближайшее время **безвизового режима**, значительно облегчит **полякам** доступ на браз. авиарынок, позволит осуществлять доставку польской продукции в крупные эконом. центры страны.

В ходе визита принято решение об обмене эконом. миссиями во главе с зам.министра финансов РП и зам.министра иностр. дел Бразилии. На апр. 2000г. была намечена встреча экспертов двух стран для обсуждения связанных с этим вопросов. В сво-

их попытках привлечь интерес к себе бразильцев польская сторона делает акцент на перспективах вступления РП в ЕС. По мере достижения понимания между общим рынком Юж. Америки («Меркосур») и ЕС для Бразилии откроются новые возможности по выходу на европейский рынок. При этом поляки гарантируют своим браз. партнерам содействие в продвижении их интересов в странах вост.-европейского региона.

АТР

О развитии браз.-японских отношений. Богатый, более чем столетний опыт двусторонних отношений, их солидный потенциал, опирающийся на фактический статус этих государств, как центров регионального притяжения, служат прочной базой для взаимодействия Бразилии и Японии.

Положит. прогнозы соц.-эконом. развития Бразилии и Японии на среднесрочную перспективу создают благоприятные предпосылки для давно назревшего, по мнению руководства Бразилии, вывода браз.-японского сотрудничества на новый качественный уровень. С обеих сторон не раз заявлялось о намерении заметно углубить в XXI в. браз.-японские партнерские отношения. Сопутствующим фактором в этом смысле здесь считают проживание в Бразилии внушительной по численности «японской общины». Так, несмотря на усилившийся в последнее время обратный отток переселенцев, вызывающий настороженность у японского правительства, **более миллиона выходцев из Японии и их потомков проживают в Бразилии** (главным образом в шт. Сан-Пауло).

Двусторонние контакты во II пол. 90 гг. были отмечены визитом президента Ф.Кардозо в Японию и ответным визитом японского премьер-министра Хашимото в 1996г., визитом японской императорской четы в Бразилию в 1997г., визитом в Токио в 1998г. браз. мининдел Л.Лампрейи. Визит в Бразилию нового премьер-министра Японии И.Мори, должен был состояться во II пол. 2000г.

Активизация двусторонних контактов призвана способствовать диверсификации браз.-японских отношений. Этой цели подчинена и работа смешанной комиссии по эконом. сотрудничеству между Бразилией и Японией, заседания которой, начиная с 1998г., проводятся на ежегодной основе. Очередное 9 заседание комиссии планировалось в нояб. 2000г. в Бразилию. Основной темой встречи, по-видимому, станет инвест. сотрудничество.

Японским предпринимателям, по мнению браз. партнеров, присуща чрезмерная осторожность в вопросе размещения их инвестиций в ключевых секторах браз. хоз. организма. В конце 90 гг. Япония фактически не участвовала в крупных потоках иноинвестиций в Бразилию. Это заметно на примере браз. приватизационных процессов, где японский капитал в 91-99гг. едва превысил 0,25 млрд.долл. В 1996-99гг. прирост ПИИ из Японии в Бразилию составил менее 20%, в то время как США вдвое превзошли данный показатель. Объем аккумулированных прямых японских инвестиций составляет здесь 9 млрд.долл. Их доля в совокупном показателе притока ПИИ в Бразилию в 1999г. не превысила 1%. В 2000г. браз. рынок начал возвращать себе привлекательность для японских инвесторов. В начале марта крупнейшая браз. нефтяная компания «Петробраз» подписала с Японским межд. банком контракт на финансирование в 320

млн.долл. Средства пойдут на разработку месторождений газа у берегов Бразилии. Это первое из пяти предполагающихся фин. вливаний в данный проект, общая сумма которых составит 4,2 млрд.долл.

Основным объектом приложения японских капиталов станут отрасли готовой продукции. Одним из таких примеров является подписанное между браз. «Эмбраэр» и японской «Кавасаки» соглашение по строительству самолетов среднего класса. Имеются неплохие возможности для производительного инвестирования в автомобильной сфере, информатике, электронике.

Япония находится в числе ведущих браз. кредиторов и вносит существенный вклад в кредитование Бразилии по линии МВФ. 2 млрд.долл. в рамках 41,5 миллиардного максикредита, предоставленного Бразилии МВФ, приходится на транши японского правительства.

Несмотря на некоторое снижение динамизма **товарооборота**, который сократился с 6,4 млрд. долл. в 1995г. до **4,7 млрд. в 1999г.**, Япония остается ведущим торговым партнером Бразилии в АТР. На ее долю приходится 5% совокупного браз. внешнеторг. оборота. Сдерживающими факторами для наращивания браз. экспортных поставок в Японию являются географическая удаленность и **высокая защищенность японского рынка**, фактически закрытого для большинства браз. с/х товаров. В этой связи здесь возлагают определенные надежды на переговоры по глобальной торговой либерализации в рамках ВТО, членами которой являются Бразилия и Япония. В свою очередь, Япония заинтересована в таком диалоге перед лицом нарастающих интеграционных процессов в Южном Конусе, а также в свете ожидаемой либерализации торговли между «Меркосур» и ЕС, может заметно потеснить японцев на южноам. рынке. В этой связи Япония в последнее время активизировала контакты с оргструктурами «Меркосур».

Перспективным представляется браз.-японское НТС. В стадии изучения находятся проекты использования солнечной энергии, где у Японии накоплен значит. опыт, а также с/х и природоохранных технологий.

Браз.-китайские отношения. В 1999г. КНР посетили: вице-президент Бразилии М.Масиел, принявший участие в торжествах по случаю передачи Китаю пров. Макао (Аомынь); министр культуры Ф.Вефорт; министр связи Ж.Пимента да Вейга; министр науки и технологий Р.Сарденберг; нац. секретарь по правам человека Ж.Грегори. С китайской стороны помимо многочисленных предпринимательских делегаций в Бразилии побывали: член ПБ ЦК КПК, губернатор пров. Гуандун Ли Чаньшунь, зам. министра финансов Цзэн Юкай; министр гос. управления радио, кино и телевидения Тянь-Гунминь, мэры Шанхая Шу Гуаньди.

В основе всестороннего развития браз.-китайского полит. диалога лежит близость или совпадение позиций по ключевым межд. проблемам, таким как взаимное неприятие односторонних силовых и карательных акций, от кого бы они ни исходили, приверженность принципу примата права в разрешении локальных и межд. конфликтов, принципиальное осуждение воинствующего сепаратизма. Важным моментом совпадения интересов является общая направленность в подходах

Бразилии и Китая к вопросам реформирования ООН и, особенно, в части, касающейся расширения круга постоянных членов Совета Безопасности на основе наиболее справедливого регионального представительства в нем. Налицо неоднократно совместно декларированное, в т.ч. и на высоком уровне, общее видение перспективности многополярной модели мироустройства. Взаимному тяготению способствует и объективный статус двух стран-центров регионального притяжения.

НТС остается наиболее динамично развивающейся сферой совместного приложения интересов, опирающейся на солидную договорно-материальную базу и имеющей многообещающие перспективы. В этом направлении особое место отводится браз.-китайскому взаимодействию в области освоения и использования космического пространства в мирных целях. По оценкам Нац. ин-та космических исследований Бразилии (ИНПЕ) Китай на сегодня является одним из наиболее стабильных и перспективных потенциальных партнеров, с которым налажена и успешно функционирует взаимовыгодная кооперация в рамках т.н. «браз.-китайской спутниковой программы по изучению ресурсов Земли» (CBERS – China-Brazil Earth Resources Satellite). Данный проект предусматривает совместное строительство, вывод на орбиту и эксплуатацию искусственных спутников для дистанционного зондирования Земли, в т.ч. и в коммерческих целях, что, по оценкам экспертов, позволит в течение 5 лет получать от продажи снимков, в основном картографического применения, не менее 60 млн.долл. ежегодно. В рамках CBERS в окт. 1999г. был выведен на орбиту первый совместный спутник (с долевым участием Бразилии в 1/3 и Китая в 2/3). Спутник успешно эксплуатируется. Контроль над ним осуществляют китайские ученые. Бразильцам это право будет предоставлено с конца 2000г. Доходы от коммерческой реализации снимков будут распределяться между сторонами в равных долях. В мае 2000г. начался совместный монтаж и тестирование спутника CBERS-2. Его запуск намечен на 2001г., когда ресурс CBERS-1, рассчитанного на 2г., будет исчерпан. На строительство 1 и 2 спутников уже мобилизовано около 300 млн.долл. Бразилия и Китай намерены были приступить к созданию 3 совместного спутника. В этом проекте предусмотрено равнодолевое фин. участие сторон. CBERS-3 планируется ввести в эксплуатацию в 2003г. В процессе изучения находится проект создания CBERS-4 – спутника нового поколения.

Детальному совместному рассмотрению в последнее время подверглись возможные направления сотрудничества в области информ. и биотехнологий. Китайцы заинтересованы в изучении браз. аграрного опыта в тропических условиях. С учетом схожести климатических условий юж. районов Китая с основными штатами – крупнейшими агропроизводителями южного и юго-вост. регионов Бразилии такое сотрудничество представляется Пекину вполне перспективным. Наряду с традиционными сферами взаимного приложения усилий такими, как сотрудничество в области гидроэлектроэнергетики, стороны начинают уделять внимание новым совместным проектам, например, по утилизации пром. отходов и применению вторсырья на производстве.

Браз.-китайские торг.-эконом. связи 1998-99гг. под воздействием негативных последствий азиатского кризиса характеризовались сокращением стоимостного объема внешторг. оборота (в особенности браз. экспорта), при заметном росте отрицат. для Бразилии сальдо двусторонней торговли. По итогам 1999г. товарооборот едва превысил 1,5 млрд.долл., отрицат. сальдо приблизилось к 200 млн.долл., что отчасти объясняется неблагоприятной ценовой конъюнктурой мировых рынков традиционных товаров браз. экспорта. Удельный вес в совокупном объеме экспорта не превышает 1,5% для Бразилии и 0,5% для КНР. Очевиден дисбаланс товарной структуры двусторонней торговли, выражающийся в явной сырьевой направленности браз. экспорта при растущем объеме поставок китайской готовой продукции и товаров с высокой степенью обработки. Браз. экспорт сконцентрирован на 2-3 продуктах (железная руда и концентраты, соя и соевое масло) в то время как китайский гораздо более диверсифицирован (электро- и электронные приборы, передатчики, приемники и компоненты, двигатели, генераторы, оборудование по производству игрушек, одежда, комплектующие к аудио-видеоаппаратуре). Крупнейшим браз. экспортером в КНР остается ведущая горнодобывающая компания Vale do Rio Doce, чей объем поставок железной руды на китайский рынок превысил в 1999г. 7 млн.т. – 130 млн.долл., т.е. 55% браз. экспорта железной руды в Китай.

Получили успешное развитие поставки на китайский рынок браз. компаний Embraer реактивных самолетов ERJ-145, предназначенных для перелетов на малые и средние расстояния и используемых китайскими авиакомпаниями внутри страны. Сотрудничество в этом направлении с учетом перспективы роста рынка внутренних авиаперевозок в Китае, где потребность в машинах такого класса в ближайшие 10 лет составит до 1000 ед., будет способствовать выравниванию дисбаланса товарной структуры в торг.-эконом. связях двух стран.

Активизация работы по диверсификации двусторонней торговли наблюдалась во многом благодаря усилиям браз.-китайской ТПП, насчитывающей 200 членов и имеющей 8 отделений в Бразилии и 4 – в Китае. ТПП ведет работу по организации в апр. 2001г. в Шанхае первой за последние 18 лет крупномасштабной выставки браз. товаров.

Препятствием на пути развития браз. с/х экспорта в Китай является отсутствие двустороннего соглашения по фитосанитарному контролю. Трудности с его подписанием в Бразилиа напрямую связывают с тем, что китайская сторона не проявляет должного интереса к этому документу, поскольку не экспортирует в Бразилию в значит. объемах товары аграрной группы. Вместе с тем, браз. санитарные барьеры, по мнению китайцев, в свою очередь заметно ограничивают возможности поставок в Бразилию китайских лекарств и сырья для фармпрома.

Немаловажным фактором, сдерживающим развитие двусторонней торговли, является весьма **высокая степень защищенности китайского рынка**. Средний уровень ставок импортных пошлин в Китае составляет 35% стоимости импортируемых товаров. Бразильцев не устраивает и квотное соглашение КНР с США, ограничивающее доступ новых экспортеров на китайский рынок в 10%.

Бразилия поддерживает вступление Китая в ВТО. Позиции Бразилии и КНР сходны в стремлении противостоять попыткам развитых стран, включить трудовую и соц. составляющую в торговые соглашения. Имеются, вместе с тем, и серьезные разногласия в вопросах пром. и с/х тарифов, отдельные из которых все же удается решать. Так, в янв. 2000г. в Женеве подписано двустороннее соглашение, в результате которого снижены тарифы на 23 товарные позиции браз. экспорта в обмен на поддержку Бразилии при принятии КНР в ВТО. Это соглашение после вступления Китая позволит Бразилии на равных с остальными странами-членами этой организации конкурировать при внедрении на китайский рынок. Наиболее важным здесь видят компромисс, достигнутый в отношении ведущей четверки товаров, входивших в переговорную повестку, в результате чего до 2005г. импортные пошлины на их ввоз снижены с 50 до 30%. Китаем снижена импортная пошлина на растворимый кофе, с 35 до 15% на апельсиновый сок, с 85 до 9% — на соевое масло, с 30 до 20% — на сахар. Вместе с тем, сокращение тарифов обусловлено сохраняющимися импортными квотами.

Ожидаемое вступление Китая в ВТО приведет к необходимости перехода страны к более гибкой политике формирования обменного курса. Для КНР представляет заметный интерес опыт Бразилии, осуществившей переход на плавающий курс реала в период фин.-эконом. затруднений в начале 1999г. и удержавший нац. денежную единицу от прогрессирующей девальвации. Обсуждение этой темы, должно было состояться уже в ходе визита в Бразилию министра финансов КНР.

Непосредственно обмен прямыми инвестициями между Бразилией и Китаем не превышает пока 1 млрд.долл. Наиболее ярким примером такого сотрудничества можно считать строительство китайской компанией Gree в СЭЗ «Манаус», шт.Амазония, предприятия по производству аппаратов для кондиционирования воздуха (проектная мощность 200 тыс.ед.), а также деятельность компании Huawei, специализирующейся на телекомоборудовании. С браз. стороны 15 предприятий работают на инвест. рынке Китая. Среди них можно отметить компанию Embargo — производителя компрессоров и холодильников.

На регулярной основе идет работа по созданию базы для установления в будущем особого режима торговли между Китаем и «Меркосур». В свою очередь, бразильцы также, как и их партнеры по «Меркосур», нуждаются в диверсификации своих внерегиональных торг.-эконом. связей. Здесь с интересом наблюдают за развитием интеграционных процессов в АТР, проявляя особое внимание к деятельности АТЭС.

Бразилия и Китай — страны с переходной моделью развития, признанные локомотивы региональных экономик. На их долю приходится внушительная часть ВВП Лат. Америки и ЮВА. Все это объективно подталкивает эти страны к формированию самостоятельной параллельной оси сотрудничества.

Браз.-южнокорейские связи. Развитие отношений с Ю.Кореей, третьим по значимости после Японии и Китая партнером Бразилии в АТР, происходило в конце 90 гг. под влиянием последствий азиатского кризиса. Эконом. спад в Ю.Корее, составивший в 1998г. 5% и стагнация браз. экономи-

ки (отрицат. прирост ВВП Бразилии по итогам того же года достиг 0,1%) оказали в целом сдерживающее влияние на двустороннюю торговлю, объем которой сократился в 1998г. на 20%. Вместе с тем, сбалансированная бюджетно-фин. политика, последовательно проводимая руководством обеих стран, а также ряд радикальных антикризисных мер по выводу экономики из кризисной ситуации позволили Бразилии и Ю.Корее в 1999г. вернуть утраченный было динамизм развития двусторонних связей.

Благоприятные эконом. прогнозы (прирост ВВП в 2000г. по предварит. оценкам составит в Ю.Корее 8-9%, в Бразилии — 3-4%) способствуют оживлению торг.-эконом. и инвест. сотрудничества.

В марте 1999г. Бразилию посетила южно-корейская делегация во главе с министром торговли, промышленности и энергетики Тай Юн Паком. Министра сопровождали более ста корейских предпринимателей, прибывших для заключения контрактов по поставкам главным образом браз. металло сырья для машиностроительных предприятий в Ю.Корее, а также корейских поставщиков электроники, автомобилей и комплектующих к ним, синтетических тканей. Помимо внешнеторговых операторов в состав делегации были включены и потенциальные инвесторы. В переговорной стадии находится проект создания СП по предоставлению морских транспортных услуг. Рассматривается возможность учреждения СП в области добычи полезных ископаемых.

Важным механизмом взаимодействия между двумя странами является браз.-корейская МПК. Среди различных сфер взаимного приложения интересов — НТС в электронике, информатике и биотехнологии. Бразилия, как признанный авторитет в вопросах ПО, и Ю.Корея — один из мировых лидеров в производстве компьютеров и комплектующих — не исключают создание в будущем фонда с целью стимулирования исследовательских работ.

В ходе недавнего визита в Бразилию премьер-министра Ю.Кореи Ким Юн Пиля (дек. 1999г.) состоялись переговоры по наращиванию корейских инвестиций в ряд ключевых отраслей нац. экономики Бразилии, таких как: нефтехимия, дорожная и портовая инфраструктура, электроэнергетика. Обсуждались вопросы инвест. сотрудничества в сфере автомобилестроения. Отдельное внимание в этой связи было уделено ситуации вокруг южнокорейской автомобильной компании Kia Motors, которой предъявлены штрафные санкции за неисполнение обязательств по строительству завода в шт.Баия на северо-востоке Бразилии. Корейской делегации удалось добиться пересмотра размеров штрафа и порядка его уплаты.

Связи с Россией

В 1999г. Россия с объемом экспорта в Бразилию в 315,1 млн.долл. (+7,5%) переместилась с 30 места в 1998г. на 26 место в 1999г. среди основных экспортеров. Доля России в общем объеме бразильского импорта в 1999г. составила 0,64%. Основными товарами бразильского импорта из России являются удобрения, металлы и сплавы, хим. товары.

Объем товарооборота между Россией и Бразилией в 1999г. составил 1061,4 млн.долл. (экспорт

— 315,1 млн., импорт — 746,3 млн.), при этом удельный вес товарооборота в общем объеме товарооборота Бразилии 1%, удельный вес рос. импорта в экспорте Бразилии 1,6%, а экспорта — 0,6%.

Основными статьями экспорта продолжали оставаться ортофосфат аммония — 28,4%, калийные соли — 25,5%, мочевины — 13,1%, прокат — 8,3%.

В общем объеме экспорта можно выделить три основные группы товаров: удобрения, металлы и сплавы, хим. товары.

В группе удобрений, составляющей 68,8% общего объема экспорта, на первом месте находится ортофосфат аммония 89,5млн.долл. Всего удобрений в 1999г. было поставлено в Бразилию на 216,7 млн.долл.

По группе металлов и сплавов, составляющей 17,6% от общего объема экспорта, отмечалось увеличение поставок проката в стоимостном выражении — с 16,5 млн.долл. до 23,4 млн.долл.

Объем поставок хим. товаров составил 7,4 млн.долл.

Объем экспорта по группе машинотех. товаров составлял 1,6% (1998 — 1,63%) от общего объема экспорта и в стоимостном выражении — 5,1 млн.долл. Основу его продолжают составлять подшипники — 4,7 млн.долл.

В 1999г., как и ранее, основу импорта из Бразилии составили с/х, пищевые товары, табачные изделия, окислы алюминия, на долю которых приходится 98,8% от общего объема импорта.

В 1999г. увеличились поставки в Россию сахара почти в 2 раза и составили 4,2 млн.т. на 624,5 млн.долл.

Сократились поставки кофе растворимого с 65,6 до 56,2 млн.долл., произведены закупки свинины мороженой на 151,5 тыс.долл.

По группе машинотех. продукции и промтоваров отмечаются поставки автошин — 278,7 тыс.долл., а также новых товаров — насосов водяных — 131,2 тыс.долл. (60 шт.), электродвигателей — 44 шт.

Товарооборот России с Бразилией, в тыс.долл.ФОБ

| | 1998г. | 1999г. |
|---------------------------------|-----------|----------|
| Товарооборот | 1123,02 | 1061,4 |
| Экспорт , всего | 327417 | 315090,9 |
| Калий хлористый | 113.175,7 | 80.475,4 |
| Мочевина | 47.645,5 | 43.382,9 |
| Ортофосфат аммония | 72.282,7 | 89.560,2 |
| Сульфат аммония | 1336,8 | 3339,4 |
| Нитрат аммония | 3414,8 | - |
| Аммиак безводный | 7166,9 | - |
| С-пирт этиловый | 3173 | - |
| Асбест | 2456,6 | 86,5 |
| Казеин | 594 | - |
| Графит искусственный | 186,4 | 250,2 |
| Этанодиол | - | 606,8 |
| Политетрафторэтилен | - | 555,4 |
| Палладий | 7338,9 | 20.947,7 |
| Прокат г/к | 16.594 | 23.484,7 |
| Катоды никелевые | 13.311,9 | 25.217,8 |
| Молибден | - | 164,9 |
| Феррованадий | 9774,1 | 2258,9 |
| Феррохром | 248,4 | 382,1 |
| Сера | - | 2325,2 |
| Ферротитан и ферросилиций | 1550,4 | 58,1 |
| Ферровольфрам | 499,4 | - |
| Магний | 652,1 | - |

| | | |
|---|----------|----------|
| Кобальт | 1291,5 | 187,5 |
| Хром | 689,3 | 419,6 |
| Алюминиевые сплавы | 1429,5 | - |
| Родий | 1153,1 | 238,6 |
| Оксиды хрома | 248,5 | 268,8 |
| Уран | - | 243,9 |
| Платина | - | 238,8 |
| Каучук изобутиловый | 277,3 | 3895,7 |
| Бумага газетная | 1524,1 | 12,4 |
| Хлопок нечесаный | 93,2 | - |
| Шкуры животных | 414,7 | 371,1 |
| Рыба мороженая | 3656,8 | 6961,5 |
| Водка | 136,4 | 142,2 |
| Подшипники | 4919,9 | 4759,7 |
| Автопогрузчики | - | 113,3 |
| Бетономешалки | - | 8,1 |
| Автомобили легковые и з\ч | 132,7 | 124,1 |
| Фотоаппараты и бинокли | 183 | 56,5 |
| Товары прочие | 6897,2 | 2034 |
| Импорт , всего | 795601,8 | 746291,3 |
| Сахар | 482692,7 | 624589,7 |
| Кофе растворимый | 71605,4 | 56329,8 |
| Кофе в зернах | - | 132,7 |
| Табачные изделия | 151485,9 | 28729,2 |
| Апельсины | 396,9 | 832,3 |
| Куры мороженые | 18264,9 | 5956,7 |
| Свинина мороженая | - | 151,5 |
| Индюшатина мороженая | - | 31,1 |
| Шоколад | 1864,1 | 214,8 |
| Конфеты и др. кондитерские изделия | 1513,1 | 81,7 |
| Орехи кешью | 370,6 | 26,4 |
| Бортовое питание | - | 74,4 |
| Соя бобы, в т.ч. дробленые | 1157,7 | - |
| Кокс нефтяной | 4896,5 | - |
| Руда ниобиевая | 449,2 | - |
| Бумага | 822,5 | 347,4 |
| Силицид кальция | 235,1 | 306,1 |
| Оксиды алюминия | 11.295,8 | 21736,5 |
| Зубная паста | 2617,6 | 1180,2 |
| Обувь кожаная | 8919,3 | 1484,9 |
| Лезвия для бритв и бритвенные приборы | 1205 | 738,6 |
| Плиты кухонные | 1753,6 | 134,7 |
| Швейные машины | 601,8 | - |
| Оборудование для одонтологии | 205,2 | - |
| Керамическая плитка | 889,2 | 28,6 |
| Изделия из золота | 424,9 | 117,1 |
| Автомобили, автозапчасти и двигатели | 24023,2 | 154,9 |
| Шины для а\м | 346,9 | 350,3 |
| Столовые ножи | - | 199,5 |
| Дыхательные аппараты | - | 26,9 |
| Насосы водяные | - | 131,2 |
| Электродвигатели | - | 12,3 |
| Прочие товары | 6580 | 725,9 |

Источники: Данные Секретариата внешней торговли Бразилии.

Импорт в РФ потребтоваров в 1999г.

| Код, Наименование | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|----------------|-------|----------|-------|
| 1. Прод. товары | | | | |
| 0201-0204 Мясо | 255,4 т. | 264,6 | 151,5 | 158,9 |
| 0207 Мясо птицы | 9,8 т. | 57,6 | 5987,8 | 35,2 |
| 0801-0809 Фрукты | 3 тыс.т. | 157,8 | 832,3 | 228,7 |
| 1905 Кондит. изделия, в т.ч. мучные | 129,5 т. | 17,6 | 192,1 | 13,8 |
| 1704 Сахаристые | 4262,3 тыс.т. | 157,8 | 624589,7 | 141,3 |
| 0901 Кофе | 72,6 т. | 382,1 | 132,7 | 199,8 |
| 090100 Кофе растворимый | 11,3 тыс.т. | 115,3 | 56329,9 | 85,8 |
| 64 Обувь | 137,8 тыс.пар. | 23,1 | 1484,9 | 18,1 |
| Примечания: 1 — кол-во; 2 — % к соотв. периоду предг.; 3 — стоимость, тыс.долл.; 4 — % к соотв. периоду предг.; | | | | |
| Источник: министерство развития, промышленности и внешней торговли Бразилии. | | | | |

Экспорт (импорт) России с Бразилией

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|----------|------|----------|------|-------|
| Экспорт, всего: | 300163,6 | | 315091 | | 105 |
| 01-24 Прод. товары и с/х сырье | 3477,8 | 1,2 | 7103,7 | 2,2 | 204,3 |
| 28-40 Продукция химпрома, каучук. | 230048,1 | 76,6 | 224464,7 | 71,2 | 97,5 |
| 41-43 Кожсырье, пушнина и изделия | 380,2 | 0,2 | 371,1 | 0,2 | 97,6 |
| 44-49 Древесина и цел.-бум. изделия | 1397,1 | 0,5 | 12,4 | | 0,9 |
| 72-83 Металлы и изделия из них | 57457,9 | 19,1 | 78995,4 | 25 | 137,5 |
| 68-70, 91-97 Другие товары | 7402,5 | 2,4 | 4143,7 | 1,4 | 55,9 |
| Импорт, всего: | 729283,1 | | 746291,3 | | 102,3 |
| 01-24 Прод. товары и с/х сырье | 669378,1 | 91,7 | 717186,4 | 96,1 | 107,1 |
| 28-40 Продукция химпрома, каучук. | 5022 | 0,7 | 656,4 | 0,09 | 13 |
| 44-49 Древесина и цел.-бум. изделия | 577,9 | 0,07 | 424,2 | 0,06 | 73,4 |
| 50-67 Текстиль, изделия и обувь | 8176 | 1,1 | 1484,9 | 0,2 | 18,2 |
| 71 Драгманы и металлы, изделия из них | 389,5 | 0,03 | 117,1 | 0,02 | 30 |
| 72-83 Металлы и изделия из них | 10766,3 | 1,5 | 21736,5 | 2,9 | 201,9 |
| 84-90 Машины, оборуд-е, транспорт | 24640,7 | 3,5 | 167,2 | 0,03 | 0,7 |
| 68-70, 91-97 Другие товары | 10332,6 | 1,4 | 4518,6 | 0,6 | 43,7 |
| Примечания: 1 – соотв.период пред.г., в тыс.долл.; 2 – соотв.период пред.г., в % к итогу, 3 – 1999г., в тыс.долл.; 4 – 1999г., в % к итогу; 5 – 1999г., в % к соотв. периоду пред.г. | | | | | |

Обзор прессы МИРОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Глобализация мирохоз. связей является объектом повышенного внимания и тщательного изучения для браз. руководства. Обретение Бразилией адекватного ее потенциалу достойного места в формирующемся новом мировом эконо. порядке – одна из задач внешнеполит. курса администрации Ф.Э.Кардозо. С учетом колоссальных природных и демографических ресурсов, развитой производственной базы, динамичного прогресса в фин. секторе, электронике, информатике Бразилия не без оснований рассчитывает на подобающую роль в процессе мировой глобализации, роль полноправного участника мирового рынка, способного «на равных» с богатыми партнерами реализовывать свои внешнеполит. и внешнеэконом. интересы.

Бразилия выступает за прогрессивное правление в глобальном масштабе, основывающееся на эффективной, совершенствующейся рыночной экономике, с безусловными ориентирами на рост соц. справедливости. Только при соблюдении паритета между эконом. и соц. интересами развитых и развивающихся стран, как следует из обращения президента Ф.Кардозо к конгрессу Бразилии в 2000г., появится возможность трансформировать нынешнюю «ассиметричную» глобализацию в глобализацию «солидарную».

Вместе с активной интеграцией Бразилии в мировую экономику во II пол. 90 гг. резко возросло присутствие инокапитала в экономике страны (совокупный объем ПИИ в 1994-1999г.г. возрос в 3 раза). Благодаря сбалансированной бюджетно-фин. политике правительств заметно укрепилось доверие инвесторов и кредиторов. Постепенное «открытие» браз. рынка, транспарентность структурных эконом. реформ Бразилии, сделали ее объектом повышенной привлекательности для межд. капитала. С другой стороны, браз. общество дорого заплатило (рост безработицы, девальвация нац. валюты, увеличение инфляционных показателей) за неспособность мировой фин. системы предотвратить нарастающую нестабильность или хотя бы ограничить ее распространение, как это произошло с азиатским кризисом, подорвавшим доверие в целом к рынкам стран с переходной экономикой.

Бразилия вышла с предложением к ведущим странам-кредиторам о реформировании межд. фин. архитектуры с целью создания эффективного механизма предотвращения резких колебаний фин. конъюнктуры, создания системы контроля над лавинообразной миграцией спекулятивных капиталов на мировом фин. рынке. В конкретном плане предлагалось введение в межд. фин. отношения инструмента сдерживания текучести капиталов, включая возможное налогообложение спекулятивных капиталопотоков, поступления от которого пошли бы в фонд экстренной помощи странам с переходной экономикой, наиболее уязвимым перед межд. фин. катаклизмами.

Ф.Э.Кардозо в своих выступлениях на межд. форумах не раз обращал внимание на то, что **нынешняя хрупкая система свободного перемещения капиталов создает сиюминутные выгоды развитым странам** в ущерб интересам государств с переходной экономикой и не позволяет обеспечить развивающемуся миру справедливый доступ к мировым фин. ресурсам. Вместе с тем, глобализация, по словам браз. президента, не может ограничиваться лишь свободным движением фин. потоков, а должна включать в себя все аспекты хоз. деятельности человечества, и прежде всего – межд. торговлю как наиболее распространенный вид товарообмена. Процессу либерализации межд. торговли Бразилия придает приоритетное значение. Именно **высокий уровень торг. протекционизма развитых стран** препятствует, по мнению браз. руководства, полноценному сотрудничеству между государствами с различным уровнем развития, негативно сказывается на возможностях развивающегося мира решать насущные эконом. задачи, среди которых особое место занимает урегулирование проблемы внешней задолженности.

Серьезной проблемой современности является и продолжающееся расслоение общества на богатых и бедных. Рост соц. расслоения, по мнению браз. руководства, не надо понимать только как нарастание дифференциации доходов населения в рамках какой-либо одной страны. Идет расслоение и между странами. Так, межд. соц.-эконом. статистика наглядно демонстрирует постепенное обнищание бедных и неуклонный рост благосостояния богатых стран.

Глобализация, безусловно, должна затрагивать такие важные сферы человеческого бытия, как образование и здравоохранение. Вместе с тем, стремление Запада навязать в рамках переговоров по торг. либерализации обсуждение вопросов соц. и экологического характера Бразилия рассматривает как попытку создать доп. нетарифные барьеры на пути товаров из стран третьего мира, что не только не будет способствовать решению соц. и экологических проблем в этих государствах, а, напротив, усугубит их положение. Кампанию протеста против либерализации межд. торговли, развернутую в последнее время т.н. неправит. организациями, которые предостерегают от наплыва дешевых товаров из развивающихся стран, бразильцы считают необоснованной. Тем не менее, Бразилия не раз обращала внимание своих партнеров по межд. организациям на то, что «беспорядочная» глобализация ведет к «глобофобии», неприятию данного процесса из-за опасений роста соц. проблем и прежде всего – безработицы. Нарастанию негативных настроений в обществе, как правило,

сопутствует оживление различных экстремистских националистических движений как левого, так и правого толка. По словам, генсека ЮНКТАД, бразильца Р.Рикуперо, это один из наиболее опасных вызовов глобализации, угрожающих прежде всего демократии и полит. стабильности в мире.

Бразилия выступает за глубокое исследование процесса мировой глобализации, многосторонний диалог с развитыми странами в рамках различных межд. эконом. организаций и форумов (ООН, ВТО, МВФ, G-20 и др.), а также использование консультационных механизмов по региональной и межрегиональной интеграционной проблематике («Меркосур», МАЗСТ, «Меркосур»-ЕС, «Меркосур»-АС и др.), для совместного поиска путей направления данного процесса в конструктивное русло контролируемой, сбалансированной и более справедливой глобализации.

ИНВЕСТИЦИИ В БРАЗИЛИЮ

Основным законодательным актом, регулирующим правовой статус инвестиций, включая порядок перевода за границу, является закон №3141, который действует с 3 янв. 1962г. и №4390 от 29 авг. 1964г.

Стабильность законодательства, регулирующего иноинвестиции сама по себе является важным стимулирующим фактором для иноинвесторов.

В соответствии со ст.2 указанного Закона иностр. капитал, инвестированный в Бразилии, пользуется нац. режимом, т.е. имеет такой же правовой статус, каким обладают бразильские юридические и физ. лица.

Бразильское налоговое законодательство довольно благоприятно для иностр. компаний. После уплаты налога перевод прибыли за границу осуществляется свободно, при этом никаких ограничений для ее перевода не устанавливается. При переводе прибыли до 12% от суммы зарегистрированного капитала налоги не взимаются. Если ежегодный перевод прибыли в течение 3 лет в среднем превышает 12% зарегистрированного капитала, то при ее переводе взимается прогрессивно возрастающий налог в 40-60%. В остальных случаях налог равен 35%.

Иностранные инвесторы как правило переводят за границу прибыль до 12% зарегистрированного капитала, а остальную часть реинвестируют в стране. Сумма зарегистрированного и реинвестированного капиталов, указанная в сертификате ЦБ, может быть свободно репатриирована из страны без уплаты какого-либо налога. Любая сумма, превышающая зарегистрированную, может переводиться за границу только по специальному разрешению ЦБ Бразилии с уплатой налога в 25%.

Инвестиционное сотрудничество между нашими странами не получило должного развития, хотя существует широкое поле деятельности для установления сотрудничества в области взаимных инвестиций.

Для развития инвест. сотрудничества необходимо использовать наши возможности по сотрудничеству в чермете, энергетике, в области ж/д и авиатранспорта, использовании космического пространства и атомной энергии в мирных целях, ВТС, участие в проведении ирригационных работ и др.

Вместе с тем значительные трудности для продвижения рос. технологий и оборудования заключаются в том, что традиционно инвестиции и технологии поступали в Бразилию из западных стран, прежде всего — США, с западными странами давно установилось тесное взаимодействие. Усложняют отношения **слабость рос. частного сектора, особенно в финансовом отношении**, отсутствие его реальной гос. поддержки в кредитовании, в то время как осуществление любого инвест. проекта, как правило обязательно увязывается с финансированием не только поставок технологического оборудования, но и внутренних затрат (инженерно-строительные работы, создание инфраструктуры, оплата участия бразильских фирм и др.).

Остается в силе и такой фактор как сильная конкуренция со стороны фирм западных стран, использующих на бразильском рынке весь арсенал организационной, финансовой и лоббистской поддержки для продвижения эконом. проектов на этот рынок.

Компании США, Западной Европы и Японии на протяжении долгого времени занимают монопольное положение в ведущих отраслях промышленности Бразилии. Одним из наиболее показательных в этом плане является сектор автомобилестроения. Крупнейшие фирмы в свое время пошли на инвестирование крупных проектов по строительству автомобильных заводов, обучению местного персонала и организации сети сервисного обслуживания выпускаемой продукции. Ведущая роль здесь принадлежит таким компаниям как «Дженерал Моторс», «Форд», «Фольксваген», «Мерседес Бенц».

Аналогичная ситуация сложилась и в энергетическом секторе. Строительство крупнейших энергетических объектов проводится на условиях концессии с лучшими шансами для тех строй-монтажных фирм, которые выступают **в консорциуме с банками**, готовыми взять на себя основную долю финансирования проектов. Соответственно выбор поставщика оборудования для электростанций также в значительной степени зависит от рекомендаций финансирующих организаций.

Исходя из практики работы западных фирм, заинтересованным рос. организациям в инвест. проектах в Бразилии, целесообразно организовывать свое участие в составе межд. консорциумов или в кооперации с бразильскими фирмами.

При рассмотрении вопросов активизации привлечения в рос. экономику бразильских инвестиций, необходимо иметь в виду, что **Бразилия сама осуществляет активную работу по использованию инокапитала** для создания современной нац. экономики. Так, в 1999г. ПИИ по данным ЦБ Бразилии составили 29,9 млрд.долл. (1998г. — 25 млрд.долл.). Инвестиции Бразилии в страны Лат. Америки в 1999г. составили 1,5 млрд.долл. Для сравнения можно отметить, что **инвестиции Испании в страны Лат. Америки в 1999г. составили 26,6 млрд.долл.**, США — 20,7 млрд.долл., Канады — 5,4 млрд.долл., Германии — 3,8 млрд.долл., Франции — 3,5 млрд.долл. и т.д.

По оценке Бразильского общества по изучению ТНК и глобализации экономики в 1998-2005 гг. ПИИ в Бразилию должны составить 150 млрд.долл. При этом в сферу услуг будет вложено 42,8 млрд.долл., в хим. и нефтехим. промышленность — 34,1 млрд.долл., в автомобильную — 17,7 млрд.долл.

Бразильские партнеры проявляют определенный интерес к возможному инвестированию в Россию, однако, по их мнению участие в инвест. проектах сдерживается недостатком соответствующей информации об имеющихся позитивных сдвигах в сторону формирования объективных и субъективных условий для иноинвесторов и предпринимателей (широкомасштабная приватизация, развитие частной оптовой и розничной торговли, стабилизация валютного рынка и др.).

Активизации инвест. сотрудничества между нашими странами способствовало бы подписание межправсоглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций и избежании двойного налогообложения доходов и имущества.

Существует реальная возможность привлечения бразильских капиталов в нашу экономику, которые могут быть направлены для развития совместного предпринимательства на территории России в таких отраслях как обувная, пищевая, фармацевтическая, текстильная промышленность; в сооружении предприятий по переработке с/х продукции.

Программа приватизации. Осуществляя ее, бразильское руководство преследует три основных цели: повышение эффективности работы экономики и улучшение положения трудящихся; направление инвестиций в отрасли, имеющие решающее значение для развития экономики страны; решение серьезных фискальных проблем, стоящих перед страной.

При этом правительство главными приоритетами считает пересмотр роли государства за счет передачи части своих функций частному сектору, оздоровление финансовой системы на федеральном, региональном и муниципальном уровне, сокращение объема гос.долга.

Активно проводившийся в 90 гг. процесс приватизации (в 1991-98гг. за счет приватизации получено 68 млрд.долл.) резко замедлился в 1999г. под влиянием межд. финансовых кризисов и проведенной в янв. 1999г. девальвации реала и введения рыночного обменного курса реала по отношению к доллару США. Причем это касается всей Лат. Америки, затронутой финансовым кризисом. В 1999г. в странах Лат. Америки за счет приватизации получено 12,7 млрд.долл., что на 69% меньше, чем в 1998г.

Доходы от приватизации, в млн.долл.

| | Фед. правительство | | Правительства штатов | | Итого |
|--------|--------------------|----------|----------------------|----------|-------|
| | Прочие | Телеком. | Прочие | Телеком. | |
| 1991г. | 1614 | - | - | - | 1614 |
| 1992г. | 2401 | - | - | - | 2401 |
| 1993г. | 2627 | - | - | - | 2627 |
| 1994г. | 1966 | - | - | - | 1966 |
| 1995г. | 1003 | - | - | - | 1003 |
| 1996г. | 4080 | - | 727 | 679 | 5486 |
| 1997г. | 4265 | 4734 | 13617 | - | 22616 |
| 1998г. | 1655 | 21823 | 6479 | 1018 | 30975 |
| 1999г. | 58 | 421 | 2648 | - | 3127 |
| 2000г. | 13205 | - | 1772 | - | 14977 |

Источник: Минфин, BNDES

В этой связи правительство Бразилии пересмотрело свои планы денационализации и решило отложить приватизацию некоторых предприятий до более благоприятной финансовой ситуации, т.е. до стабилизации обстановки на рынке недвижимости. В результате, по данным минфина и BNDES, доход от приватизации в 1999г. составил

3,1 млрд.долл. (вместо первоначально запланированных 27,8 млрд.долл.), из которых 479 млн.долл. получено фед. правительством и 2,648 млрд.долл. — правительствами штатов. В 1998г. приватизация фед. собственности и собственности штатов принесла в гос. казну рекордную сумму в 30,9 млрд.долл.

Основным предприятием фед. уровня, проданным в 1999г., явилась компания «Датамек». Ее приватизация принесла 47 млн.долл. Еще 11 млн.долл. были получены за счет продажи ее акций служащим. 421 млн.долл. принесла продажа двух предприятий системы «Телебраз», а также их акций.

Правительства штатов приватизировали 4 предприятия: газовую компанию «Комгаз» за 988 млн.долл, газораспределительную компанию «Консорсио Газ Бразилиано» за 359 млн.долл. и две энергетические компании «Сесп-Паранапанама» (658 млн.долл.) и «Сесп-Тиете»(472 млн.долл). Кроме того, правительство шт.Баия продало в частные руки банк «Банко Эстадуал да Баия» (BANEB) за 147 млн.долл.

За счет доходов, полученных в результате приватизации в 1991-99гг., правительство смогло вернуть частному сектору 17,8 млрд.долл. внутреннего гос.долга.

У правительства разработана новая модель процесса приватизации. Основная идея заключается в том, чтобы сделать процесс приватизации более демократичным и транспарентным. Суть модели состоит в том, чтобы заменить приватизационные торги, как правило ранее выигрываемые крупными ФПГ, на первоначальную продажу акций широкой публике с дальнейшей перепродажей на рынке ценных бумаг с тенденцией на повышение их стоимости. Юридическое или физ. лицо, скупившее более 51% акций, становится владельцем предприятия. Таким образом, в прибылях от продажи предприятия смогут участвовать не только крупные капиталисты, но и простые граждане.

Прогноз ЦБ основных макроэконом. показателей Бразилии

| | 2000г. | 2001г. | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. |
|------------------------------|--------|------------|------------|------------|-----------|------------|
| Инфляция, в % | 6,02 |4 |2 |2 |2 |2 |
| Базовая процентная ставка | 16,05 |11,92 |9 |9 |9 |9 |
| Курс долл. США (в реалах) | 1,98 |2,03 |2,03 |2,03 |2,03 |2,03 |
| Прирост ВВП, в % | 4 |4,5 |4 |4 |4 |4 |
| Госдолг (млрд.реалов) | 574,1 |586,5 |625,6 |663,6 |704 |746,8 |
| Дефицит бюджета(млрд.реалов) | 39,6 |17,2 |44,6 |38 |40,3 |42,8 |
| Перв. профицит(млрд.реалов) | 36,8 |41,5 |0,5 |9,6 |10,2 |11 |
| Гос.долг/ВВП, в % | 49,18 |46,25 |46,5 |46,5 |46,5 |46,5 |
| Дефицит бюджета/ВВП, в % | 3,4 |1,39 |3,32 |2,67 |2,67 |2,67 |
| Перв. профицит/ВВП, в % | 3,24 |3,34 |0,03 |0,67 |0,68 |0,69 |

По согласованию с МВФ правительство Бразилии наметило также некоторые другие цифры эконом. развития страны на 2000г.: положительное сальдо внешнеторгового баланса — 5 млрд.долл., дефицит платежного баланса по текущим операциям — 4% ВВП, гос. внешний долг — 96,1 млрд.долл., золотовалютные резервы (без учета кредита МВФ) — 29,8 млрд.долл. Ожидается также, что в 2000г. Бразилия получит 25 млрд.долл. в виде ПИИ.

Всего, по подсчетам министерства по делам бюджета и управления Бразилии, на развитие экономики страны в ближайшие 8 лет потребуются капвложения в 165 млрд.долл., 40% которых предполагается получить от частного сектора.

НА РУБЕЖЕ XXI в.

Современная научная мысль относит Бразилию к группе государств, занимающих промежуточное положение между развивающимися и пром. развитыми странами. Главными критериями при этом считаются уровень ее пром. развития, значит. резервы материально-сырьевых ресурсов, активное внедрение наукоемких производств, демографический потенциал.

По размеру ВВП (806 млрд.долл.) Бразилия вышла в 1997г. на 8 место в мире. В нац. валюте ВВП Бразилии в 1997г. достиг 886 млрд. реалов, в 1998г. — 901 млрд.реалов. Однако, ввиду девальвации реала на 37% в янв. 1999г., ее валовой продукт в долларовом исчислении заметно сократился.

Основа нынешнего эконом. потенциала Бразилии создавалась в период относительно стабильного развития, начиная с середины 60 гг., когда в ее экономику шли крупные вливания инокапитала, новых технологий и техники. В эти годы была создана современная автомобильная промышленность (по производству автомобилей, Бразилия занимает 6 место в мире; 1,5-1,7 млн. в год), собственное авиастроение — пассажирский самолет ЭРЖ-145 компании «Эмбраэр», в США поставлено более 100 таких самолетов), нефтедобыча (в основном на континентальном шельфе; Бразилия входит в число 20 стран-крупнейших производителей нефти и 10 стран, обладающих наиболее развитой нефтепереработкой); аэрокосмический комплекс. В пределах жизни одного поколения (с середины 70 гг. до середины 90 гг.) Бразилия сделала резкий скачок в своем развитии. ВВП вырос с 74 млрд.долл. (в 1975г.) до 750 млрд.долл. (в 1995г.), т.е. в 10 раз. Не менее внушительен рост этого показателя в расчете на душу населения — с 715 долл. до 4,7 тыс.долл. Сократился разрыв в уровне развития с ведущими странами Зап. Европы. 20 лет назад ВВП (на душу населения) таких стран, как Франция и Бельгия, в 7,5 раз превышал браз. показатель. Сегодня — в 4,2 раза.

Существенный прогресс, достигнутый Бразилией за последние 30 лет, благодаря которому в прошлом отстала аграрно-пром. страна сумела войти в десятку государств с наиболее крупным ВВП, не привел, однако, к коренной ломке архаических соц.-эконом. структур. По ряду качественных показателей Бразилия существенно отстает от передовых западных стран. Валовой продукт в расчете на душу населения (156 млн.чел.) ставит Бразилию на 46 место. По индексу человеческого развития (используется ООН как показатель обществ. благополучия) Бразилия, переместившись в 1998г. с 68 на 62 место, вошла в группу стран с высоким уровнем ИЧР — 0,809 (по индексу человеческого развития Россия занимает 72 место — 0,767).

Отмечая значит. успехи Бразилии в глобальном эконом. развитии, позволившие ей заметно опередить ведущие страны «третьего мира», в то же время следует сказать, что ее великодержавные амбиции пока еще не имеют под собой достаточно прочного эконом. фундамента. В абсолютных показателях Бразилия постепенно сокращает разрыв с США и другими странами Запада, однако, по качественным факторам она далеко отстает от них. И это касается не только экономики. Бразилия пока не может всерьез тягаться с «первым миром» по уровню научного и тех. развития. За последние

годы она добилась значит. успехов в этой сфере, опираясь на импортное «ноу-хау». У бразильцев имеются свои новые научно-тех. разработки, но они осуществлялись на базе импортных образцов, которые умело адаптировались браз. учеными к местной специфике. Бразилия широко использует иностр. ученых для преодоления отставания в фундаментальных и прикладных науках.

Для Бразилии характерно широкое использование иноинвестиций для модернизации своей промышленности, инфраструктуры, сферы услуг. За счет иноинвестиций и технологий создавался фундамент ее нынешнего пром. и энергетического потенциала. Автопром создан и постоянно наращивается при участии ам., западноевропейских и японских корпораций. Среди 10 крупнейших компаний Бразилии 7 — иностр. происхождения («Фольксваген», «Форд», «Дженерал Моторс», «Каррфур», «Мерседес Бенц», «Нестле», «Жесси Левер»).

О масштабах иностр. участия в браз. экономике говорит тот факт, что в 1996-98гг. ПИИ достигли 53 млрд.долл., а для преодоления фин. кризиса МВФ и развитые страны предоставили Бразилии в конце 1999г. кредиты на 41,5 млрд.долл.

Для объективной оценки реального уровня развития Бразилии недостаточно основываться на таких существенных и характерных показателях, как размер ВВП, количество производимых автомобилей, компьютеров, телефонов и т.д. Теневая сторона браз. реалий не столь широко известна за рубежом, но весьма красноречива. **Главная проблема Бразилии**, сдерживающая ее эконом. рост и затрудняющая прогресс в области образования и науки, — **вопиющее соц. неравенство**. Удастся браз. властям уменьшить зияющую соц. пропасть, разрывающую страну на 2 части, приблизить наиболее обездоленные слои населения к человеческим условиям существования, — будет обеспечен мощный прорыв Бразилии в число передовых стран XXI в., не удастся — груз соц. проблем станет камнем преткновения на пути ее модернизации и включения в сообщество цивилизованных государств.

Госсекретариат по стратегическим вопросам при президенте Ф.Кардозо ведет разработку модели соц.-эконом. развития на ближайшую перспективу, которая позволила бы Бразилии занять достойное место в современном мире. Разрыв между богатыми и бедными слоями населения Бразилии сокращается очень медленно. В 1990г. доля «бедных» (50% населения) в нац. доходе достигала 12,3%, а в 1996г. — 12,8%. В то же время доля «богатых» (20%) составляла в 1990г. — 62,8%, в 1996г. — 62,4%.

С учетом альтернативных вариантов развития ситуации на мировой арене госсекретариат по стратегическим вопросам разработал 3 возможных сценария развития экономики Бразилии к 2020г. Согласно первому сценарию, при ежегодном темпе эконом. роста в 6,4% Бразилия подойдет к 2020г. со следующими показателями: ВВП — 3360 млрд.долл. (в 1,5 раза больше нынешнего ВВП Германии), нац. доход в расчете на душу населения — 17 тыс.долл., оборот внешней торговли — 720 млрд.долл., бедность — 7% населения, безработица — 6,5% экономически активной части населения. Роль Бразилии в мировой экономике станет более значимой. Она переместится с 8 на 7 ме-

сто. Эти преобразования в экономике будут происходить в условиях укрепления демократии, повышения уровня образования населения и широкого внедрения новейших технологий. Однако даже при столь позитивной перспективе развития не удастся решить проблему бедности, за чертой которой будут находиться 14 млн.чел. К 2020г. население Бразилии превысит 197 млн. (на 37 млн. больше, чем сейчас).

По второму сценарию повышенное внимание будет уделяться уменьшению соц. диспропорций. Распределение нац. дохода станет более справедливым. Государство будет более активно вмешиваться в экономику, которая станет менее открытой для межд. эконом. связей. Предполагается меньший прогресс в освоении новых технологий. Замедлится рост инвестиций за счет внутренних средств. Вместе с тем, приток внешних инвестиций сохранится на высоком уровне. При таком развитии ситуации прогнозируется, что Бразилия достигнет к 2020г. следующих показателей (при темпах эконом. роста в 4,7%): ВВП -2330 млрд.долл. (нынешний ВВП Германии), нац. доход в расчете на душу населения - 11800 долл., оборот внешней торговли - 400 млрд.долл., безработица - 5% экономически активной части населения, бедность - 4% населения. В мировой экономике Бразилия переместится на 12 место.

По третьему сценарию прогнозируется крайне неблагоприятное развитие полит. и эконом. ситуации в стране. Обострится проблема бедности, ухудшится криминогенная обстановка, права человека будут нарушаться, устои дем. государства во многом будут подорваны. В условиях нарастания внутренних трудностей в экономике будет наблюдаться застой, обострятся соц. проблемы. При таком развитии ситуации Бразилия сможет выйти на следующие рубежи: ВВП - 1170 млрд.долл. (50% от сегодняшнего ВВП Германии), доход в расчете на душу населения - 5930 долл., оборот внешней торговли - 190 млрд.долл., бедность - 14% населения, безработица - 8%.

В своем докладе «Перспективы глобальной экономики и развивающихся стран» (дек. 1997г.) МБРР сделал многообещающий прогноз о том, что в ближайшие четверть века в мировой экономике произойдет коренной перелом: Россия, Бразилия, Китай, Индия и Индонезия из второго эшелона вырвутся на передовые позиции. станут эконом. гигантами, обогнав в своем развитии нынешних лидеров. «Великая пятерка» потеснит на вторые места нынешнюю задающую тон «семерку». Последующий ход событий в Азии, России и Бразилии, оказавшихся в водовороте острейшего фин. кризиса, однако, поставил под сомнение реальную возможность столь оптимистической перспективы для Бразилии.

Для такого рывка Бразилии необходимо пройти еще очень долгий путь. Прорыв в число передовых индустриально-технологических стран в незначительной степени зависит от способности браз. истеблишмента провести структурные реформы, в частности - адм., налоговую, пенсионную, аграрную, что позволило бы Бразилии устранить архаизмы в ее полит. надстройке и эконом. фундаменте. Без проведения своей модернизации (подобно Китаю) Бразилия не сможет надежно закрепиться в группе индустриально развитых, дем. стран. К тому же, как показало резкое обострение фин. ситу-

ации в мире в 1997-98гг., эконом. благополучие Бразилии во многом зависит от внешних факторов.

Доклады ВБ и ЮНКТАД

Опубликованные ежегодные доклады ВБ и ЮНКТАД, в которых, в частности, значит. место уделено негативным последствиям для развивающихся стран, в т.ч. Бразилии, «чрезмерной либерализации» экономики в 90 гг., подхлестнули ведущую здесь широкую полемику вокруг эконом. курса администрации президента Ф.Кардозо. Особый акцент многие аналитики делают на содержащиеся в этих документах критические оценки мер правительства по предоставлению штатам большой адм.-фин. самостоятельности, осложнившей реализацию единой бюджетной политики государства и приведшей к нарастанию неплатежей фед. Центру, нарушению единого контроля за использованием заемных средств, полученных по линии межд. валютно-кредитных институтов. Все это активно используется левой оппозицией для усиления давления на президента с целью добиться отхода от «безоглядного» следования неолиберальным рецептам МВФ.

На состоявшемся в сент. 1999г. в Рио-де-Жанейро конгрессе ведущих экономистов Бразилии, стран Лат. Америки и Карибского бассейна подчеркивалось, что безоглядная погоня за макропоказателями сопровождается опасным расслоением общества (7% населения Бразилии владеют более 50% нац. дохода), стимулирует частный капитал к размещению значит. объемов фин. ресурсов преимущественно на быстро окупаемых фондовых и валютных рынках. Остро прозвучал тезис и о том, что «советчикам с Запада» следовало бы в полной мере разделить ответственность за кризисные явления в экономике Бразилии, других стран.

В послании участникам форума генсека ЮНКТАД бразильца Р.Рикуперо отмечалось, что «...мы в кризисе. Завершился новый цикл иллюзий, и мы должны извлечь уроки для того, чтобы переформатировать политику развития».

Консультант ЮНКТАД Я.Крегель подчеркнул, что большинство развивающихся стран, в т.ч. и Бразилия, находятся в худших условиях, чем в 70 гг. В соответствии с докладом директора отдела эконом. развития ООН Б.Сталлингс, общая эконом. модель, принятая в большинстве стран Лат. Америки в 1990-97гг., привела к различным результатам. В то время, как средние темпы эконом. роста в Аргентине, Боливии, Чили и Перу возросли с 4% (в 1950-80гг.) до 6% в 90гг., в Бразилии, Мексике, Колумбии, Коста-Рике, Ямайке за тот же период наблюдалось его снижение с 6,1 до 2,5%.

В руководстве президентской Партии социал-демократии также начинает укрепляться мнение о том, что правительству стоило бы более гибко подходить к реализации своей эконом. политики, пересмотреть достигнутые с МВФ договоренности по макропоказателям, особенно с учетом того, что Бразилия и так чрезмерно «затянула фин. пояс», добившись к июлю 1999г. первичного профицита в 20 млрд.реалов или 70% от запланированного объема на весь 1999г.

Нарастание критики эконом. политики Ф.Кардозо заставляет руководство страны проводить корректировку своих планов, уделять повышен-

ное внимание необходимости стимулирования нац. производства. В этой связи новый министр развития, промышленности и торговли А. Тапиас заявил, что правительство в целом продолжая линию по выполнению имеющихся соглашений МВФ, особенно по оптимизации бюджетных расходов, разгосударствлению экономики и т.д., будет оказывать поддержку рентабельным, имеющим современную производственно-технологическую базу компаниям с целью повысить их конкурентоспособность на мировых рынках. Для этого, в частности, разрабатываются спец. гос. программы по предоставлению таким предприятиям льготных долгосрочных кредитов.

ПЛАН РЕАЛ

В Ин-те подготовки кадров для промышленности и сферы услуг (г. Сан-Пауло) состоялось 24 фев. 2000г. выступление Густава Франко на тему «Перспективы экономики Бразилии». Г. Франко известен как авторитетный экономист, один из разработчиков «Плана Реал», положившего начало эконом. стабилизации в стране. В янв. 1999г. ушел в отставку с поста пред. ЦБ Бразилии из-за разногласий с минфином в вопросе девальвации реала. 6 лет, прошедшие с момента принятия «Плана Реал», по мнению Франко, подтверждают, что у Бразилии в той ситуации, в которой она оказалась в 1993-94гг. (гиперинфляция достигала 5 тыс. % в год), не оставалось выбора. Старая эконом. модель, предусматривавшая развитие за счет инфляции, изжила себя. Благодаря «Плану реал», страна переживает сейчас подлинную революцию в производственной сфере. Новая модель предусматривает преодоление кризисных явлений благодаря оздоровлению фин. сферы и открытости экономики, вынуждающей нац. промышленность приспосабливаться к конкуренции иностр. товаров. Как отметил Франко, достигнутый результат может быть оценен такими показателями как низкая инфляция и растущая производительность труда (прирост в последние годы составлял 7% во многом благодаря использованию импортного оборудования). Сейчас 20% пром. оборудования импортируется (из США — 33%). Это следствие открытости экономики. Импорт сыграл большую роль в замене старого оборудования, на котором нельзя было производить конкурентоспособную продукцию.

Другой важный элемент эконом. политики — приватизация предприятий госсектора, который сыграл свою положит. роль в становлении Бразилии как пром. державы, но в последние годы превратился в тормоз эконом. развития. За последние 10 лет свыше 120 компаний были приватизированы (на них производится 7% ВВП). От приватизации государство получило 100 млрд.долл.

Другой важный феномен эконом. жизни Бразилии — резкое увеличение ПИИ, которые используются инвесторами в приватизационных целях, для создания новых предприятий, покупки банков и т.д. В 1998г. в Бразилии насчитывалось 6500 инокомпаний с капиталом в 45 млрд.долл. Они производят 10% ВВП, дают работу 1,5 млн.чел. Если приток инокapитала будет продолжаться такими же темпами, как сейчас, то, как отметил Франко, доля инокомпаний в ВВП достигнет в ближайшие годы 20%.

ВИЗОВОЙ РЕЖИМ

1. Транзитная виза. Такая виза выдается иностранцам, которые во время поездки в третьи страны пересекают браз. территорию. Это происходит обычно при стыковке рейсов самолетов в браз. межд. аэропортах или при использовании различных средств транспорта во время поездки. Транзитная виза выдается для одного въезда на срок до 10 дней и продлению не подлежит.

2. Туристическая виза. Бразилия придерживается правила взаимности в вопросах о выдаче турвиз. Выдаются они иностранцам, прибывающим в Бразилию с целью туризма, посещения родственников или знакомых. Такие визы запрещается использовать на территории Бразилии для работы или занятий деятельностью, связанной с получением денежного вознаграждения, в целях иммиграции. Лицам, направляющимся в Бразилию с деловыми целями или для участия в профконгрессах, следует оформлять временную визу, а не использовать для этого статус туриста.

Турвиза выдается на определенный срок, при необходимости с правом многократного въезда в страну. Турист обычно может находиться в Бразилии до 90 дней, этот срок может быть продлен один раз на такой же период. Для продления срока пребывания необходимо направить просьбу в департамент по делам иностранцев фед. полиции до того, как первоначальный срок действия визы истечет. Турист, обратившийся с такой просьбой, должен иметь обратный билет и подтверждение наличия у него средств для проживания в течение 90 дней. Турист, который остался в Бразилии сверх разрешенного срока, подвергается штрафу (8 реалов за каждый день) и обязан покинуть ее пределы в течение 8 дней. В случае нарушения этого правила он подлежит депортации. Продление визы разрешается только один раз каждые 12 мес., отсчитываемых с первого въезда. По турвизе в Бразилии нельзя законно пребывать более 6 мес. в течение 1 года. Владельцу турвизы не требуется вставать на учет в фед. полиции и сообщать о всех изменениях места жительства.

3. Кратковременная (деловая) виза. Для оформления временной (деловой) визы, которой обычно пользуются иностранцы, приезжающие для работы в Бразилии в качестве бизнесменов, требуется представить в браз. консульство письмо приглашающей организации на ее фирменном бланке с указанием цели поездки. В приглашении необходимо указать срок пребывания, а также дать поручительство, что приглашаемый не будет заниматься в Бразилии оплачиваемой деятельностью.

Кратковременная деловая виза выдается бизнесменам, выезжающим в Бразилию для переговоров, установления контактов с местными фирмами, участия в выставках, конгрессах. Срок действия такой визы варьируется в зависимости от национальности и принципа взаимности. Обычно виза выдается на срок до 90 дней с правом на одно продление. Как и в случае с турвизой, в течение 12 мес. иностр. бизнесмен, имеющий кратковременную визу, не может находиться в Бразилии более 180 дней.

4. Временная виза резидента. Выдается иностранцам, намеревающимся заниматься в Бразилии профдеятельностью в течение ограниченного отрезка времени. Такие визы оформляются бизнес-

менам, ученым, преподавателям, тех. специалистам, студентам, стажерам, иностр. корреспондентам, спортсменам и тренерам и т.д. Временная виза резидента выдается на срок до 2 лет в зависимости от характера деятельности, которой иностранец будет заниматься. Так, например, виза для бизнесмена, ученого, преподавателя и других лиц, приезжающих на работу по контракту, выдается на срок до 2 лет, артистам — 90 дней, проф. спортсменам и студентам 1 г. иностр. корреспондентам — до 4 лет и т.д.

Когда временная виза резидента предназначается бизнесмену, ученому, преподавателю, тех. специалисту, который намеревается работать по контракту в Бразилии или оказывать платные услуги, не имея формальных трудовых отношений, браз. работодатель направляет запрос на визу в отдел иммиграции минтруда. Если по запросу принято положительное решение, то через МИД Бразилии в консульство направляется разрешение на оформление визы.

Владелец временной визы со сроком действия свыше 90 дней обязан, в течение 30 дней после въезда в Бразилию, зарегистрироваться в департаменте по делам иностранцев фед. полиции. Зарегистрированный иностранец обязан в течение 30 дней сообщить в минюст (фед. полицию) о смене своего местожительства или адреса.

5. Постоянная виза резидента. Эта виза выдается только тем иностранцам, которые могут быть отнесены к следующим категориям: управляющий, менеджер или директор браз. компании; иностранец, собирающийся постоянно проживать в Бразилии и намеревающийся инвестировать средства в произволе таенную сферу; исследователь или специалист высокого уровня; иностранец-пенсионер (свыше 50 лет), который сможет переводить в Бразилию ежемесячно не менее 2 тыс.долл.; иностранцы, заключившие брак с бразильскими гражданами.

Бизнесмены, желающие получить постоянную визу, должны относиться к категории руководящих работников компании, имеющей в Бразилии дочернюю фирму. Для получения визы заявитель должен подтвердить, что работает в родственной (дочерней) или филиале находящейся в Бразилии компании. Кроме этого необходимо представить доказательство того, что дочерняя компания инвестировала не менее 200 тыс.долл. в ее головную фирму в Бразилии.

Для руководящих работников вновь созданной или создаваемой компании разрешается оформить не более трех виз. Для этого необходимо выполнить следующие условия: представить доказательства, что дочерняя компания занимается бизнесом вне Бразилии не менее 5 лет; представить юрид. документ о том, что иноинвестор уполномочивает своих законных представителей в Бразилии создать компанию.

Виза для такой категории бизнесменов выдается сначала на 2 года. От желающих получить такую визу не требуется подтверждения миним. размера вложенных инвестиций. Однако компания, обратившаяся с просьбой о визе, обязана подтвердить, что по завершении начального периода ее инвестиции будут отвечать предъявленным требованиям.

Оформление постоянной визы — довольно сложный и медленный бюрократический процесс.

Необходимые для этого документы следует представлять оформленными должным образом и легализованными спец. нотариусами и соответствующими правит. учреждениями.

6. Другие случаи выдачи постоянных виз. Постоянные визы выдаются также следующим категориями иностранцев:

— Исследователи и специалисты высокого уровня. Для оформления визы заявитель должен представить документ браз. НИИ, заявляющего о заинтересованности в услугах исследователя, биографическую справку, соответствующую научную характеристику и дипломы об образовании, ученой степени.

— Пенсионеры. Заявителю должно быть не менее 50 лет. Не устанавливается ограничения на количество родственников, которые могут получить постоянную визу. Однако заявитель должен представить подтверждения, что это действительно его родственники. Заявитель обязан представить доказательство того, что получает пенсию в размере не менее 2 тыс.долл. в месяц, а также что располагает доп. доходом из расчета 1 тыс.долл. на каждого родственника.

— Иностранцы, находящиеся в браке с браз. гражданами. Виза для такой категории иностранцев выдается по решению Нац. совета иммиграции. Постоянная виза обычно оформляется иностранцам, состоящим в браке с браз. гражданами. Для этого необходимо представить подтверждение брачного союза (свидетельство о браке, заявление свидетелей). Ходатайство направляется в минюст Бразилии (через ФП) или в браз. консульство. Иммиграционные чиновники имеют право на внезапное посещение супружеской пары дома, чтобы удостовериться в том, что речь не идет о «договорном браке», к которому иногда прибегают с целью получения постоянной визы резидента.

По браз. законодательству, категорию визы трудно изменить. Например, владельцу турвизы, пожелавшему получить временную и постоянную визу резидента, необходимо начинать всю процедуру оформления заново.

Из общего правила, однако, допускаются некоторые исключения. Ученые, преподаватели, специалисты и другие лица, приехавшие в Бразилию для работы по контракту или по приглашению правит. органов; члены религиозных организаций и иностранцы, прибывшие в Бразилию в целях «воссоединения семьи», могут обратиться с ходатайством о замене временной визы на постоянную визу резидента во время их пребывания в Бразилии. Такое ходатайство следует направить в отделение фед. полиции по месту жительства не позже чем за 30 дней до истечения временной визы. Если иностранец выехал из Бразилии и затем решил вернуться после истечения срока действия временной визы, но до получения постоянной визы, он может это сделать по турвизе, что никак не отразится на его ходатайстве относительно постоянной визы.

Иностранец, въехавший по временной или постоянной визе резидента, обязан зарегистрироваться в отделении ФП по месту жительства в течение 30 дней после прибытия. Регистрация является необходимым шагом для последующего оформления браз. документов для устройства на работу.

Вопрос о въезде в иностранцев — владельцев дип. и служебных паспортов решается на основе взаимности. Бразилия не требует въездных виз от граждан-владельцев дип. и служебных паспортов 50 стран. С 16 мая 1991г. действует договоренность (оформлена обменом нот), освобождающая граждан России и Бразилии, имеющих действительные дип. и служебные паспорта, от необходимости получения визы для въезда и пребывания на территории другой договаривающейся стороны до 90 дней.

РУССКАЯ ИММИГРАЦИЯ

Согласно данным, приведенным Ф.Басто в исследовании «Синтез истории иммиграции в Бразилии», с 1836г. по 1968г. в Бразилию прибыло 119 тыс. русских. В эту категорию попадали все лица, прибывавшие из царской России и СССР.

Первая волна русской эмиграции в Бразилию относится ко II пол. XIXв.-началу XXв. В тот период переселенцы из России отправлялись в Бразилию по эконом. мотивам. В основном это были безземельные крестьяне, батраки, уезжавшие в Юж. Америку в поисках лучшей доли. В Бразилии они занимались земледелием. Ими было основано поселение Кампина дас Миссоэс, в шт. Рио Гранде ду Сул, получившее в 1963г. статус города. В наст.вр. 20% населения муниципального округа Кампина дас Миссоэс — потомки выходцев из России,

По данным браз. ин-та географии и статистики в шт. Рио Гранде ду Сул до 1912г. легально въехали 19,5 тыс. выходцев из России.

Вторая волна русской эмиграции в Бразилию приходится на годы после Октябрьской революции 1917г. и гражд. войны. Большинство русских эмигрантов, оставшихся в Бразилии на постоянное жительство, имело высшее или среднее профобразование, что позволило им попасть в благополучную прослойку браз. общества, устроиться на работу в качестве инженеров, предпринимателей, ученых, преподавателей и т.д. Многие из них обосновались в городе и штате Сан-Пауло.

Третья эмиграционная волна пришлась на послевоенный период (1947-49гг.), когда из находившихся под германской оккупацией европейских стран в Бразилию устремились десятки тысяч русских беженцев из числа перемещенных лиц (старая русская эмиграция, осевшая в Европе; бывшие военнопленные и угнанные на принудительные работы в Германию советские люди; граждане, ушедшие из СССР с отступавшей германской армией по полит. мотивам и т.д.).

В 1952-53гг. в Бразилию прибыло несколько тысяч русских эмигрантов из Маньчжурии (Китай). В основном это были потомки белой эмиграции, вынужденные покинуть Китай после прихода к власти компартии. Обосновались они в основном в Сан-Пауло. В этот период отмечается переселение в шт. Рио Гранде ду Сул и Мату Гросу староверов (несколько сотен человек), выехавших в 20 гг. по религиозным мотивам из России в Маньчжурию.

В 90гг. в Бразилию стали приезжать для работы на контрактной основе рос. специалисты (ученые, преподаватели). Примерно 100-120 специалистов нашли работу в ун-тах и НИИ шт. Сан-Пауло, Рио Гранде ду Сул, Парана. Некоторые из них находятся в Бразилии уже по 5-7 лет, обзавелись постоян-

ными визами, а иногда и браз. гражданством. В генконсульство они обращаются лишь в случаях острой необходимости, когда испытывают потребность в замене паспортов или оформлении других документов. С русской иммиграцией, как правило, рос. специалисты связей не поддерживают.

По оценкам русских обществ. организаций, в шт. Сан-Пауло и Рио Гранде ду Сул проживает 20-25 тыс. потомков выходцев из России. Однако очень немногие из них (2-3 тыс.) в той или иной форме сохраняют связь с культурой и традициями своих предков. Как правило, они имеют браз. гражданство и считают себя коренными бразильцами. Для многих выходцев из России единственной нитью, связывающей их с родиной предков, остается православная религия.

Основными центрами притяжения рос. эмигрантов в шт. Сан-Пауло и Рио Гранде ду Сул являются православные церкви. Из 4 действующих в Сан-Пауло церквей 3 принадлежат русской зарубежной православной церкви (глава — митрополит Вост.-Американский Виталий, резиденция в г. Нью-Йорке). Большим авторитетом среди верующих пользуется настоятель Свято-Троицкого храма в р-не Вила Алпина протоиерей Григорий Петренко. Его мнение является во многом определяющим для актива русской общины. Приходом Свято-Троицкого храма стал выпускаться информ. бюллетень (на португальском языке) — «Вила Алпина Ортодокса».

Несколько особняком стоит православная церковь, настоятель которой иеромонах Иоанн Стойссер. Вокруг его церкви объединяются в основном русские, приехавшие в Бразилию из Китая. В 50-60 гг. при церкви существовала школа-интернат для русских детей. В отличие от священников зарубежной православной церкви, уклоняющихся от контактов с представителями Московского Патриархата и усматривающих в них своих идейных оппонентов и соперников, И. Стойссер поддерживает тесные деловые контакты с архиепископом Русской православной церкви в Аргентине и Юж. Америке Платоном (резиденция в г. Буэнос-Айресе) и ее представителем в Бразилии протоиереем Анатолием Топала. В нояб. 1996г. в этой церкви проводил службу Митрополит Смоленский, глава комитета внешних связей РПЦ Кирилл. На средства И. Стойссера ежеквартально на русском языке издается бюллетень «Друзьям и знакомым» (редактор — В. Селин). Вышло 213 номеров. С 1998г. «ДИЗ» выпускается в электронной версии в Интернете.

Русская православная церковь (Московский Патриархат) имеет приходы в шт. Рио Гранде ду Сул в местах первых русских поселений Санта-Роза и Кампина дас Миссоэс. В 1995г. приходской совет храма Св. Сергия Радонежского обратился к Московскому Патриарху с просьбой взять этот приход под свое покровительство (ранее она относилась к зарубежной православной церкви). Предложение было принято и с мая 1995г. приход храма в г. Порто Алегре стал принадлежать Московскому Патриархату. Настоятелем прихода был назначен протоиерей Анатолий Топала (командирован из Москвы). До этого А. Топала служил в православных церквях г.г. Санта-Роза и Кампина дас Миссоэс.

Большой интерес в русской колонии вызвал выпуск в окт. 1999г. первой в Бразилии книги об

истории русской иммиграции — «Русская иммиграция в Рио Гранде ду Сул. Долгий путь надежды» (автор — Ж. Заболотский).

Полезную работу по оказанию материальной помощи престарелым выходцам из России проводят «Филантропическое общество Сан-Пауло» и браз.-славянское культурное общество. Их председателем является рос. гражданин И. Шнее. Филантропическое общество (СФП) содержит дом для престарелых русских, в котором проживает 30 чел. Фин. помощь старческому дому оказывает зажиточная часть русской колонии (М. Лара, А. Шуберт, И. Шнее и др.). СФП издает информ. бюллетень «Радуга» (на португальском языке).

В прошлое ушли те времена, когда у русских в Сан-Пауло был свой клуб, ресторан, строились церкви, ставшие центрами сплочения выходцев из России. Потомки тех, кто прибыл в Бразилию в 30-50 гг. утрачивают связь с русским языком и культурой, считая себя больше бразильцами, чем русскими (все они, как правило, браз. граждане).

КУЛЬТУРА И ЭТНОС

I. Особенности исторического развития. Бразилия — молодое, быстро развивающееся государство, открыто 22 апр. 1500г. экспедицией под командованием португальского мореплавателя Педро Алвареса Кабрала. 500-летие открытия Бразилии в 2000г. отмечается как важная веха в историко-культурном развитии браз. общества. Название «Бразилия» происходит от названия дерева pau-brasil, из древесины которого добывали красную-фиолетовую краску.

В истории Бразилии выделяются несколько периодов: период Колонизации (1500-1822), период Империи (1822-89) и период Республики (с 1889г. по наст.вр.).

Период колонизации был отмечен непрерывающейся борьбой рабов за свое освобождение. Яркой формой протеста стало создание ими в конце XVI в. в шт. Алагоас «Пальмовой республики», насчитывавшей 20 тысяч беглых рабов и просуществовавшей почти 100 лет.

В XVIII в. под влиянием идей Великой франц. революции в Бразилии нарастает борьба за полит. независимость страны, самым крупным событием которой стал заговор в Минас-Жерайс (1789-92) во главе с прапорщиком кавалерии Жоакимом Жозе да Силвой Шавьером, по прозвищу «Тирадентес» (день его казни — 21 апр. отмечается в Бразилии как день памяти Тирадентеса). Как это ни парадоксально, португальская монархия сама способствовала обретению Бразилией независимости. В 1808г., спасаясь от наполеоновских войск, королевский двор во главе с Доном Жоао VI переехал в Бразилию, а 7 сент. 1822г. наследник престола — регент Дон Педро провозгласил независимость Бразилии, а себя — первым императором, вошедшим в историю как Педро I.

Монархия в Бразилии просуществовала до 15 нояб. 1889г., когда император был низложен военными, которые провозгласили установление республики. Главной причиной падения монархии считают отмену рабства в 1888г. согласно «Золотому закону», подписанному принцессой Изабел.

В период Республики была заложена фед. система правления, которая остается неизменной до сегодняшнего дня. Провинции были преобразо-

ваны в штаты, введен институт президента, создан двухпалатный Конгресс и независимый Верховный фед. суд. Так называемую «Старую Республику», просуществовавшую до 1930г., сменило «Новое государство» — диктатура президента Жетулио Варгаса, под руководством которого были успешно преодолены последствия мирового кризиса 30гг., произошли существенные сдвиги в индустриализации страны, принята прогрессивная система соц. обеспечения. При Варгасе Бразилия вступила в войну против нацистской Германии на стороне союзников и была единственной из латиноам. стран, направившей войска в Европу.

В послевоенной истории Бразилии выделяют период правления Жуселино Кубичека (1956-61), основателя современной столицы — г. Бразилиа, военный режим (1964-85), в первые годы которого страна пережила бурный эконом. рост (1967-74), известный как «браз. эконом. чудо». В 1985г. к власти пришел гражд. президент Жозе Сарней, наступил период демократизации. 5 окт. 1988г. была принята новая Конституция. Нынешнее руководство страны во главе с Ф.Э. Кардозо продолжает курс на укрепление дем. свобод и либерализацию экономики.

II. Географические данные. Современная Бразилия — крупнейшая страна Лат. Америки, занимает площадь 8,5 тыс. кв. км, что составляет почти половину южноам. континента (47,3%). По величине своей территории она находится на 5 месте в мире после России, Канады, Китая и США. Население — 161,7 млн. чел. Бразилия — федерация в составе 26 штатов и фед. (столичного) округа.

Столица — г. Бразилиа. Город имеет очертания самолета. В его «фюзеляже» находятся адм. и обществ. здания, в «крыльях» — жилые кварталы, в «кабине пилота» — площадь трех властей с президентским дворцом, зданием конгресса и дворцом правосудия. В г. Бразилиа проживает 220 тыс. чел. или 1,9 млн. с пригородами.

Бразилия граничит с 10 странами: Франц. Гвианой, Суринамом, Гайаной, Венесуэлой и Колумбией — на севере; Уругваем и Аргентиной — на юге; Парагваем, Боливией и Перу — на западе. Эквадор и Чили — единственные страны южноам. континента, не имеющие общей границы с Бразилией. С востока страна омывается водами Атлантического океана, протяженность побережья — 7367 км.

Для топографического пейзажа Бразилии характерны две отличит. черты: обширные равнины в бассейне р. Амазонки (4 млн. кв. км.) и расположенное к югу центр. плоскогорье. Наивысшая точка Бразилии — Пико-да-Неблина, 3014 м. над уровнем моря — находится на севере страны, на границе с Венесуэлой. В Бразилии — широко разветвленная система рек. **Амазонка занимает 1 место в мире по объему воды** и 2 (после Нила) по протяженности — 6577 км., причем 3615 км. проходят по территории Бразилии.

В Бразилии выделяют 5 климатических зон: экваториальную, тропическую, полузасушливую, высокогорную тропическую и субтропическую. В таких городах, как Сан-Пауло, Бразилиа, Бело-Оризонте, находящихся на плоскогорье, среднегодовая температура составляет 19°C. В Рио-де-Жанейро, Ресифе, Сальвадоре, расположенных на побережье, климат смягчается постоянными тропическими ветрами с океана. В городах юж-

ных штатов Бразилии — Порто-Алегре и Куритиба — температура в зимние месяцы опускается ниже 0°C. В Амазонии среднегодовая температура составляет 22–26°C с небольшими сезонными колебаниями. Наиболее жарким районом Бразилии является северо-восток, где в засушливый период (с мая по ноябрь) температура часто превышает отметку 38°C.

Времена года распределяются в Бразилии следующим образом: весна — с 22 сент. по 21 декабря, лето — с 22 дек. по 21 марта, осень — с 22 марта по 21 июня, зима — с 22 июня по 21 сентября.

Огромные массивы влажных экваториальных лесов покрывают северные районы Бразилии (Амазонскую низменность). Эти леса богаты ценными породами деревьев, которые используются в медицине, строительстве и пр. Для центральных, более засушливых районов страны (серрадо) характерны невысокие (до 12 м.) деревья, обычно с изогнутыми стволами и толстой корой.

Из 12 типов млекопитающих тропического пояса, обитающих в зап. полушарии, 11 водятся в Бразилии, причем их количество превышает 600 видов. В Бразилии представлено самое большое в мире разнообразие птиц — 1600 разных видов. Здесь насчитываются 40 видов черепах, 120 — ящериц, 230 — змей, 5 — крокодилов, 331 вид земноводных и 1500 видов пресноводных рыб. Биологами занесены в каталог 100 тыс. видов беспозвоночных, 70 тыс. из числа которых относятся к насекомым.

Недра Бразилии богаты залежами железной и марганцевой руды, бокситов, вольфрама, меди, ниобия, бериллия, титана, циркония, кристаллического кварца. Помимо этого, страна славится запасами золота, драг. и полудраг. камней.

Территорию Бразилии пересекают 4 часовых пояса. Разница во времени между Москвой и Бразилией — 6 часов (с учетом перехода на летнее время может составлять 5 или 7 часов).

III. Этнический состав населения. По демографическим показателям Бразилия уверенно приближается к уровню европейских стран: уже сейчас 70% бразильцев живут в городах, рождаемость снизилась до 2–3 детей на одну женщину. Как результат — повышение уровня жизни, увеличилась ее средняя продолжительность по стране — 62г. у мужчин и 68 лет у женщин.

Бразильская нация сформировалась главным образом в результате смешения европейцев (португальцы, испанцы и др.) с индейцами (аборигены) и неграми, выходцами из Африки.

До XVI в. территорию современной Бразилии населяли сотни туземных племен, которые представляли единую расу, но говорили на различных языках и имели свою культуру. До сих пор в Бразилии насчитывается 200 индейских племен, говорящих на 180 различных языках, большая часть которых проживает в обширных **резервациях** (850 тыс. кв. км), составляющих 10% территории Бразилии. **Эти земли законодательно закреплены за туземным населением** и охраняются фед. правительством.

В середине XVI в. в Бразилию были завезены в качестве рабов для работы на плантациях сахарного тростника, а позднее — на золотых и алмазных приисках и кофейных плантациях, африканцы, относящиеся к этнической группе банту и суданцы из этнической группы йоруба.

Главным миграционным источником из Европы и Азии традиционно является Португалия, за ней следуют Италия, Ливан (потомков ливанцев в Бразилии больше, чем население Ливана — 10 млн. чел.) и Германия. В I пол. XX в., в результате войны и эконом. кризиса, в Бразилию прибыло значит. число иммигрантов из Японии. К 1969г. насчитывалось 274 тыс. японцев. В Бразилии проживают более 100 тыс. выходцев из **России**. В южных штатах и шт. Мато-Гроссо есть «русские деревни», отличающиеся высоким уровнем жизни потомков русских эмигрантов, которым при этом удалось сохранить язык и культурные традиции.

Этнический состав представлен 54% белого населения, 38% мулатов, 5% негров и 0,6% индейцев.

IV. Культурные особенности. Формирование браз. культуры в общих чертах совпадает с основными историческими этапами развития страны.

Литература. Колониальный период в литературе характеризовался дидактическими трудами иезуитов (в XVI в. падре Жозе де Аншиета составил первую грамматику тупи-гуарани), произведений в стиле барокко и в пасторальном (аркадийском) стиле. Яркими представителями этого направления были поэт Грегорио де Матос (1623–96) и знаменитый проповедник падре Антонио Виейра (1608–97). Основатели поэтического объединения «Аркадия» Клаудио Мануэл да Коста (1729–89), Базилио да Гама (1740–95) и Томас Антонио Гонзага (1744–1810), авторы лирико-эпических произведений, прославились своим участием в освободительном движении «Инконфиденсия Минейра».

Движение романтизма в литературе совпало примерно с годами существования Империи. В своем творчестве писатели-романтики призывали к независимости Бразилии, их главными героями были индейцы и рабы из Африки. Произведения представителей романтизма, такие как «Смуглянка» Жоакина Мануэла де Маседо (1820–82), «Невинность» Алфредо д'Эскраполь Таулай (1843–99) и «Ирасема» о жизни индейцев Жозе де Аленкара (1829–77) считаются яркими образцами браз. классики.

Представители парнасской поэтической школы и реализма появились в браз. литературе в первые десятилетия Республики. В поэтическом творчестве так называемой «Парнасской триады» браз. поэтов Овлаво Билак (1865–1918), Раймундо Корреа (1860–1911) и Алберто Оливейра (1859–1937) на первый план выдвигается общество и его интересы. Крупнейшим браз. писателем XIX в. считается Машадо де Ассис, произведения которого вобрала в себя романтический и реалистический стили. Более четко реалистические тенденции отражены в творчестве Эуклидеса да Куньи (1866–1908) в его знаменитом произведении «Сертаны». Направление символизма, зародившееся на рубеже веков, представлено поэтами Крус и Соуза (1861–93) и Алфонсусом де Гимараесом (1870–1921).

Для I пол. XX в. характерным было движение модернистов или авангардистов, среди которых выделяются Марио де Андраде (1893–1945), Дрюман де Андраде (1902–1987) и Мануэл Бандейра (1886–1968). Один из крупнейших браз. писателей современности — Жорже Амадо, автор многих известных романов: «Габриэла, гвоздика и корица», «Дона Флор и два ее мужа», «Генералы песчаных карьеров» и др. Большинство его произведений

переведено на русский язык. Широко известны также Эрико Вериссимо, Адониас Фильо, Рубен Фонсека, Дина Силвейра де Кейрос.

Музыка. Одним из первых выдающихся браз. композиторов является Карлос Гомес (1836–96). В XX в. расцвет браз. музыки связывают с появлением группы композиторов во главе с Этером Вилла-Лобосом (1887–1959), которые стали смело вводить в симфонические произведения мелодии и ритмы нац. фольклора. В 50 гг. в Рио-де-Жанейро зародился музыкальный стиль *bossa nova*, представлявший собой смесь ритмов браз. самбы и ам. джаза. Первым большим хитом нового направления стала песня *Garota de Ipanema* (композитор Том Жобим, слова – Винисиус Мораес).

В годы военной диктатуры появился стиль «тропикализм», представлявший собой смесь браз. ритмов и рок-н-ролла. Представителями этого течения были Коэтано Велозо, Жилберто Жил и Гал Коста. В современной браз. музыке, наряду с современными популярными течениями, сохраняется народное и региональное творчество, в которое часто привносятся новые ритмы и мелодии. Среди наиболее известных исполнителей выделяются имена Роберто Карлоса, Эбы Рамальо, Нея Матогроссо, Марии Бетании и др.

Отличит. особенностью Бразилии является карнавал, уходящий своими корнями в языческое прошлое. Карнавал представляет собой соревнование школ самбы перед спец. жюри. Красочные костюмы участников должны отражать эпоху, соответствовать сюжету разыгрываемого спектакля.

Живопись. Изобразит. искусство в Бразилии отражает основные тенденции европейской школы. Самым выразительным художником колониального периода был Антонио Франсиско Лисбоа (1738–1814), известный под именем «Алейджаниньо» («Маленький калека»). Его произведения сохранились во многих церквях, построенных в стиле барокко в шт. Минас-Жерайс.

Первым браз. художником, получившим межд. признание, был Кандидо Портинари (1902–62). Он запечатлел на своих полотнах простых людей, их страдания и нехитрые радости. Среди современных художников в Бразилии выделяются Лижиа Папе, Амелия Толедо, Жак Лейнер, Рубен Валентин и др.

Архитектура. Браз. архитектура колониального периода формировалась под влиянием португальской, но была адаптирована для тропического климата. Больше всего образцов этого стиля сохранилось в старинных городах, особенно в Оуро-Прето.

Прекрасными примерами браз. архитектуры, начиная с 40 гг., являются пассажирский терминал аэропорта Сантос-Дюмон, построенный братьями Роберто, здание бывшего минобразования в Рио-де-Жанейро, Музей современного искусства в Рио, построенный по проекту Афонсо Рейде, Музей современного искусства в Сан-Пауло (проект Лино Бо Барде) и др.

Образцом современной браз. архитектуры стала столица – г. Бразилиа. Лусио Коста выполнил проект генплана города, а Оскар Нимейер спроектировал основные здания: Дворец Алворада, Дворец Итамарати, Кафедральный собор, мемориал Жуселино Кубичека.

Кино. Через год после открытия братьями Люмьер кинематографа в г. Рио-де-Жанейро появил-

ся первый кинопроектор. В 40 гг. фильм «Голос Карнавала» с участием Кармен Миранды положил начало жанру комедии *chanchada*. В 50 гг. появилось движение «Новое кино», в основе которого были съемки обычных людей на улицах городов. Затем последовал жанр «маргинальное кино» о жизни обществ. «дна». Среди нашедших картин 70 гг. – «Амулет Огум» Нелсона Педросо дос Сантос и «Супружеская война» Жоакина Педро де Адраде.

Экранизация повести Ж. Амадо «Дона Флор и два ее мужа» режиссером Бруно Баррето имела межд. успех. Нынешний браз. кинематограф переживает период подъема, вызванный успехом фильма режиссера Валтера Саллеса *Central do Brasil*, который получил главный приз Берлинского кинофестиваля 1998г. и был выдвинут на соискание премии «Оскар» в номинациях «лучший иностр. фильм» и «лучшее исполнение женской роли». Крупнейшим достижением Бразилии в мире кино являются **теленвеллы**, которые экспортируются во многие страны мира.

V. Лингвистические особенности. Гос. языком в Бразилии является португальский, который имеет ряд особенностей, обусловленных историческими, этнографическими и социо-культурными факторами.

В качестве обращения в Бразилии наиболее часто употребляется местоимение «восэ» (*Você*). В зависимости от ситуации оно переводится как русское «ты» или «вы». Форма обращения «сеньор», «сеньора» (*Senhor, Senhora*), широко распространенная в других португалоговорящих странах, используется редко, как правило, в отношении старших по возрасту или по служебному положению. При этом обычно добавляется ученое звание или должность собеседника, например: сеньор доктор (*Senhor Doutor*) – господин доктор; сеньор президенте (*Senhor Presidente*) – господин президент; сеньор министре (*Senhor Ministro*) – господин министр; сеньор эмбайшадор (*Senhor Embaixador*) – господин посол.

Междометие «Ой» (*Oi*) употребляется как для привлечения внимания в значении «Эй», так и для приветствия.

Аналогом обычного при встрече русского вопроса «Как дела?» здесь является выражение «Тудо бень?» (*Tudo bem*), ответить на которое можно, повторив его полностью «Тудо бень» или дать сокращенную форму «Тудо» (*Tudo*).

В качестве распространенных форм вежливости используются: пожалуйста – пор фавор (*por favor*), пор жентилеза (*por gentileza*); спасибо – обригадо (*obrigado*).

Многие слова и словосочетания португальского языка употребляются в Бразилии в новом значении и представляют собой т.н. бразилизмы, например: бате-бока (*bate-boca*) – спор; кедэ дэ бра-со (*queda-de-braco*) – борьба; дикас (*dicas*) – информация, сведения; лигасео (*ligacao*) – телефонный звонок; бобажень (*bobagem*) – глупость, вздор; дар карона (*dar carona*) – подвезти.

Из слов, отражающих реалии браз. жизни, представляют интерес следующие: шурашкария (*churrascaria*) – ресторан, в котором в качестве основного блюда подают мясо, зажаренное на вертеле – «шурашко» (*churrasco*); кафезиньо (*cafezinho*) – маленькая чашечка крепкого кофе; онибус (*onibus*) – автобус и др.

Язык Бразилии испытывает сильное влияние других языков, выражающееся в иностр. заимствованиях, в основном в сфере услуг: ланшонете (lanchonete) – кафе-закусочная; боате (boate) – дискотека; коштуме (costume) – костюм; шоп (chop) – бочковое пиво; шопинг сэнтр (shopping center) – торг. центр.

В речи бразильцев нередко встречаются пословицы, поговорки, отражающие особенности нац. менталитета и культуры: кень нао тень као каса ком гато (Quern nao tern cao caça. com gato) – На безрыбье и рак рыба; тодо барато сай каро (Todo barato sai caro) – Скупой платит дважды; када кашорро се паресе ком о сео доно (Cada cachorro se parece com o seu dono) – Каков хозяин, такова и собака; кень кала консенте (Quern cala consente) – Молчание знак согласия; эшколер дэ дойс малес о менор (Escolher de dots males o menor) – Из двух зол выбрать меньшее; гато эскалдадо дэ агуа фриа тень медо (Gato escaldado de agua fria tern medo) – Обжегшись на молоке, будешь дуть и на воду.

ВЕНЕСУЭЛА

Боливарианская Республика Венесуэла (до 2000г. – Республика Венесуэла). Независимость провозглашена 5 июля 1812г.

Территория – 916,5 тыс. кв. км. Население, две трети которого – молодежь до 30 лет, составляет 23,6 млн. чел. (1999г.); в основном, лица смешанного происхождения (креолы) – 60%, а также белые, негры, индейцы. В Венесуэле насчитывается свыше 3 млн. иностранцев (в основном – иммигранты из Колумбии, Перу и Доминиканской Республики). Столица – Каракас (3,3 млн. жителей – 1999г.), основан в 1567г.

Гос. язык – испанский, офиц. религия – католическая, денежная единица – боливар (на дек. 1999г. – 645 бол./долл.); на июль 2000г. – 682 бол. за долл. США.

Новая Конституция страны принята на референдуме 15 дек. 1999г. Венесуэла – федеративная республика, состоящая из 23 штатов, фед. (столичного) округа и фед. владений (72 о-ва).

Госструктуры

Исполнит. власть осуществляется правительством во главе с президентом, избираемым путем прямых и тайных выборов на 6-летний срок с правом последующего переизбрания. 6 дек. 1998г. президентом Венесуэлы избран Уго Чавес Фриас (род. 28 июля 1954г.), лидер «Движения Пятая Республика» (вступление в должность – 2 фев. 1999г.).

Нац. ассамблея (законодат. власть) состоит из 1 палаты. Всего 166 депутатов, которые избираются на 5 лет, не более чем на 2 срока.

Внутриполит. положение. Правительство президента У. Чавеса взяло курс на проведение масштабных реформ гос. системы с тем, чтобы переломить углубляющиеся тенденции эконом. стагнации, обеспечить стране необходимые механизмы для динамичного развития и снять остроту соц. положения (за чертой бедности живет 80% населения).

Главными внутриполит. событиями Венесуэлы 1999г. стали созыв Учредительной ассамблеи и принятие разработанной ею новой конституции на референдуме 15 дек. 1999г.

Процесс реформ, осуществляемый правительством, вызвал резкую поляризацию в венесуэльском обществе. Все крупные оппозиционные пар-

тии – Дем. действие, КОПЕЙ, Проект Венесуэла – последовательно выступают против него. Проправит. политпартии и движения (10 организаций левой и левоцентристской ориентации) объединены в блок Патриотический полюс. Как показали результаты референдума по конституции, президент сохраняет высокий кредит доверия у населения, превосходя по популярности все оппозиционные силы.

Внешняя политика. Венесуэла продолжает активно участвовать в мировых делах, считая, что динамичная внешняя политика способствует обеспечению интересов страны, укреплению ее межд. авторитета. Она по-прежнему осуществляет последовательную линию, направленную на обеспечение ее интересов как развивающегося государства и крупного экспортера нефти. С учетом радикальных перемен в мире венесуэльцы выступают за построение многополярного мира, отказ от применения силы в разрешении межд. споров и конфликтов.

Венесуэла продолжает принимать участие в деятельности большинства органов ООН, высказывается за укрепление авторитета этой организации и ее СБ. Несколько раз избиралась непостоянным членом СБ, участвует во многих межд. договорах и соглашениях в т.ч. разоруженческого характера. Полноправный член ДН, Группы 77, Группы 15. Является активным участником таких крупных региональных организаций, как Андское сообщество, Группа Трех, Группа Рио, Ибероам. саммиты.

Новое руководство в числе своих дип. приоритетов выдвигает задачу дальнейшего развития латиноам. интеграции вплоть до создания конфедерации и военного союза (без США), стремится играть роль связующего звена между Андским сообществом, «Меркосур» и «Карик», выступает за наращивание отношений с Бразилией, Мексикой, Кубой, за содействие достижению мира в Колумбии, за развитие эконом. связей с США, ЕС, странами АТР.

Новая конституция Боливарианской Республики Венесуэла (обновленное название страны в соответствии с основным законом), вступившая в силу 30 дек. 1999г. сохранила определенную преемственность своей внешнеполит. составляющей. В целом она соответствует общепризнанным нормам межд. права, ранее принятым обязательствам, вытекающим из заключенных договоров и соглашений с другими государствами.

Основной закон закрепил приверженность соблюдению основополагающих принципов сосуществования государств в современном мире, таким как уважение суверенитета и территориальной целостности, невмешательство во внутренние дела, обеспечение прав человека, упрочение межд. сотрудничества и солидарности между народами (ст.1). Делается акцент на то, что государство будет отстаивать дем. принципы и практику в работе межд. организаций и форумов.

Наиболее значимым и отличительным моментом конституции является положение о том, что Венесуэла базирует свою деятельность, включая межд., на идеях С.Боливара. Основной закон прямо предусматривает стимулирование латиноам. и карибской интеграции, которая осуществляется в целях создания сообщества наций в рамках указанного региона (ст.153). В процессе единения предполагается учитывать полит., эконом., соц.-

культурные и природные особенности стран ЛА и КБ. В этой связи, государство уполномочено передавать наднац. региональным органам, посредством заключения спец. соглашения, исполнение части своих полномочий, связанных с развитием интеграционных процессов. Соответствующие межд. акты, в случае их принятия, по конституции, будут иметь статус нац. фед. законов.

Основной закон определяет порядок вступления в силу межд. договоров и соглашений, подписываемых Венесуэлой. Документы должны быть ратифицированы Нац. Ассамблеей – однопалатным высшим законодат. органом страны; после этого они поступают на рассмотрение главы государства. Для части документов, в т.ч. подписанных в развитие ранее действовавших, а также соглашений более низкого уровня или по вопросам, находящимся в исключит. компетенции исполнит. власти, не требуется подобная процедура (ст.154). Предусмотрено также, что подписываемые Венесуэлой межд. документы должны содержать положения, обязывающие стороны разрешать противоречия, возникшие при трактовке или исполнении соглашения, в рамках действующих норм межд. права (ст.155).

В конституции заложена необходимая база для развития торг.-эконом. связей страны с внешним миром. Гарантируются равные условия для нац. и иностр. предпринимателей, частного капитала (ст.301). Вместе с тем, за исполнит. властью сохраняются широкие возможности и рычаги для регулирования эконом. деятельности. **Все месторождения**, находящиеся на территории страны и в ее территориальных водах, **принадлежат государству** и должны использоваться в интересах общества. Особо выделяется невозможность приобретения в какой-либо форме в частную собственность морского побережья (ст.12).

Основной закон оставляет также в исключит. компетенции государства решение вопросов о природных ресурсах и их использовании. Особенно это касается нефтяных запасов. В связи с этим, исходя из полит. и стратегических нац. интересов, **невозможна приватизация** нац. нефтяной корпорации «Петролеос де Венесуэла». Допускается лишь участие частного капитала, включая иностр., в создаваемых данной компанией филиалах, стратегических ассоциациях и СП. Конституция гарантирует нац. и иностр. собственникам незыблемость их владений: конфискация допускается лишь в случаях решения суда в отношении лиц, виновных в деяниях против собственности или финансов государства или участвовавших в незаконном обороте наркотических или психотропных веществ. Одновременно с этим, ст.307 создает юр. основу для постепенного искоренения на территории страны крупных и весьма непроизводительных латифундий.

Большое значение имеет трактование территориального вопроса в конституции Венесуэлы. Ст.10 определяет границы страны в ее пределах на момент существования Генерал-капитанства Венесуэла до преобразований, начатых 19 апр. 1810г. Легитимны изменения границ, сделанные на основе договоров и решений арбитражей, которые признаются самим государством как действующие. В этой связи вновь возникает проблема, связанная с районом Эсекибо. Эта территория, на момент 1810г. входившая в состав территории стра-

ны, по решению Парижского арбитража 1899г. была передана Британской Гвиане, а затем, соответственно, Гайане. Венесуэльское правительство не признавало и не признает правомочность такого решения; более того, теперь оно четко закреплено в основном законе государства. Это, в свою очередь, создает почву для затяжки на неопределенное время венесуэльско-гайанского пограничного спора.

В новой конституции отражается стремление к созданию условий для полной эконом. независимости государства (ст.299). Особо выделяется намерение развивать нац. с/х производство (ст.307). В целях ускорения эконом. развития страны предполагается стимулировать создание малых и средних предприятий, кооперативов и других форм объединений, с опорой на частную инициативу (ст.308).

Основным законом предусматривается содействие процессам латиноам. и карибской интеграции (ст. 153). Подчеркивается, что в рамках этого единения будут учитываться эконом., соц. культурные, полит. и природные особенности стран региона. В этой связи государство уполномочено передавать наднац. региональным органам часть своих полномочий, связанных с развитием интеграционных процессов, посредством заключения спец. соглашений.

По конституции каждый гражданин Венесуэлы имеет право ознакомиться с документами, непосредственно затрагивающими его права, а также интересы общества или группы людей. Два человека могут запросить информацию о документах предприятий или отдельных лиц. Гарантируется право каждого участвовать в любых формах управления, включая объединения, в т.ч. имеющих фин. характер.

Оценивая эконом. аспекты нынешней венесуэльской конституции, можно констатировать, что она в общем плане репродуцирует эконом. модель основного гос. закона, принятого в 1961г., одновременно развивая и дополняя его новыми положениями в соответствии с нормами межд. права.

Макроэкономика

По уровню хоз. развития и эконом. потенциала Венесуэла входит в пятерку ведущих государств региона, уступая в этом отношении лишь Бразилии, Мексике и Аргентине. В 1999г. объем ВВП составил 100 млрд.долл.

Главную роль в хозяйстве страны играет нефтедобыча и нефтепереработка. Объем нефти, добываемой венесуэльской гос. нефтяной компанией ПДВСА составляет 200 млн.т. в год. Венесуэла является одним из главных поставщиков нефти на рынок США.

К основным отраслям обрабатывающей промышленности, помимо нефтепереработки, относятся пищевкусовая, текстильная и швейная, хим. и металлургическая, металлообработка, машиностроение. Венесуэла также экспортирует алюминий, прокат, мин. сырье, железную руду, кофе и золото. Импорт в страну включает машины, оборудование, запчасти, продовольствие, медикаменты. Венесуэла лишь на 60% обеспечивает свои внутренние потребности в с/х сырье и продовольствии. Закупает за границей пшеницу, фрукты, сою, пищевые масла, молоко, консервы. Основные торг. партнеры – США, Канада, Колум-

бия, Аргентина, Чили, Мексика, Бразилия, ФРГ, страны Центр. Америки и Карибского бассейна.

К концу 1999г. падение ВВП составило 7,2%, увеличение дефицита гос. бюджета — на 3,6% от ВВП, безработица достигла отметки 17,1%. Объем венесуэльского экспорта составил 8,3 млрд.долл., а импорт — 5,3 млрд.долл. Золотовалютные резервы — 15 млрд.долл. Внешний долг — 22 млрд.долл. Несмотря на значит. сокращения квоты добычи нефти, на сегодня энергоснабжители продолжают оставаться основным природным ресурсом и источником развития нац. экономики, давшим в 1999г. 70% валютных поступлений страны.

Эконом. конъюнктура в I пол. 2000г. Тенденциями позитивного характера можно назвать: улучшение текущего счета платежного баланса страны; снижение объемов импорта, несмотря на значит. отток валюты; рост золотовалютных резервов; рост ВВП; снижение темпов инфляции; положит. сальдо торгового баланса; повышение активности производственной сфере.

Причиной оживления экономики стала чрезвычайно благоприятная конъюнктура цен на мировом рынке нефти, что позволит Венесуэле получить в 2000г. рекордную доп. прибыль от экспорта нефти.

Следует учитывать и относительность достигнутых в I пол. показателей. Например, рост ВВП на 0,1% по сравнению с весьма негативными итогами 1999г. фактически означает, что его абсолютная величина составляет лишь 90,9% от ВВП «неблагополучного» 1998г. Индекс инфляции по темпам среднемесячного роста (1,14%) отстает от аналогичных показателей 1999г. (1,7%), но обещал по всем признакам приблизиться до янв. 2001г. к отметке 20–25%. Причиной стало проведенное правительством без учета бюджетных возможностей 40% повышение зарплаты работникам госсектора, а также декрет президента, обязывающий частный сектор провести в 2000г. аналогичное увеличение зарплаты, вызвавший негативную реакцию профсоюзов и предпринимателей. Последние заявили, что они пойдут на этот шаг не за счет сокращения доли собственной прибыли, а за счет сокращения рабочих мест.

Выросли расходы на содержание госаппарата. До мая 2000г. соответствующая статья госбюджета была увеличена на 5,6%, а в конце II кв. готовился проект решения о дальнейшем увеличении расходов по этой статье на 24,2%. Одновременно с увеличением расходной части бюджета текущего года венесуэльское руководство стало сокращать его доходную часть, снижая взимаемые налоги. Был отменен налог на банковский дебет, снижена на 1% ставка НДС. Правительство создало крупные бюрократические структуры с фев. 1999г.: народный банк, соц. фонд «Унико», инвест. фонд макроэконом. стабилизации, план «Боливар 2000», корпорация развития шт.Варгас, банк «Тесоро». Особую роль в подъеме экономики, по мнению руководства страны, должен сыграть «Инвест. фонд макроэконом. стабилизации», основным источником накоплений которого являются нефтедоллары, полученные сверх расчетной прибыли за счет высоких цен мирового рынка на жидкое топливо. По состоянию на конец 2000г. эта сумма превысит 6 млрд.долл. Тем не менее эксперты считают эту сумму недостаточной для выполнения поставленных перед фондом задач. В качестве ар-

гумента приводится динамика роста внутреннего гос. долга Венесуэлы, который на конец 1999г. составлял 2,4 млрд.долл., а к маю 2000г. достиг 4,6 млрд.долл.

В создавшейся неоднозначной ситуации эконом. операторы с нетерпением ожидали итогов президентских выборов, первоначально назначенных на май, а затем перенесенных на 30 июля 2000г. Первым крупным шагом подтвердившего свой мандат президента Х.Чавеса стало обновление своей программы «Процесс эконом. обновления».

В качестве основных направлений работы нового руководства Венесуэлы были названы: разработка и реализация плана соц. защиты населения и создание до конца года «Пенсионного фонда»; оказание фин. поддержки в 500 млн.долл. малым предприятиям и кооперативам; прямое финансирование культивирования сахарного тростника, кофе, какао, производства пальмового масла, молочных продуктов, животноводства и рыбных хозяйств; развитие нац. и межд. туризма; передача в концессию гос. активов; создание новых рабочих мест; создание сети пунктов общепита для бедных; открытие 500 новых «боливарианских» школ; развитие науки; дорожное строительство; борьба с преступностью.

Руководство страны, стремится укрепить институты капиталистической экономики, а именно рынок, законодат. и правовую базу, право собственности, соц. защиту. Гос. и частные структуры едины во мнении о необходимости реформирования нац. экономики и готовы к тесному взаимодействию для разработки соответствующих программ. Президент федерации ТПП Венесуэлы В.Брито, выступавший ранее с резкой критикой правительства за пассивность в эконом. сфере, теперь заявил о готовности к сотрудничеству с правительством и предложил свою программу реформ.

За исключением нефтяной отрасли, состояние экономики Венесуэлы продолжало ухудшаться. Это выражается в непрекращающемся процессе закрытия мелких и средних предприятий, увольнения рабочих (500 тыс. в 1999 г, которые добавились к 1,5 млн.чел, уволенных в 1998г.).

Венесуэла теряет свою привлекательность не только для иностр., но и нац. компаний, которые из-за отсутствия безопасности и стабильности, переводят капиталы в соседние страны. В I кв. 2000г. 100 предприятий сменили свой адрес, начав работу в сфере услуг во Флориде. Бегство капиталов из страны за указанный период составило 4 млрд.долл. (не считая гум. потерь). Согласно сообщению ЭКЛАК, несмотря на заявления правительства о росте ВВП в 2000г. по сравнению с 1999г. на 2,2%, на самом деле, в соответствии с данными ЦБ Венесуэлы, наблюдается его падение до 7,2%.

Тяжелый удар по венесуэльской экономике нанесло в дек. 1999г. крупнейшее в ЛА стихийное бедствие. Пострадало 100 тыс. объектов недвижимости, из которых 23 тыс. разрушено полностью. Повреждены и уничтожены многокилометровые участки автодорог, выведены из строя системы энерго и водоснабжения, потеряно 200 тыс. рабочих мест. Убытки, понесенные только сектором туризма Венесуэлы оцениваются в 10 млрд.долл. Бремя затрат на восстановит. работы негативно

скажется на эконом. итогах 2000г. Даже самые оптимистичные оценки, сделанные Комиссией ООН по экономике стран ЛА и Карибского бассейна (СЕРПАЛ), говорят, что запланированные правительством Венесуэлы основные макроэконом. показатели в 2000г. достигнуты не будут. Это касается намеченных показателей роста ВВП, дефицита госбюджета, уровня инфляции и безработицы, объема золотовалютных резервов, сальдо торгового баланса.

Банки

Деятельность банковской системы регламентируется «Общим законом о банках и других фин. институтах», который введен декретом президента 28 окт. 1993г.

ЦБ выполняет функции главного координатора банковского механизма страны, и через который осуществляется финансирование гос. учреждений и гос. сектора экономики. Фин. операций с отдельными предприятиями и физ. лицами ЦБ не проводит.

Общий контроль за деятельностью банков и других фин. структур осуществляется контрольно-ревизионным управлением при минфине. Директор управления назначается президентом страны. При совершении преступлений, относящихся к данной области, расследование ведется криминальной полицией Венесуэлы (РТЖ). Каждый банк имеет свою собственную службу безопасности, которая наряду с чисто охранными функциями решает задачи проверки благонадежности клиентов и получателей кредитов. Прямым контролем за источником поступающих в банк средств эти органы не занимаются.

Принципиальная разница между гос. и комбанком для клиента практически отсутствует. Большинство разоряющихся комбанков переходит в разряд гос., как правило, даже не меняя своего названия. Многие вкладчики зачастую не знают, к какой категории принадлежит их банк, интерес представляет лишь его стабильность. За последние 3-4г. разорились и перешли в разряд гос. до пяти крупных банков, устойчивость которых не вызвала сомнений. Из 50 нац. банков к наиболее крупным и стабильным можно отнести: «Банко де Венесуэла», «Банко Провинсиаль», «Банэско», «Банко Экстериор», «Интербанк», «Банко дель Карибе», «Банко Унион». Все они имеют сеть отделений по всей стране. Многие имеют и зарубежные отделения («Банко Экстериор» — на Кюрасао, «Банэско» — в Панаме), все связаны корреспондентскими счетами с основными банками США.

Одной из черт банковской системы Венесуэлы, является активное участие в ней инокапитала, который в отдельных нац. банках составляет до 90%. 40% акций крупнейшего банка страны, контролирующего до 25% всего внутреннего рынка — «Банко Провинсиаль», принадлежит испанской фин. группе «Бильбао Бискайя», 94% активов «Банко де Венесуэла» находится в руках группы «Сантандер» (Испания), 93% активов «Банко Консолидадо» (имеет до 7% внутреннего рынка) принадлежит чилийской группе «Инфиса», до 10% акций «Банко Меркантиль» (2 по величине в Венесуэле) находится в руках пром.-фин. концерна «Джей Пи Морган» (США).

Имеются представительства ряда крупных ам. и европейских банков. Однако, большинство из них

с физ. лицами не работают, а обслуживают лишь инвест. капиталы своих клиентов в Венесуэле. К числу таких банковских структур относятся: «Лионский Кредит», «Дойче Банк», «Дрезднер Банк», «Барклей», «Свисс Банк», «Банк оф Америка», «Банк оф Токио».

К числу инобанков, работающих в Венесуэле напрямую со своими вкладчиками, относятся «Ситибанк», «Банко де Бразил», «Ганадеро» (Колумбия), ИНГ и «АБН Амро» (Нидерланды). Порядок их работы и перечень предоставляемых услуг практически не отличается от нац. банков. Наиболее крупным и предпочитаемым населением и иностранцами является «Ситибанк», имеющий в Венесуэле 5 отделений (3 из них — в Каракасе).

Все виды счетов во всех без исключения банках, в т.ч. и иностр., ведутся исключительно в нац. валюте (боливар). Обменом валют банки не занимаются. Лишь некоторые из них проводят операции с наличными долларами для своих клиентов, но даже и в этом случае, существуют определенные ограничения. Так, «Ситибанк» может купить (продать) у своего вкладчика не более, чем 3 тыс.долл. в день. Все другие инвалюты можно обменять (купить) лишь в спец. обменных пунктах, которые имеются при крупных отелях и турагентствах. Наиболее известная и разветвленная сеть таких пунктов в Каракасе принадлежит фин.-кредитной группе «Италкамбио».

Ограничений на куплю-продажу валюты в обменных пунктах нет. С апр. 1996г. существует свободный обменный курс, однако нестабильность развития венесуэльской экономики не исключает возможности введения жесткого валютного контроля, имеющего целью ограничить вывоз наличных долларов из страны.

Процедура открытия счета в нац. банках как для граждан страны, так и для иностранцев имеет ряд особенностей. Ряд нац. банков вообще не работают с иностранцами. Остальные же для открытия счета требуют предъявление удостоверения временно или постоянно проживающего иностранца.

Миним. сумма, которую необходимо внести при открытии счета, зависит от вида счета и банка. Из наиболее распространенных счетов следует назвать текущий и сберегательный. Для открытия в «Ситибанке» текущего счета «ситиплюс» необходимо внести не менее 500 тыс.бол. (1000 долл.). Миним. сумма на счете в процессе пользования им не должна составлять менее 50 тыс.бол. Проценты по вкладу при данном виде счета банк начинает начислять с суммы, превышающей 10 млн.бол. При открытии сберегательного счета все эти показатели существенно ниже, однако этот тип счета в каждодневной практике не используется. В других банках миним. суммы для открытия текущего и сберегательного счетов иные, например, в «Интербанке» они составляют 50 тыс. и 25 тыс.бол. соответственно.

То обстоятельство, что банки ведут счета своих клиентов лишь в нац. валюте, практически не накладывает ограничений на проведение фин. операций с другими валютами и зарубежными банками. Так, имея боливарный счет в одном из венесуэльских банков, клиент всегда может дать указание перевести с него средства в любой банк мира. При этом указанная сумма будет зачислена в валюту той страны, куда осуществляется перевод,

или в ам. долларах, если это позволяет законодательство. Также может быть сделан и перевод средств из любой страны на счет клиента в венесуэльский банк. Хотя при этом зачисление поступившей суммы, независимо от вида переводимой валюты, будет сделано в боливахах. Стоимость операций по переводу не превышает 20 долл.

Банки страны мало пригодны для длительного хранения денежных средств, т.к. уровень инфляции (и изменение обменного курса нац. валюты по отношению к доллару) существенно выше банковского процента по вкладу, что ведет к его фактическому уменьшению со временем. Однако для разовой операции по получению (переводу) средств это не является существенным. Более серьезные трудности могут возникнуть при введении правительством спец. валютного режима, как это имело место в 1995-96гг. В этой связи многие состоятельные венесуэльцы и проживающие в стране иностранцы имеют счета за рубежом, в основном в США, и осуществляют управление ими из Венесуэлы. Счета же в нац. банках обслуживают их внутренний бизнес и текущие расходы по проживанию.

Каких-либо ограничений на предельную величину переводимых (получаемых) с банковских счетов сумм нет. Вместе с тем, в связи со все более широким вовлечением Венесуэлы в сферу межд. борьбы с наркобизнесом, для предотвращения легализации и отмыwania наркодeнег изучается вопрос о более жестком контроле за крупными суммами, проходящими через венесуэльские банки. Как ожидается, речь может идти об учете законности происхождения сумм, превышающих сотни тысяч долларов.

Наиболее распространенными в Венесуэле кредитными карточками являются «Виза», «Америкэн Экспресс» и «Мастер Кард». Они выдаются почти всеми банками и принимаются к оплате во всех учреждениях сферы торговли и услуг.

Кредитную карточку можно получить в банке лишь будучи его клиентом. На ее оформление уходит, как правило, не менее 1 мес. При этом решающим условием при определении размера предоставляемого кредита (как правило, до 1 млн.бол. для обычной карточки) является не столько величина счета клиента, сколько его дисциплинированность, обязательность в отношениях с банком, выполнение всех инструкций. На основании этого банк дает рекомендации и фактически выступает гарантом платежеспособности своего вкладчика перед кредитной компанией, выдающей карточку.

Аренда сейфа в банке является распространенной услугой в стране. В связи с высоким уровнем преступности многие хранят личные драгоценности именно в банковских сейфах. Однако, арендовать ячейку достаточно сложно, так как не все банки предоставляют эту услугу. Приоритетным правом при этом пользуются клиенты банка. Стоимость аренды сравнительно невелика, в «Ситибанке», например, она составляет от 30 до 120 долл. в год (в зависимости от величины ячейки). Арендатор сейфа получает спец. пластиковую карточку – пропуск и ключ. На карточке записаны данные о хозяине и содержится его личная фотография. Проход в хранилище строго контролируется сотрудником охраны банка, и использование сейфа другим лицом практически невозможно.

Все банкоматы страны делятся на две крупные группы, примерно равные по величине. Одна работает в системе «Циррус-Маэстро» и «Конексус», другая – в системе «Суче 7». Банкоматы первой группы «принимают» дебитовые карты соответствующих банков, а также кредитные карты «Виза» и «Мастер Кард». Банкоматы второй группы более ограничены в возможностях, так как предназначены лишь для дебитовых карт ряда венесуэльских банков. Банкоматы первой группы более пригодны для иностранцев, они принимают также карты, выданные рос. банками. Во всех банкоматах существует ограничение на величину наличной суммы, которую можно снять в течение дня – 200 тыс.бол. (400 долл.).

Дорожные чеки всех видов принимаются к оплате банками и пунктами обмена валют. Комиссия при этом не взимается и сумма чека выдается в нац. валюте по существующему курсу. Приобрести дорожные чеки также можно за нац. валюту с уплатой 1% комиссионных. Различные банки и обменные конторы при этом предлагают различные виды чеков. «Ситибанк» предлагает «Ситикорп», обменные пункты «Италкамбио» – «Америкэн Экспресс» и «Виза».

В сент. 1999г. указом президента Венесуэлы У.Чавеса был учрежден «Народный банк». Целью его создания явилась декларированная президентом линия, направленная на оказание поддержки малым предприятиям, на которых занято 50% всего трудоспособного населения страны.

Основным препятствием развитию малого предпринимательства в стране служит практически полное отсутствие системы их финансирования и стимуляции. Для решения этой проблемы правительством страны планировалось преобразование «Банко Андино» в «Народный банк», причем юр. владельцем нового фин. органа до конца 1999г. должен был являться гарантийный фонд банков и капиталовложений Fogade.

Предполагалось, что 90% акций Народного банка будет выкуплено минфином на гос. кредит в 30 млн.долл. и порядка 8% акций на 12 млн.долл. одним из крупнейших нац. банков – «Банко Индустриаль». В ходе юр. оформления преобразования и аудита «Банко Андино», были вскрыты большие задолженности банка. В этой связи ожидалось существенное увеличение доли «Банко Индустриаль» в уставном капитале «Народного Банка», что соответственно повысит возможности первого при определении размеров и условий будущих кредитов и их реципиентов.

Деятельность Межам. банка развития. В июне 2000г. штаб-квартира МАБР сменила руководителя своего представительства в Каракасе. Новым главой представительства был назначен гражданин Сальвадора Роман Майорга, работавший 10 последних лет в центр.офисе МАБР в Вашингтоне.

В своем первом заявлении по прибытию в Каракас Р.Майорга подчеркнул, что смена представителя не будет означать изменения политики банка в Венесуэле – стране, которая продолжает оставаться одним из основных участников и клиентов МАБР. Действительно, по состоянию на 1 июля 2000г. банк одобрил финансирование (полное или частичное) 25 венесуэльских проектов на 2045 млн.долл., из которых 951 млн. уже выплачены.

Финансирование, осуществляемое банком в Венесуэле, ведется, главным образом, по четырем секторам: на с/х согласовано целевое выделение 252 млн.долл., что составляет 12% от общей суммы; на развитие инфраструктуры выделяется 874 млн. (43%); на гос. реформы выделено 456 млн. (22%); на соц. сектор выделено 462 млн. (23%).

Из отдельных проектов, в финансировании которых участвует МАБР, наиболее значимы являются: строительство ГЭС Каруачи – выделено 500 млн.долл. (146 млн. уже переведены); 19 млн.долл. получит министерство планирования и развития для «Глобального проекта инвестирования»; для ЦБ предназначается кредит в 14 млн.долл. для укрепления нац. фин. системы; для модернизации налоговой службы – 10,5 млн.долл., из которых 2,5 млн. уже перечислены; проведение фискальных реформ в гос. секторе получит 200 млн.долл.; второй этап программы научного развития – 100 млн.долл.; система базового образования – 125 млн.долл.

Кроме перечисленных проектов представители МАБР ведут переговоры с МВД Венесуэлы о финансировании реформы судопроизводства и полицейских сил. При этом банк подчеркивает, что средства могут быть выделены, только для подготовки необходимого персонала, и ни в коем случае, на закупку оружия, боеприпасов или спецтехники.

Банк предлагает венесуэльскому руководству для реализации и финансирования программы реформирования здравоохранения, пенсионного обеспечения, соцстраха с вовлечением в этот процесс частного сектора.

Налоги

Подоходный налог. Закон о подоходном налоге претерпел значимые изменения, основные из которых были внесены в 1942 и 1978 гг. Налогообложению по доходу подлежат все юр. и физ. лица, независимо от их гражданства, национальности и места проживания, занятые в производственной, коммерческой деятельности, сфере услуг и получающие прибыль на территории Венесуэлы.

Не облагается налогом иностр. тех. (конструкторский дизайн и консультации) и технологическая (запатентованные и не запатентованные технологии) помощь, предоставляемая из-за границы для использования в Венесуэле.

При расчете суммы налога доход налогоплательщика определяется в спец. у.е. (на 1 фев. 1999 г. 1 у.е. = 2700 бол.). Для частных компаний и корпораций налоговые выплаты составляют 15% от получаемого дохода при его размере до 2000 у.е., 22% – от 2000 у.е. до 3000 у.е. и 34% – при доходе, превышающем 3000 у.е. Исключение составляют предприятия, занятые в нефтедобыче и нефтепереработке кроме занимающихся вертикальной добычей нефти (ее сверхтяжелых фракций, природных битумов) и шельфовым разработкам. Выплачиваемый ими налог определяется в 67%.

Уровень подоходного налога с рабочих и служащих, занятых в коммерческой сфере, зависит от их статуса проживания. Граждане страны и постоянно проживающие иностранцы (не менее 180 суток в течение отчетного ф.г.) выплачивают 6% при доходе до 1000 у.е., от 6% до 34% при доходе от 1000 до 6000 у.е. и 34% – свыше 6000 у.е. Все иностр. граждане, занимающиеся коммерческой

деятельностью и не имеющие статуса постоянно проживающих в стране, облагаются налогом в 34% независимо от уровня их дохода.

Подоходный налог с физ. лиц, занятых в некоммерческой сфере, составляет 5%. Для развития индустриального, агропром., агрокультурного, рыболовецкого, рыбоводческого и туристического сектора экономики Венесуэлы, нац. и иноинвесторам в данные сферы предоставляются доп. льготы по подоходному налогообложению. Они заключаются в снижении уровня подоходного налога на 20% от общего объема их инвестиций.

Подоходный налог с предприятий, компаний и отдельных физ. лиц подлежит периодической корректировке в зависимости от происходящих в стране инфляционных процессов и изменения уровня индекса потребит. цен, определяемого ЦБ. По окончании ф.г., в течение последующих 3 мес. все налогоплательщики обязаны декларировать свой доход и оплатить соответствующий налог. Оплата может производиться как самостоятельно, так и через посредника. В случае задержки оплаты налагается штраф, а также применяются меры адм. и уголовного наказания. После оплаты, в течение следующих 6 мес. в налоговое управление должны быть представлены расчеты на очередной ф.г. по ожидаемому уровню дохода и соответствующему налогу, который не может быть ниже 80% от суммы предыдущего.

Налог с имущества. С юр. и физ. лиц, подлежащих подоходному налогообложению, взимается также и имущественный налог. Им облагается имущество на территории страны и непосредственно использующееся для получения дохода от коммерческой и производственной деятельности в течение ф.г. Уровень налога составляет 1% от общей стоимости имущества в у.е., указываемой в фин. балансе, который представляется в налоговое управление по результатам ф.г.

Порядок выплаты налога с имущества аналогичен порядку выплаты подоходного налога. В то же время, налогоплательщик, сумма подоходного налога которого превышает сумму налога с имущества, освобождается от выплаты последнего.

НДС. Со всех граждан страны и иностранцев при покупке любых товаров, а также предоставлении им услуг взимается НДС в 16,5%. Он включается в общую стоимость товара и выплачивается автоматически при совершении покупки.

Местные (муниципальные) налоги. Помимо гос. налогообложения, все юр. и физ. лица, занятые в производственной и коммерческой сферах, подлежат налогообложению и со стороны муниципальных округов, на территории которых они осуществляют свою деятельность.

Характер данных налогов, их уровень и порядок оплаты определяется муниципальными советом конкретного округа в каждом отдельном случае.

К основным налогам данной категории относятся:

– рекламные налог выплачивают компании, имеющие рекламные витрины, стенды и т.д. за пределами своих служебных территорий. Тариф выплат определяет муниципальный совет того округа, где размещается реклама и в среднем по стране составляет 25–30 долл. за вывеску;

– муниципальный налог составляет 0,5% от зарегистрированного капитала и выплачивается в фонд муниципального совета ежеквартально в те-

чение первого месяца очередного квартала. Если доход фирмы превышает сумму начального капитала, то данный налог взимается с выручки;

— налог за уборку территории, прилегающей к зданию компании или фирмы, определяется муниципальным советом округа в зависимости от ее размера и количества задействованных рабочих;

— доп. ежеквартальный налог в 2% от общих доходов за квартал налагается на те компании, численность рабочего персонала которых превышает 4 чел.

Страхование

Основными источниками регулирования страховой деятельности являются Торговый кодекс и Закон о страховых и перестраховых компаниях. Кроме того, каждая страховая компания действует в рамках выработанного ею Устава, положения которого не противоречат вышеуказанным нормативным актам.

Контроль государства за осуществлением компаний операций по страхованию происходит посредством входящего в состав минфина Управления по делам страхования. Данный орган не имеет статуса юр. лица, выполняет тех. функции инспектирования и надзора. Директор Управления наделен правом выступать арбитром в спорах между компаниями, и его решение не нуждается в обязательном одобрении судьей суда первой инстанции. В качестве совещательного органа при Управлении действует Нац. совет по страховой деятельности. Он представлен директором Управления, четырьмя представителями страховых компаний, двумя представителями компаний по перестрахованию, двумя представителями от независимых агентов и посредников и двумя представителями от посреднических компаний по страхованию и перестрахованию. В функции Совета входит изучение условий эконом. конъюнктуры страны, применительно к данной сфере, доведение рекомендаций до сведения компетентных лиц минфина. Для учреждения страховой или перестраховой компании необходимо получение лицензии минфина. Для деятельности посредников, агентов, инспекторов и представителей иностр. компаний по перестрахованию достаточно разрешения Управления по делам страхования.

При получении лицензии указываются: правовая форма (АО, состоящее из не менее чем 5 акционеров — юр. или физ. лиц); цель создания (деятельность по страхованию или перестрахованию); структура (собрание акционеров, состоящее из 5 членов, не связанных между собой родственными связями до третьего колена, являющихся гражданами Венесуэлы или резидентами).

Уставный капитал должен быть не менее: а) 300 млн.бол. для общества, занимающегося только общим страхованием или двумя связанными между собой видами страхования; б) 500 млн.бол. для общества, занимающегося общим страхованием или страхованием жизни; в) 700 млн.бол. для общества, занимающегося одновременно общим страхованием и страхованием жизни; г) 850 млн.бол. для общества, занимающегося перестрахованием. Необходим опыт в данной области (как минимум двое ведущих акционеров и два уставных администратора занимали в прошлом высокие должности в сфере страхования не менее 5 лет).

Страховые компании, должны получить банковские гарантии. Учрежденные компании заносятся в торговый реестр. В случае прекращения деятельности страховой компании, ее руководство обязано покрыть текущие расходы и возместить возможные убытки ее клиентов. Перед началом процедуры распада руководство компании обязано получить соответствующее разрешение Управления по делам страхования. Для реализации такой процедуры Законом предусмотрены определенные сроки. Минфин вправе отозвать лицензию на деятельность страховой компании в случае, если последняя не начала осуществление операций по страхованию в течение 90 дней с момента получения лицензии, по какой-либо неоправданной причине прекратило свою деятельность, когда ее деятельность идет вразрез с нац. интересами государства.

Владельцы полиса на страхование жизни имеют привилегированное положение по отношению к остальным клиентам в случае ликвидации компании. Они получают выплаты (страховые премии), предусмотренные при наступлении страхового случая, в соответствии с планом, разработанным ликвидатором компании и требующим предварит. одобрения Управлением по делам страхования.

Из 3000 страховых компаний наибольший интерес вызывает деятельность в области страхования транспортных средств и недвижимости. Закон о страховых и перестраховых компаниях прямо и косвенно лимитирует иноучастие на территории Венесуэлы. Среди инофирм представлены, в основном, компании по перестрахованию. Наиболее известные из них: Allianz-RAS Seguros y Reaseguros, MAPFRE Asistencia (Испания), AXA-Colonia ZN Munchen (Германия), Tokio Non-Marine & Fire Insurance (Япония).

Нефть

С момента открытия в 1917г. в р-не оз. Маракайбо месторождений нефти добыча, продажа и переработка этого ископаемого быстро завоевала ведущие позиции, превратившись к концу столетия в основную отрасль экономики, обеспечивающую более 70% бюджетных поступлений.

Потенциал производственных мощностей венесуэльской гос. нефтекомпании ПДВСА составляет 3416 млн.б/д. Штат этой компании насчитывает 48 тыс. рабочих и служащих. Ее мощности включают 22 НПЗ, в т.ч. 6 — на территории Венесуэлы, 16 — в США, Лат. Америке и в Зап. Европе. По контрактам с ПДВСА ряд мелких, средних и довольно крупных венесуэльских компаний заняты предоставлением услуг, отдельными видами переработки и коммерциализации нефтепродуктов на внутреннем рынке.

Первым шагом правительства для влияния на ценообразование явилось принятое в окт. 1945г. решение об отказе от предоставления частному сектору концессий на нефтедобычу. За ним последовало учреждение в 1960г. по инициативе Венесуэлы организации стран-экспортеров нефти-ОПЕК и создание в том же году Венесуэльской нефтекорпорации. В 1976г. была введена монополия на нефтепереработку и сбыт нефтепродуктов через созданную гос. компанию ПДВСА (PDVSA — Petroleos de Venezuela).

Отказ Венесуэлы от предоставления новых концессий иностр. компаниям вызвал перемеще-

ние их капвложений на Бл. Восток, а также ускоренное выкачивание нефти из эксплуатируемых ими скважин. Только по этой причине Венесуэла по добыче этих углеводородов в кратчайшие сроки переместилась с 1 на 5 место.

Участие Венесуэлы в ОПЕК, по мнению многих, обусловило гораздо больший размер упущенных выгод в результате введенных в 1982г. этой организацией квот на объемы добычи и продажи, чем реальные доходы от согласованных цен, которые в 90 гг. все больше формировались под влиянием политики государств, не входящих в ОПЕК. При образовании ОПЕК Венесуэла была в ее рамках самым крупным производителем нефти, в 1970г. ее доля сводилась к 14%, а сейчас она с трудом достигает 11%.

Гос. монополия на добычу, переработку и коммерциализацию нефти и нефтепродуктов ни у кого в Венесуэле не вызывает неприятия. Однако многие сходятся во мнении о том, что роль государства в этой сфере должна сводиться к выработке нефтяной политики и определению (в рамках этой политики) основных, стратегических направлений деятельности и контрольных цифр для ПДВСА; не должно допускаться смешивание сметы и хоз. деятельности этой компании с гос. бюджетом и его исполнением.

Несмотря на регулярно публикуемые в СМИ критические выступления, проводимая Венесуэлой нефтяная политика продолжает давать положительные результаты. Принятый в начале 90 гг. курс на привлечение иностр. капвложений в нефтяную отрасль проводится по трем направлениям: созданию стратегических ассоциаций по освоению новых месторождений в бассейне р.Ориноко; «рисковые» ассоциации по разведке новых месторождений и неисследованных участков эксплуатируемых бассейнов; «операционные» соглашения на разработку маргинальных нефтеместорождений.

Результатом работы по диверсификации экспорта нефтепродуктов является поставка с начала 90 гг. на рынки Японии, Китая, Дании, Литвы, Тайваня и Индии для использования на ТЭС производимого в Венесуэле на базе битумов **нового продукта – оримульсиона**. С конца 1996г. прорабатывается проект создания СП по производству оримульсиона с участием компаний Vitor (Венесуэла), Statoil (Норвегия) и Conoco (США).

Принимаются меры по укреплению принадлежащих ПДВСА за границей (в США – 60%, в Лат. Америке, Центр. Америке и Карибском бассейне – 30% и в Европе – 7%) НПЗ (принадлежащих СП CITGO, VEBA, AB Nynas Petroleum и Ruhr Oel), нефтепроводов (Exploger, Colonial и Eagle) и сетей сбыта нефтепродуктов в США. В авг. 1999г. Венесуэлой **принято решение о распространении договора Сан-Хосе на поставки нефтепродуктов на Кубу**. Известен как Pacto de San Jose. Подписан в 1980г. между Венесуэлой и Мексикой о совместных поставках нефти и нефтепродуктов в ряд стран Центр. Америки и островных государств Карибского бассейна на льготных условиях, предусматривающих оплату 80% поставляемой продукции по ценам мирового рынка в принятые для коммерческих сделок сроки и предоставление 20% ее стоимости в распоряжение государств-потребителей в порядке кредитов на развитие инфраструктуры и соц. нужды; непременным требованием при этом является то, что государства-потребители должны

использовать не менее 50% этих кредитов на оплату товаров и услуг подрядчиков из этих стран-поставщиков.

Во II пол. 90 гг., как ушедшим правительством Р. Кальдеры, так и новым правительством У.Чавеса прилагаются настойчивые усилия по укреплению сотрудничества между венесуэльской гос. компанией ПДВСА и бразильской «Петробраз» путем создания, в конечном итоге, СП. Кроме того, правительством У.Чавеса предпринимаются шаги к организации совместно с Бразилией добычи и переработки природного газа, прорабатывается возможность заключения с соседними государствами (в частности, с Колумбией и Панамой) соглашений, подобных договору Сан-Хосе.

77% всего венесуэльского экспорта приходится на нефть. С приходом к власти правительства У.Чавеса такая зависимость страны от энергетической составляющей еще более усилилась. Начало деятельности нового венесуэльского руководства совпало с периодом макс. дестабилизации межд. нефтяного рынка. Вследствие избыточного предложения сырья и недостаточной координации действий основных производителей нефти цены на нее упали (на начало 1999г.) до отметки чуть более 8 долл./барр. Такая ситуация грозила правительству У.Чавеса полным крахом, в плане реализации намеченных им глубоких реформ в эконом. сфере. Правительству Р.Кальдеры еще в 1998г. удалось согласовать в рамках ОПЕК сокращение добычи государствами-членами этой группировки (в частности, Венесуэлой – на 525 тыс. б/д). Однако, эта политика, по причине несоблюдения установленных квот и остаточных явлений азиатского фин. кризиса, длительное время не давала желаемых для Каракаса результатов.

В этой ситуации правительство У.Чавеса, вопреки призывам ряда полит. сил страны выйти из ОПЕК и действовать самостоятельно, взяло курс на консолидацию этой организации. Это нашло проявление в борьбе за укрепление режима квотирования добычи, ужесточение контроля за ней, повышение согласованности усилий ОПЕК-овских государств и координацию их политики с т.н. независимыми производителями. Уже в янв. 1999г. министр топлива и энергетики Венесуэлы А.Родригес провел ряд встреч с представителями этих государств, в ходе которых предложил поддержать стратегию по преодолению разбалансированности мирового рынка энергоносителей. На гаагской встрече (март 1999г.) государств-членов Организации и нескольких независимых производителей (**Россия**, Норвегия, Мексика, Оман) венесуэльцы активно поддержали дальнейшее развитие политики сокращения нефтедобычи. Сама Венесуэла пошла на уменьшение своей квоты еще на 125 тыс.б/д (т.е. суммарное сокращение составило 650 тыс.б/д). Несколькими днями позже, в Вене, на встрече профильных министров ОПЕК эти обязательства были подтверждены.

В дальнейшем, в условиях стабилизации мирового рынка нефти и стремительного роста цен на нее, Каракас продолжал курс на сохранение ограничит. политики, поддерживал постоянную координацию и обмен мнениями по этой проблематике с партнерами по ОПЕК, а также Мексикой. Видя устойчивость динамики повышения цен, венесуэльцы своевременно выдвинули идею о необходимости в этих, принципиально новых условиях,

перехода к поиску баланса интересов производителей и потребителей. Уже к сент. 1999г. в Каракасе отдавали себе отчет в том, что запредельная стоимость нефти может нанести удар по самим нефтепроизводящим странам. На сент. сессии ОПЕК (Вена) правительство У.Чавеса предложило ввести «коридор колебания цен», который мог бы регулироваться за счет снижения или повышения уровня добычи нефти. Не желая раскалывать единство Организации, Каракас не настаивал на принятии своей идеи, одновременно продолжая поддерживать политику ограничения нефтедобычи. Подобная линия проводилась и в начале 2000г. — на янв. встрече в Вене министры топлива и энергетики Венесуэлы, Ирана, Кувейта высказались за сохранение квот на добычу по крайней мере до марта 2000г.

Повышение стоимости нефти до отметки 30 долл./барр. вызвало в Каракасе серьезную озабоченность. К ней добавилось и давление со стороны США, активно лоббирующих идею отказа от квот и, как следствие, снижения цен. В этих условиях венесуэльцы внесли коррективы в свою позицию. В ходе встречи «нефтяных» министров Венесуэлы и США (29 фев. 2000г., Лондон) Каракас в подписанной сторонами Совместной декларации признал ущербность нынешней ситуации на нефтеринке и высказался за разумность ценовой политики. Прошедшая в дальнейшем там же встреча представителей Венесуэлы, Саудовской Аравии и Мексики подтвердила намерение этих стран поставить вопрос в Вене на сессии ОПЕК (март 2000г.) о повышении уровня квот на добычу.

В янв. 1999г. правительством У.Чавеса была также выдвинута идея проведения в Каракасе саммита ОПЕК (планировался на март 2000г., вследствие стихийного бедствия в Венесуэле передвинут на лето). С июля того же года венесуэльская дипломатия начала работу с партнерами по Организации на предмет поддержки идеи проведения этого форума. ОПЕК-овские государства посетила делегация во главе с замминистром Венесуэлы Х.Валеро, а затем (в нояб. 1999г.) министр топлива и энергетики А.Родригес совершил турне по этим же странам. В ходе вояжа он передал лидерам государств личное приглашение У.Чавеса для участия в саммите.

Несмотря на то, что в 1999г. правительство У.Чавеса стремилось к диверсификации своей нефтяной политики и выходу на новые рынки (азиатский, «Меркосур»), ам. направление оставалось явно доминирующим. 55% венесуэльского экспорта приходится на США; из этого объема 87% — нефть и нефтепродукты. ПДВСА имеет в США, 18 тыс. бензозаправок. Эти мощности позволили венесуэльцам в 1999г. увеличить свою долю в продаваемом в США бензине до 14,4%. Нефтепром Венесуэлы, в свою очередь, сохранял высокую зависимость от США в плане технологий и оборудования, подготовки специалистов, а также обеспечения РНБ на территории этой страны (лицензии на продажу тех или иных нефтепродуктов, разрешение на строительство в США завода по производству оримильсиона и т.д.). Одновременно Вашингтон, несмотря на неоднократные полит. трения между сторонами, продолжал рассматривать Каракас как надежного и устойчивого партнера в плане поставки энергоресурсов. Ему отводилась и роль союзника США внутри ОПЕК.

Далеко не случайно, что по мере приближения стоимости нефти к явно не устраивающей Вашингтон отметке (к сент. 1999г.) американцы стали весьма плотно работать с Каракасом. Цель — побудить Венесуэлу, наряду с Мексикой и Саудовской Аравией, стать инициаторами сначала смягчения политики квотирования нефтедобычи, а затем и отказа от нее. В определенной степени им это удалось, что показали соответствующие лондонские встречи конца фев.-начала марта 2000г.

Большее чем ранее значение Каракас придавал латиноам. направлению своей нефтяной политики. Расширение своего влияния на этом рынке Венесуэла рассматривала в контексте идей президента У.Чавеса по интегрированию ЛА. В этой схеме венесуэльцы, помимо роли одного из лидеров полит. объединения региона, явно претендуют и на то, чтобы стать одним из ключевых поставщиков энергоресурсов для латиноам. стран. В качестве важной составляющей региональной нефтяной политики Каракас рассматривает идею создания ТНК «Петроамерика» с участием Венесуэлы, Бразилии, Мексики и Колумбии (активно она обсуждалась в ходе саммита Группы Рио в Мексике, май 1999г.). При этом, как здесь рассчитывают, этот нефтегигант мог бы контролировать не только региональный рынок энергоносителей, но и существенно влиять на ситуацию в мире в целом, а также содействовать экспансии венесуэльской нефти на других континентах. Однако, несмотря на наличие широкомасштабных планов, реальное присутствие нефтепродуктов Венесуэлы на рынках ЛА существенно не возросло. По мощностям переработки сырья, находящимся в ЛА, ЦА и КБ она также осталась на уровне 30%. Из реальных достижений следует выделить увеличение доли поставок нефти в Бразилию (Венесуэла вышла на 3 позицию среди поставщиков «черного золота» туда) и шаги по интегрированию ПДВСА и «Петробраз», а также гарантии, данные Венесуэле (в ходе мартовского 2000г. визита У.Чавеса в Уругвай) в отношении продвижения ее нефтепродуктов на рынок «Меркосур».

Несколько особняком в региональной нефтяной политике венесуэльцев стояли государства ЦА и КБ. Активна нефтяная политика Каракаса в субрегионе. Венесуэльцы утвердили на 2000г. график поставок нефти на льготных условиях по Соглашению Сан-Хосе (к нему подключены Белиз, Барбадос, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гаити, Гондурас, Ямайка, Никарагуа, Панама, Доминиканская Республика), вели дело к подключению к нему Кубы. В течение 1999г. шла активная работа по развитию венесуэльско-кубинского сотрудничества в нефтяной сфере (том числе в ходе визита в Каракас министром Кубы П.Роке, июль 1999г.). Результатом стало подписание в фев. 2000г. двустороннего Меморандума о взаимопонимании, предусматривающего поставки нефти на о-в, участие Каракаса в реконструкции НПЗ в Сьенфуэго-се и развитии мощностей по сбыту нефтепродуктов.

По настоящему прорывным в 1999г. стало азиатское направление. В ходе поездки президента У.Чавеса по ряду государств региона (окт. 1999г.) удалось договориться о продаже оримильсиона в Китай (5 млн. тонн), Японию, а затем, возможно, в Ю.Корею, Тайвань и Филиппины. Токио также проявил интерес к инвестициям в реконструкцию

НПЗ в Пуэрто-ла-Крус (500 млн.долл.). В течение года наивысшей активностью отличались контакты с Китаем — в фев. 2000г. стороны вышли на подписание соглашения о финансировании Пекином строительства новых модулей по производству оримульсиона (с тем, чтобы увеличить таковое с 5 до 7 млн.т./г.).

Европейское направление в нефтяной политике Каракаса в целом сохранило свое значение. Венесуэла стабильно использовала имеющиеся там мощности ПДВСА по производству нефтепродуктов (компании VEVA, AB Nynas Petroleum, Ruhr Oel). Наряду с поставками тяжелой нефти для производства асфальта, Каракас в 1999г. продавал в Европу и легкую нефть (MESA-30, эквивалент Brent). Продолжались поставки оримульсиона Дании и Литве.

Энергетическая политика Каракаса. В конце марта 2000г. в ходе 109 сессии ОПЕК на венесуэльского министра энергетики А.Родригеса по ротации сроком на 1 год были возложены функции президента министерской конференции ОПЕК. Для Венесуэлы, как страны-инициатора создания картеля, получение такого поста в год 40-летия образования ОПЕК стало весьма значит. событием. Не дожидаясь принятия решения сессии, венесуэльское руководство выступило с предложением провести в Каракасе, в ознаменование 40 годовщины организации, II саммит ОПЕК.

Начало председательства Венесуэлы в ОПЕК совпало с резким обострением противоречий на мировом рынке нефти, выразившимся в открытой борьбе за цены на жидкое топливо. В противостоянии производителей и потребителей на первый план вышла проблема распределения прибылей, получаемых в процессе добычи, переработки и продажи нефти и нефтепродуктов.

Венесуэльское руководство, основываясь на анализах, проведенных нац. экспертами-нефтехимиками и экономистами все более настойчиво обвиняет развитые страны-члены ОЭСР в получении сверхприбылей от переработки и продажи нефти и нефтепродуктов. Приводятся данные, что за каждый баррель добытой и проданной нефти развивающиеся страны-производители получают в среднем 20 долл., в то время как прибыль развитых стран-потребителей составляет 75 долл. за барр. При этом на второй план отходит вопрос о влиянии спроса, сезонности и стратегических запасов на формирование мировой цены нефти.

В этой связи представляет интерес краткий анализ состояния и перспектив рынка жидких углеводородов, подготовленный венесуэльскими специалистами и предложения по корректировке энергетической внешней политики страны, вытекающие из результатов этого анализа.

1. Динамика спроса мирового рынка нефти. В краткосрочной перспективе продолжающийся эконом. рост США, Индии, Китая и других стран — крупнейших потребителей жидкого топлива дает основание предполагать существенное увеличение спроса. Венесуэльцы исходят из того, что в 2000г. потребности только стран-неттоимпортеров нефти возрастут более чем на 550 тыс.б/д, т.е. 40% от общего роста спроса на нефть. Европейские экономики и Япония потребуют дополнительно 400 тыс.б/д, а Китай — не менее 200 тыс.б/д. Рост спроса в США оценивается в 110 тыс.б/д, несмотря на некоторое снижение внут-

реннего спроса на нефтепродукты (бензин) в связи с резким скачком цен. В тоже время в США и в других развитых странах принимаются серьезные меры для снижения влияния нефти на экономику страны, поиску и внедрению альтернативных источников энергии.

Долгосрочные прогнозы экспертов ОПЕК, подготовленные при тесном взаимодействии с венесуэльскими коллегами, показывают необходимость ежегодного увеличения добычи нефти на 1 млн.б/д на протяжении предстоящих 20 лет.

В соответствии с этим в рамках ОПЕК планируется увеличить добычу нефти с 30 млн.б/д до 51 млн. в 2020г. Мировой спрос в 2020г. оценивается в 99 млн.б/д, из которых 51,7% должны покрываться картелем (в 2000г. — 39,1%).

2. Добыча нефти в странах-членах ОПЕК. Согласованное в 2000г. поэтапное увеличение добычи нефти ОПЕК уже составило 2,4 млн. б/д. В итоге общие объемы добычи в ОПЕК с 1 июля 2000г. достигли 28,4 млн.б/д с учетом Ирака, который под воздействием санкций ООН добывает по оценочным данным ежедневно 3 млн.барр.

Квоты добычи стран ОПЕК с июля 2000г. в млн. б/д

| | | | |
|----------------|-------|------------------------|-------|
| Алжир..... | 0,811 | Нигерия..... | 2,091 |
| Индонезия..... | 1,317 | Катар..... | 0,658 |
| Иран..... | 3,727 | Саудовская Аравия..... | 8,253 |
| Кувейт..... | 2,307 | ОАЭ..... | 2,219 |
| Ливия..... | 1,361 | Венесуэла..... | 2,926 |

По расчетным данным ОПЕК дневная добыча будет расти и достигнет в III кв. 2000г. 29,1 млн., а в IV кв. — 30,8 млн.барр. Однако, называя эти цифры венесуэльцы не скрывают, что в действительности все страны ОПЕК превышают согласованные квоты на 15-20%.

Дальнейшее увеличение добычи нефти для Венесуэлы и некоторых других членов ОПЕК будет весьма проблематичным из-за тяжелого эконом. положения и отсутствия необходимого потенциала. Правительство У.Чавеса с момента своего прихода к власти сменило парадигму нефтяной политики, **встав на путь сокращения добычи и экспорта** для повышения цен и увеличения рентабельности отрасли. Такая же линия успешно проводилась Каракасом в ОПЕК. Действительно, за последние два года цены на мировом рынке нефти значительно выросли и одной из причин роста цен явилось сокращение объемов добычи не только странами ОПЕК, но и рядом стран-независимых экспортеров. «Обратной стороной медали» в Венесуэле стало резкое сокращение бюджетного финансирования ПДВСА. Бюджетные ассигнования, которые ранее предназначались для развития нефтедобывающих мощностей, были переадресованы на выполнение ряда популистских соц. программ. В результате сегодня Венесуэла может добывать не более 3,5 млн. б/д. Такое положение дел в условиях реализации тенденции на увеличение добычи жидкого топлива и готовности Саудовской Аравии, ОАЭ, Кувейта, Ирака и Алжира наращивать производство, серьезно грозит Венесуэле потерей рынков сбыта нефти. Примером этому уже служит перемещение Каракаса с 1 на 4 место среди поставщиков нефти на рынок США.

3. Добыча нефти в странах, не входящих в ОПЕК. По венесуэльским оценкам общий объем добычи нефти в странах-не членах ОПЕК составит к концу 2000г. 49 млн.б/д. При этом практически все внимание Каракаса обращено на США, Вели-

кобританию, Канаду, Мексику, Норвегию и группу стран, входивших ранее в СССР. По мнению экспертов в 2000г. увеличат добычу: Норвегия – на 300 тыс.б/д, страны бывшего СССР – на 500 тыс.б/д, Мексика и Канада – на 200 тыс.б/д. Ожидается сокращение добычи в США – на 100 тыс.б/д и ведется полемика относительно способности Великобритании поднять уровень производства нефти на 100 тыс.б/д.

Венесуэла уже на протяжении многих лет последовательно выступает за развитие диалога и координацию действий основных мировых экспортеров нефти в целях удержания стабильности мирового рынка жидких углеводородов. От Каракаса исходят предложения по созданию неформального альянса стран-членов ОПЕК и независимых экспортеров нефти, а также мировой энергетической организации, объединяющей страны-производители и потребители энергоресурсов.

4. Цены мирового рынка. В конце марта 2000г. на уже упомянутой выше 109 министерской сессии ОПЕК, была достигнута договоренность о пробном введении тактики коридора цен в рамках 28-22 долл. за барр. В случае выхода цены за эти рамки и сохранения ее вне установленных пределов, ОПЕК автоматически увеличивает или снижает объемы добычи на 500 тыс.б/д. В I кв. 2000г. мировая цена на нефть достигла своего макс. значения с 1985г., после чего, в апр.-мае наблюдалось некоторое снижение цен, имеющее, с точки зрения венесуэльских специалистов, сезонный характер и связанное, как с увеличением добычи нефти, так и с проводимыми обычно в это время ремонтно-восстановительными работами на НПЗ. Начиная с июня был отмечен новый рост цен в связи с ростом спроса, также сезонного, на бензин и уменьшением стратегических резервов нефти в странах-потребителях. Определенную роль в этом процессе сыграли также спекулятивные операции на мировом рынке нефти.

По мнению Каракаса и большинства других членов ОПЕК, взлет цен на «черное золото» произошел не из-за недостаточного предложения со стороны производителей. Основной причиной стало существенное сокращение мировых мощностей по переработке нефти. В 1999г. такое сокращение в наибольшей степени отмечалось в США, что привело к уменьшению запасов продуктов нефтепереработки и резкому росту цен на бензин. Создававшаяся ситуация явилась конъюнктурным фактором, повлиявшим на цену сырья. Другим фактором стала цена, оплачиваемая конечным покупателем нефтепродукта и включающая в себя чрезмерно высокие налоги, установленные в странах-потребителях. Министр энергетики Венесуэлы А.Родригес в своих выступлениях говорит о том, что доля налогов в цене конечного продукта нефтепереработки в развитых странах Европы составляет 70%, а в США – до 34%. Серьезные нарекания высказываются им также в адрес компаний, занимающихся прямыми спекуляциями на рынке нефти, т.е. скупающими и продающими «несуществующие баррели» топлива с целью снижения цен.

Для Венесуэлы вопрос цены мирового нефтяного рынка имеет ключевое значение. При подготовке бюджета страны на 2000г. в качестве расчетной базы принималась цена 15 долл. за барр. В соответствии с последними прогнозами среднегодо-

вая цена нефти достигнет 25 долл., что дает Венесуэле рекордное поступление нефтедолларов – до 25 млрд., из которых казна планирует собрать 10 млрд. в качестве налогов и 4-6 млрд. направить в Инвест. фонд макроэконом. стабилизации.

Поездки президента У.Чавеса по странам-членам ОПЕК. 06.08-15.08 2000г. президент Венесуэлы Уго Чавес Фриас совершил рабочую поездку по странам-членам ОПЕК: Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, ОАЭ, Иран, Ирак, Индонезия, Ливия, Нигерия, Алжир. Его сопровождали министры энергетики (он же президент ОПЕК) и планирования, заммининдел, другие высокопоставленные лица. Турне венесуэльца стало завершающим этапом подготовки II саммита ОПЕК, намеченного на 27-28 сент. 2000г. в Каракасе.

Венесуэльский руководитель во всех своих встречах настойчиво проводил мысль о том, что нынешний уровень цен является «справедливым и сбалансированным». По его мнению, члены ОПЕК должны единым фронтом противостоять давлению индустриально развитых стран и сосредоточиться на выработке единой ценовой политике, которая отражала бы реальную конъюнктуру мировых рынков и способствовала бы стабилизации цен в пределах согласованного «коридора» и с учетом «интересов как производителей, так и потребителей». В Каракасе полагают, что подобный подход нашел практически единодушное понимание и одобрение со стороны ОПЕКовских стран. В ходе переговоров У.Чавес выступил с инициативой расширения состава ОПЕК за счет приема в него в краткосрочной перспективе России, Мексики, Норвегии и Омана. По словам венесуэльца, этот вопрос будет присутствовать в повестке дня саммита. Также была рассмотрена целесообразность создания спец. фонда ОПЕК и университета ОПЕК.

Помимо нефтяной проблематики обсуждалось нынешнее состояние и перспективы двустороннего сотрудничества Венесуэлы со странами ОПЕК в других областях. За 40 лет существования картеля Каракас подписал лишь 6 соглашений с партнерами по организации, что, по мнению заммининдел Х.Валеро, «свидетельствует о недооценке этих стран с венесуэльской стороны». В этой связи президент Чавес в ходе переговоров постоянно призывал партнеров углублять и диверсифицировать двусторонние торг.-эконом. связи. По его мнению, назрела необходимость дополнить нефтяную составляющую нац. экономик развитием других отраслей. Венесуэлец познакомил коллег и представителей деловых кругов стран ОПЕК с ходом эконом. реформ и модернизации правовой базы предпринимательской и инвест. деятельности в Венесуэле. Он обратил особое внимание на то, что его правительство будет придерживаться принципа открытости экономики. Чавес рассказал о возможностях, имеющихся в Венесуэле для иноинвестирования в такие отрасли, как туризм, нефтепереработка и газпром, разработка месторождений угля, черных, цветных и драг. металлов, авиаперевозки, фармпром. В ходе президентского турне были подписаны или готовы к подписанию на саммите 30 двусторонних соглашений о сотрудничестве в политич., торг.-эконом. и культурной областях. Президент Чавес также получил приглашение посетить Саудовскую Аравию с офиц. визитом в I пол. 2001г.

Несмотря на официально заявленную эконом. направленность поездки, она не могла не перейти в полит. плоскость. Посещение У.Чавесом Ирака (кстати, анонсированное задолго до начала визита) вызвало резко негативную реакцию США. Госдепартамент расценил этот шаг как нарушение режима санкций в отношении Багдада и в весьма резкой форме призвал Каракас подчиниться соответствующим резолюциям СБ ООН. Венесуэльский министр неадекватно и категорично отверг обвинения американцев, заявив, что «президент Чавес волен посещать любую страну, тем более партнера по межд. организации». К тому же Каракас настаивает на том, что посещение Ирака организовано таким образом (Чавес пересек иракскую границу в обоих направлениях на автомобиле), что не нарушает положений резолюций №№670 и 661 СБ ООН. У.Чавес в свойственной ему манере не удержался от использования «антиимпериалистической» и антиам. риторики. При посещении Ирака и Ливии, он открыто высказывался в пользу немедленной отмены эмбарго, обещал содействие при обсуждении этого вопроса в ООН, фактически поддержал целую серию антиам. высказываний.

Венесуэльско-ам. сотрудничество в нефтяной области. Венесуэла стоит на 3 месте среди торг. партнеров США в Лат. Америке. На мировом уровне она занимает в торговле с ними 18 место по объему экспорта и 22 по импорту. В 1997г. объем товарооборота составил 18 млрд.долл., в 1998г. — 15,8 млрд.долл., в 1999г. — 17,2 млрд.долл. В прошлом году доля США в венесуэльском экспорте достигла 55%, из которых 87% составили сырая нефть и нефтепродукты.

Отличительной особенностью экспорта Венесуэлы в США за последние годы является рост ее нефтяной составляющей и сокращение номенклатуры других товаров. Если в 1986г. статья нефтяного экспорта составила 11 млрд.долл., то в 1999 уже 14 млрд. В наст.вр. в США поставляется 60% всего добываемого в стране объема нефти. В абсолютных цифрах этот экспорт составляет 1,5 млн.б/д (из них 1,2 млн. — сырая нефть).

Анализ этих данных отчетливо показывает, что Венесуэла, как ни одна из стран латиноам. региона, имеет сильную зависимость от рынка США. В то время как большинство стран АС за последние годы снизили такую зависимость, Венесуэла напротив увеличила ее с 45% в 1986г. (общая доля внешторг. операций) до нынешнего уровня в 55%.

С другой стороны сами США испытывают все большую зависимость от венесуэльской нефти и нефтепродуктов. С 1995г. Венесуэла занимала 1 место в поставках США этого стратегического сырья оставив позади Саудовскую Аравию, Канаду и Мексику. Практически все крупнейшие ам. нефтяные гиганты участвуют в добыче и переработке венесуэльской нефти, среди них, BP Amoco, Chevron, Conoco, Exxonmobil, Pennzoil, Philips, Shell, Texaco. Они же являются крупнейшими инвесторами в нефтяной сектор экономики Венесуэлы.

Руководство страны понимает и признает негативные стороны сильной зависимости страны от одного рынка и фактически одного вида продукции. Практика торг. взаимоотношений с США показала, что колебание мировых цен на нефть и потенциальная опасность введения ам. администра-

цией антидемпинговых мер способны нанести ощутимый удар по всей нац. экономике. В этой связи с целью ослабить негативное влияние конъюнктуры мирового рынка нефти крупнейшая гос. компания «Петролеум де Венесуэла» (PDVSA) за последние годы осуществила крупные инвестиции в ам. нефтепереработку. В итоге ей принадлежат все нефтеперегонные предприятия компании Citgo, UNO-VEN и половина акций трех крупнейших находящихся в совместном использовании фирм Mobil, Philips и Amerada Hess. В итоге PDVSA стала продавать 14,4% бензина в США, заняв по этому показателю 1 место на ам. рынке, оставив позади таких гигантов как Mobil, Shell и Exxon. Ей принадлежит 15079 бензозаправочных компаний Citgo и 3 тыс. UNO-VEN. Новое правительство Венесуэлы объявило о переориентации экспорта сырой нефти на развитие производства и увеличение продаж продуктов ее перегонки.

Прогноз внутреннего потребления нефтепродуктов в США показывает, что существует устойчивая тенденция роста импортной составляющей, которая может увеличиться с нынешнего уровня в 56% до 72% к 2020г. с одновременным ростом и ее абсолютных показателей. В этой связи следует ожидать, что США будут предпринимать попытки формирования для себя надежных и устойчивых источников энергоресурсов. В этом плане Венесуэла представляется наиболее предпочтительным вариантом. На ее территории находятся крупнейшие подтвержденные запасы нефти в Зап. полушарии в 72,6 млрд.барр. Еще 1,2 трлн.барр. составляют запасы тяжелой нефти. Громадные резервы нефти, благоприятные условия ее разработки и доставки в США, относительно стабильная полит. обстановка в стране и регионе делают Венесуэлу более предпочтительным партнером по сравнению со странами Персидского залива. Ее полная зависимость от нефтяных доходов, слабое развитие других отраслей производства и сельского хозяйства, сильнейшая финансовая, научная и тех. зависимость от США делают ее также наиболее сговорчивым эконом. партнером. Намерения PDVSA увеличить в будущем объем добычи нефти в 2 раза (до 5млн.б/д) и существование потенциальных возможностей для этого совпадает с темпами роста ам. потребления.

Газ

Венесуэла становится одним из крупнейших производителей газа на ам. континенте. **Доказанные запасы природного газа страны составляют 15 млрд.барр.** в нефтяном эквиваленте. С учетом попутного газа этот объем достигает 40 млрд.барр. По данным ПДВСА, **нынешнее производство газа — 6 млн.куб.футов** в день. После повышения мировых и внутренних цен на нефть наблюдается увеличение добычи и потребления природного газа.

Бизнес-планом венесуэльской нефтяной монополии ПДВСА на 2000-09гг. предусматриваются инвестиции в нефтегазовый сектор страны порядка 60 млрд.долл., из которых 10% должно быть направлено в проекты по разведке и добыче природного газа при активном участии частного капитала, а также на интегральное развитие всего газпрома, включая переработку, транспортировку и коммерциализацию продукции.

По наиболее оптимистичным оценкам местной ассоциации газоперерабатывающих предприятий

(AVPG), наличие полит. решения правительства У.Чавеса на ускоренное развитие газовой промышленности позволит к 2015г. увеличить объем добычи газа в 3 раза и довести его до 170 млн.куб.м. в день, причем 18% от этого количества будет экспортироваться.

До сих пор развитие местного газпрома сдерживалось отсутствием необходимых стимулов в трех основных областях: юр., налоговой и ценовой. Для исправления ситуации руководство страны в основном закончило разработку комплексного закона и соответствующих нормативных актов, регулирующих деятельность субъектов данного сектора экономики (в т.ч., механизм участия в нем частного капитала) и одобрило реформирование налогового законодательства с целью **распространения режима акционерных компаний на все стадии добычи и использования газа**, что, в частности, означает **снижение подоходного налога с 67 до 34%** (кроме того, вводится 10%-скидка на новые инвестиции). Что касается ценовой политики, то в вышеупомянутом комплексном законе право минэнергетики устанавливать цену на газ для конечного потребителя ограничивается учетом себестоимости производства, тарифов на транспортировку и распределение продукта. Нерешенными проблемами в этой сфере все еще остаются традиционные разногласия между ПДВСА и минэнергетики, а также подготовка необходимого количества специалистов-газовиков, для чего только в конце 1999г. начата разработка программы создания соответствующих кафедр в нац. университетах. Неурегулированным является и вопрос муниципальных налогов.

Из 14 трлн.куб.м. подтвержденных запасов газа 90% ассоциировано с нефтяными месторождениями, причем большей частью добываемый газ используется компанией ПДВСА для своих нужд (закачка под давлением в скважины для повышения нефтеотдачи и, в меньшей степени, для генерации электроэнергии). Первые торги на выдачу лицензии на добычу газа и его использование для производства электроэнергии планируется провести по наиболее изученной зоне Yucal Placer, где уже подтвержденные резервы газа достигают 60 млрд. куб.м.

Практически одновременно начнется ускоренное развитие основной газоносной области Венесуэлы в шт.Анако (с текущих 8 млн.куб.м. в день до 24,3 млн. к началу 2004г.), разработка газовых месторождений на морском шельфе и строительство двух установок по сжижению газа для его последующего экспорта в страны Карибского бассейна и США.

Всего в ближайшие годы планируется провести торги на выдачу лицензий на разработку 10 блоков, перспективных для добычи газа, главным образом в предгорьях Анд, где глубина залежей, как ожидается, не превысит 3600 м. Особое внимание будет уделяться комплексным предложениям, в первую очередь включающим в себя использование добываемого газа для производства электроэнергии, дефицит которой в Венесуэле оценивается в 3000 мвт. установленной мощности.

Основной же объем инвестиций в ближайшее время планируется направить на развитие системы компрессорных установок. Так, на I пол. 2000г. намечено было проведение торгов на 16 установок в рамках проекта Sercogas (интегральная система компрессии газа) в 5 млрд.долл.

Подобные радикальные меры дают основания экспертам говорить о 4, т.н. газовом раунде открытия нац. нефтегазового сектора для частного капитала (на первых трех торги проводились исключительно по нефтяным участкам).

Особенностью этого этапа является то, что в связи с повышенной заинтересованностью администрации У.Чавеса в скорейшем развитии газового сектора, она проявляет готовность и к прямым переговорам с заинтересованными сторонами. В начале 2000г. ПДВСА подписала протокол о намерениях с браз. компанией Oderbrecht, который подразумевает получение от Бразилии по линии ее Банка эконом. и соц. развития (BNDES) **кредитной линии в 1,5 млрд.долл. под 5,5%** на оплату услуг и оборудования от Oderbrecht в случае практически гарантированного получения ею контракта на участие в проекте Sercogas.

Нефтехимия. Начиная с 1960г. и до наст.вр. произошло торможение и падение мощностей нефтехимии из-за отказа от использования новейших технологий и весьма ограниченной новации. При этом недостаточно рассматривать, например, декларированное президентом развитие газпрома как стимуляцию нефтехимии. По мнению специалистов, закон о развитии нефтехим. отрасли, принятый 11 сент. 1998г., не учитывает все ее потребности, а лишь учреждает фундаментальное инвестирование отрасли со стороны частного сектора.

Тем не менее, венесуэльское правительство рассматривает нефтехимию как одну из производительных структур, которая сможет противостоять продолжающемуся кризису и занять лидирующую роль в нац. пром. секторе. При этом в качестве сырья уже учитывается не только нефть, но и природный газ, запасы которого в Венесуэле значительны. В качестве образца на перспективу Венесуэлы взяты: Саудовская Аравия и Кувейт, чья нефтехимия ориентирована на массовое производство этилена и пропилена, как исходных продуктов для выработки полиэтилена.

Объективно оценивая сегодняшнее состояние отрасли, следует отметить накопленный опыт в производстве и реализации продукции (сконструированный, главным образом, в 17 СП), наличие прекрасной сырьевой базы, достаточный тех. уровень, позволивший венесуэльским нефтехим. товарам занять определенную нишу на региональных рынках, а также наличие высококвалифицированного персонала.

В качестве положительного примера можно привести начатую в 1998г. совместную деятельность венесуэльской компании «Пекивен» и фирмы «Мобил» по реализации проекта, стоимостью 2,33 млрд.долл. Цель проекта — наладить в Венесуэле на базе нефтехим. «Комплекса Хосе» в шт.Ансоатеги, ежегодный выпуск 940 т. этилена, 550 т. полиэтилена и 430 т. гликолей.

В первую очередь должны быть изысканы и направлены в отрасль крупные инвестиции для обновления технологических процессов, модернизации производства и увеличения его мощностей. Параллельно будут решаться проблемы структурного характера, а именно создание собственного сектора на латиноам. рынке пластиков, контролируемом сегодня фирмами США, Мексики, Колумбии, Бразилии и Аргентины, и вывод на этот рынок таких продуктов, как полиэтилен, полипропилен, полистирол и ПВХ, достаточно конку-

рентоспособных по своим качествам и цене. Одновременно будут делаться попытки организовать производство новейших продуктов нефтехимии, спрос на которые останется достаточно высоким в течение ближайших 10-15 лет. Очевидно, изменятся формы управления отраслью и участия государства, что выразится, главным образом, в отказе от применения в нефтехимии стратегических, оперативных и технологических шаблонов, отработанных и используемых в нефтедобыче. Японцы заявили о своем интересе инвестировать развитие нефтехимии в Венесуэле, также ожидается формализация участия южно-корейских компаний в крупном совместном нефтехим. проекте.

Металлургия

Сталелитейная промышленность. Представлена крупнейшей компанией СИДОР (Siderurgica de Orinoco), 70% акций которой принадлежит межд. консорциуму «Амазония», а оставшиеся 30% — государству.

В состав консорциума «Амазония» входит мексиканская компания «Ильсамекс» — 30% уставного капитала, группа «Тачинт» (образована мексиканской компанией «Тамса», аргентинской «Сидерар» и панамской «Тачинт Инжиниринг») — 40%, венесуэльская нац. компания «Сивенса» — 20% и браз. компания «Усиминас» — 10% капитала.

Владея контрольным пакетом акций компании СИДОР, руководство консорциума «Амазония» в 1998г. приступило к полномасштабной реорганизации структуры и модернизации производственных мощностей своих предприятий в Венесуэле. Основной целью новых преобразований являлось увеличение к 2002г. выпуска стали до 3-6 млн.т. и наращивание ее экспорта до 65% от объема выпуска. При этом предполагалось инвестировать в СИДОР 800 млн.долл. Данные средства должны были быть направлены на закупку современного производственного оборудования, а также на переподготовку и обучение персонала и повышение его соц. защищенности.

Однако, в ходе реорганизации из компании было уволено 5,5 тыс.рабочих, убытки предприятия уже к нояб. 1998г. превысили 998 млн.долл., а заказы на выпускаемую сталь на внутреннем рынке страны сократились на 40%.

Основной причиной спада производства и роста убытков руководство компании «СИДОР» объявило не свои ошибки, допущенные в ходе реорганизации, а последствия азиатского фин. кризиса, падение мировых цен на сталь и политику демпинга на внутреннем венесуэльском рынке, проводимую третьими странами-экспортерами большого количества сталепроката. Результатом проводимой политики явился еще более глубокий в 1999г. спад производства и дальнейшее увеличение убытков предприятия.

Деятельность СИДОР, в тыс.долл., за первые 9 мес. 1998г. и 1999г.

| | | |
|--------------------------------------|--------|--------|
| Продажа предприятием стали | 732181 | 555181 |
| Затраты предприятия на продажу | 611503 | 505436 |
| Реальный доход от продажи | 121441 | 49745 |
| Общие производственные затраты | 78656 | 62251 |
| Оперативный доход | 42785 | 12506 |
| Отчисления в уставной капитал..... | 26553 | 118973 |
| Налоговые отчисления | 2010 | -879 |
| Прочие отчисления..... | 16911 | 7475 |
| Сальдо | 2689 | 13883 |

В целях изменения сложившейся кризисной ситуации руководством компании СИДОР была разработана программа увеличения в 2000г. экспорта производимого сталепроката в страны Центр. Америки и Карибского бассейна, в первую очередь в Колумбию, при одновременном сохранении и укреплении уже достигнутых позиций в Европе и США. Было заявлено о потенциальных возможностях СИДОР экспортировать в 2000г. 2 млн.т. проката.

Однако, по мнению ведущих экономистов Венесуэлы, данная программа в своей основе носит чисто популистский характер и базируется на предполагаемых полит. шагах венесуэльского правительства по привлечению возможных иноинвесторов. Более того, основываясь на результатах анализа эконом. деятельности компании СИДОР в 1999г., руководство консорциума «Амазония» выразило серьезные намерения по ее закрытию и размещению уже имеющихся заказов на аналогичных предприятиях Аргентины, Бразилии и Мексики. В случае реализации данного проекта, нац. сталелитейное производство Венесуэлы прекратит свое существование и внутренние потребности государства в сталепрокате будут обеспечиваться только за счет импорта из других стран.

Проблемы антидемпинга. Решение о введении антидемпинговых санкций в отношении рос. сталепроката принято Комиссией по антидемпингу Венесуэлы в 1998г. на основании иска меткомпании СИДОР, потребовавшей ввести в действие протекционистские меры против поставщиков этой продукции из России (АО «Северсталь», Магнитогорский меткомбинат) и ряда других стран.

Свою позицию венесуэльская сторона аргументирует тем, что в период реорганизации и модернизации принадлежащих компании СИДОР производственных структур метпредприятиями СНГ (России, Казахстана и Украины) был осуществлен крупный «выброс» на венесуэльский рынок горячего и холодного проката по заниженным ценам, что нанесло значит. ущерб их эконом. деятельности, который оценивается в 430 млн.долл. на 1997г. и 234 млн.долл. на 1998г. только в форме прямых потерь. Кроме того, по мнению руководства СИДОР, указанные поставки вызвали сужение рынка для продукции этой компании с 73 до 55% по горячему прокату и с 98 до 82% — по холодному.

Компания СИДОР сделала вывод о наличии причинно-следственной связи между своими потерями и импортом металлопроката из стран СНГ и обратилась в антидемпинговую комиссию, считая отмеченные поставки прямым демпингом. Этот вывод компания обосновывает тем, что предложенные предприятиями России и других стран СНГ цены ниже уровня себестоимости продукции ее собственных производственных мощностей и аналогичных заводов в регионе. При этом представители СИДОР ссылаются на примеры других государств Европы, Азии и Америки, где проводились подобные расследования в отношении тех же предприятий.

Теоретически допуская вероятность более дешевого производства металла на рос. и некоторых других иностр. предприятиях, представители СИДОР, тем не менее, делают основной упор на отстаивании тезиса о том, что Россия, как и Украи-

на, и Казахстан продолжают оставаться странами с централизованно-плановой экономикой. Отсюда, по их мнению, вытекает невозможность определить реальную себестоимость продукции этих предприятий.

В связи с обращением компании СИДОР Комиссией по антидемпингу Венесуэлы проводилось спец. расследование, по итогам которого было решено удовлетворить иск заявителя и предложено ввести доп. импортные пошлины в размере 64,28% от фактурной стоимости на горячекатаный металл (коды по ЕТН: 7208.10, 7208.25, 7208.26.00, 7208.27.00, 7208.36.00, 7208.37.00, 7208.38.00, 7208.39.00, 7208.52.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00) и 84% – на холоднокатаный металл рос. производства (коды по ЕТН: 7209.15.00, 7209.16.00, 7209.17.00, 7209.18.10, 7209.18.20, 7209.25.00, 7209.26.00, 7209.27.00, 7209.28.00, 7209.90.00).

В результате рос. производители значительно сократили поставки стали на венесуэльский рынок (основная статья нашего экспорта в Венесуэлу) с 28 млн.долл. в 1998г. до 13 млн. – в 1999г.

С целью урегулирования возникшей проблемы в апр. 1999г. и янв. 2000г. в Каракас приезжали представители рос. метпредприятий, которые в ходе встреч с членами антидемпинговой комиссии получили подтверждение относительно возможности подачи апелляции по принятому судебному решению. Для ведения переговоров также привлекались местные эксперты и адвокаты. В минторговли и антидемпинговую комиссию Венесуэлы направлялись соответствующие документы, подтверждающие рыночный статус рос. экономики.

Тем не менее, в ходе рассмотрения вопроса Комиссией принято решение о введении доп. пошлин, однако их размеры были существенно снижены (45% – на горячекатаный и 45,4% – на холоднокатаный металл).

С момента принятия санкций против рос. сталепроката метконцерн СИДОР в силу серьезных внутренних проблем производственного и эконом. характера не смог удовлетворить потребности венесуэльских предприятий в своей продукции по ряду категорий, вынудив их продолжать закупки металла на межд. рынке по более высоким ценам.

Против протекционистских мер выступают ассоциации металлургической и горнорудной промышленности, Нефтяная палата, Объединение производителей запчастей, Нац. металлургический институт и др. В последнее время такую позицию занимает и минпромышленности и торговли страны. По оценкам Центра эконом. исследований Венесуэлы, деятельность СИДОР ведет к снижению активности целого ряда предприятий нац. промышленности (строительство, транспорт и пр.), что в свою очередь создает угрозу увеличения масштабов безработицы и соц. напряженности в стране. Так, например, только в ходе реорганизации компании СИДОР уволено 5,5 тыс. рабочих.

На серьезность складывающегося положения обращают внимание представители основных полит. партий, которые пытаются обозначить данную проблему перед Нац. законодат. комиссией. С учетом всех обстоятельств в апр. 2000г. антидемпинговой комиссией **было принято решение о приостановке расследования в отношении демпинга цен в ходе импорта на внутренний рынок горяче- и холоднокатаного металла.**

О новой схеме приватизации алюминиевого комплекса. К середине 1999г. руководство венесуэльской корпорации «Гуайана», представляющей интересы государства в нац. алюминиевой промышленности, разработало новую схему приватизации данной отрасли с целью повышения заинтересованности частных (в т.ч., и иностр.) инвесторов к участию в этом процессе.

В отличие от трех предыдущих схем, которые обуславливали для инвесторов необходимость покупки пакета акций всего алюминиевого комплекса в блоке и в конечном итоге каждый раз приводили к отказу всех заинтересованных компаний от участия в тендере, новые условия приватизации предусматривают его продажу по частям.

Так, до конца 1999г. планировалось передать в частный сектор контроль над первыми двумя линиями по восстановлению алюминия предприятия «Алькаса», которые нуждаются в относительно небольших инвестициях (60-70 млн.долл.) для модернизации технологического процесса и увеличения общего объема производства алюминия до 60 тыс.метр.т. в год. В этой связи ожидается, что в приобретении контрольного пакета акций вышеупомянутых линий будут особо заинтересованы относительно небольшие иностр. и нац. фирмы. Приватизацию планируется провести по модели «стратегическая ассоциация», согласно которой стоимость 49% акций, остающихся за государством, будет представлена месторождениями и уже существующими установками.

Далее по хронограмме процесса будет приватизирован порт, через который «Алькаса» получает сырье для производства. При этом будет использована схема по сдаче производственных активов в концессию частным инвесторам.

В 2000г. предполагалось приватизировать более современные линии 3,4 и 5 по восстановлению алюминия «Алькаса». Для их вывода на полную мощность (до 350 тыс.т. в год) потребуются инвестиции порядка 500 млн.долл.

В последующем руководство алюминиевого комплекса Венесуэлы планирует также приватизировать предприятия по производству проката («Лампо»), бокситов («Бауксилум»), по переработке бокситов («Веналум») и по производству графитовых анодов («Карбонорка»). Акции первых двух компаний (51%) перейдут в собственность частных инвесторов по контрактам типа «стратегическая ассоциация», а активы заводов фирм Веналум и «Карбонорка» – будут проданы.

Интерес к участию в тендерах на продажу контрольных пакетов акций предприятий венесуэльского алюминиевого комплекса традиционно проявляют следующие компании: «Алькоа»/США, «Биллитон»/Англия (заинтересованность в «Веналум» и «Бауксилум»); «Пэшине»/Франция (заинтересованность в «Бауксилум»); «Гленкор»/США (заинтересованность в «Алькаса»); «Сураль»/Венесуэла (заинтересованность в «Алькаса» и «Веналум»).

Руководство нац. алюмин. промышленности полагает, что актуализированная схема приватизации данной отрасли будет способствовать повышению ее инвест. рейтинга. Однако, реализация упомянутых планов может несколько затянуться в связи с начавшимися переговорами между ведущими алюмин. ТНК об образовании мегаальянсов («Алькан»-«Пэшине»-«Альгрупп», «Алькоа»-«Рей-

нольдс» и пр.). Кроме того, по-прежнему остаются нерешенными основные проблемы венесуэльского алюмин. комплекса (большая задолженность предприятий, их технологическая отсталость, экологические пассивы), которые делали непривлекательными для инвесторов даже минимально выгодные для венесуэльского государства условия. В особой степени это относится к «Алькаса», долги которой превышают оценочную стоимость всех ее активов. Только «Веналум» гарантированно может привлечь внимание инвесторов и ее приватизация принесет ощутимый доход государству. Тем не менее, даже в этом случае условия приватизации скорее всего не обеспечат необходимой базы для успешной конкуренции нац. капитала с ведущими ТНК, что в корне отличает этот процесс в Венесуэле от таких стран как Бразилия и Мексика, где процент участия местных компаний превышал 90.

Агропром

Венесуэла, в силу своего географического положения и тропического климата, имеет чрезвычайно благоприятные условия для культивирования всех отраслей сельского хозяйства. Даже с учетом значит. горных массивов и территорий, занятых тропическими лесами, **32% общей площади Венесуэлы считаются с/х угодьями**. Это площадь, составляющая 3,1 млн.га разделена на 501 тыс. хозяйств, расположенных, в основном, в равнинных шт. Апуре и Гуариико, а также в шт. Баринас, Ансоатеги, Монагас и Португеса. 10% хозяйств находятся в шт. Боливар и других адм. единицах Венесуэлы.

Располагая огромными площадями и прекрасными возможностями для ведения сельского хозяйства и производства продуктов питания, Венесуэла находится далеко за чертой продовольственной безопасности. Резервы продовольствия едва покрывают полуторамесячную потребность. **Массовые закупки по импорту основных пищевых продуктов** (кукурузы, фасоли), завышенные цены на мясо, яйца, сыры и молоко, рост цены на хлеб — ощутимые выражения кризиса.

Из 18% негородского населения в сельском хозяйстве занято 850 тыс.чел. или 9% от всего числа работающих. Доля сельхозпродукции в ВВП 1999г. не превысила 4%. Один работник сельхозсектора производит в год продукции на 3,2 тыс.долл. (в Нидерландах, Франции, США этот показатель превышает 20 тыс.долл.). Производительность труда в отрасли на 15% ниже среднего межд. показателя. Свыше 60% продуктов питания, потребляемых в Венесуэле, импортируются, а оставшиеся 40% производятся в стране, но на импортной элементной базе (семена, сельхозтехника, удобрения, корма и т.д.).

Бюджет Венесуэлы на 1999г. был принят с учетом обязательств страны по отношению к МВФ и не предусматривает каких-либо льгот на финансирование сельского хозяйства. Такие льготы МФО не одобряются в связи с тем, что последние рассматривают Венесуэлу, как стабильный рынок для сбыта с/х продукции из США и стран ЕС.

Новое руководство страны, вскоре после прихода к власти обозначило сельское хозяйство как одну из приоритетных отраслей и приступило к разработке программы ее реконструкции. Конечная цель программы, по замыслу президента У.Чавеса, — вывести АПК на 2 место после нефтяной

отрасли. В мае 2000г. минсельхоз предложил запретить импорт ряда сельхозпродуктов, а также ввести повышенные тамож. пошлины на ввозимые в страну продукты питания. Такая мера, по мнению министерства, стимулирует нац. аграрное производство, защитит рынок от экспортеров этого вида продукции и откроет дорогу венесуэльским и иноинвесторам. Конкретным шагом в этом направлении стало также принятие в сент. 1999г. закона о кредитовании АПК. Минпром совместно с банками и другими фин. ин-тами Венесуэлы в течение янв. каждого года будет устанавливать процент отчислений (до 25% от общего объема кредитов). Кредитование будет проводиться только на средне и долгосрочной базе. Процентная ставка за пользование кредитом не должна превышать миним. кредитную ставку одного из 6 основных банков Венесуэлы. Основные объекты кредитования — растениеводческий, животноводческий, рыболовный и лесной субсектора АПК. В рамках реформирования госаппарата минсельхоз ликвидирован, а его функции переданы минпрому.

Наркотики

В1999г. правительство У.Чавеса продолжило линию на активную борьбу против незаконного оборота наркотических средств как внутри страны, так и на межд. и региональном уровнях. Итоги работы правительства в этой сфере в 1999г. показали, что оно намерено в полном объеме выполнить взятые на себя обязательства.

Стратегия включает ряд позиций с упором на комплексный и многосторонний характер противодействия этому явлению. Ее региональный аспект ориентирован на упрочение сотрудничества государств ЛА в борьбе с наркотрафиком и сопутствующими ему видами преступлений в рамках Межам. комиссии против злоупотреблений с наркотиками (СICAD), неприятие североам. политики сертификации, перевод в практическую плоскость Механизма многосторонней оценки (МЕМ), налаживание взаимодействия в этой сфере с внерегиональными государствами, способными оказать фин., тех. или иного рода помощь в вопросах пресечения наркотрафика. При этом Каракас активно отстаивает принцип соблюдения нац. суверенитета при проведении антинаркотических мероприятий, недопущения использования этой темы для вмешательства в дела как региона, так и отдельных государств, **отрицательно относится к продвигаемым Вашингтоном идеям создания наднац. сил для борьбы с наркокартелями**. Значительно ярче чем ранее в венесуэльской позиции проявилось **стремление добиться от государств-«потребителей» наркотиков признания равной с «производителями» ответственности** за распространение этого явления и соответственно увеличения их фин.-тех. помощи.

В 2000г. такой подход нашел выражение в заявлении мининдел Венесуэлы Х.Ранхеля на встрече государств ЕС-Группы Рио в Португалии (фев.).

На нац. уровне стратегия по-прежнему была ориентирована на активизацию мероприятий оперативно-следственного, профилактического, пропагандистского характера. Повышенное внимание уделялось борьбе с коррупцией, делающей возможным **ежегодный «транзит» наркотиков через страну на уровне 120т.**, а также соц. аспекту анти-

наркотической борьбы. В 1999г. было конфисковано 21464 кг. наркотиков (против 9490 кг. в 1998г.). Это явилось следствием, как отмечает само венесуэльское руководство, повышения эффективности действий спецорганов, снижения уровня коррумпированности в армии, полиции, тамож. службе.

Венесуэле, по словам президента У.Чавеса, удавалось избегать в 1999г. дальнейшего роста вовлеченности страны в производство или потребление наркотиков. Оставалась неизменной лишь ее роль государства-«наркотранзитника». Подобные оценки нашли отражение и в ежегодном «сертификационном» докладе госдепа США. Основным негативным фактором оставалось то, что Венесуэла так и не продвинулась в развитии нац. правовой базы борьбы с наркотрафиком и сопутствующими ему преступлениями. Не был принят наиболее значимый в этом плане закон о борьбе с оргпреступностью.

Основным партнером Венесуэлы в противодействии наркобизнесу продолжали оставаться США. Двусторонние контакты по этой проблематике отличались высокой степенью активности. Каракас для ведения соответствующих переговоров в 1999г. посетили зам. госсекретаря США П.Ромеро, глава антинаркотического ведомства администрации Белого дома Б.Маккаффри, главком Юж. командования ВС США Ч.Уилхелм, ряд ам. конгрессменов. Основное взаимодействие велось по вопросам: о пролетах ам. военных самолетов через территорию Венесуэлы в целях патрулирования воздушного пространства и пресечения нелегальной перевозки наркотиков, односторонней сертификации, а также сотрудничества соответствующих спецслужб.

В 1999г., несмотря на жесткий прессинг, Каракас многократно отклонял просьбы американцев об использовании венесуэльского воздушного пространства в целях противодействия наркотрафику. Это в течение года являлось одним из главных пунктов критики со стороны Вашингтона в адрес администрации У.Чавеса (отражено также в докладе Госдепа). Вместе с тем, по заявлению американцев, в 3 случаях (из 37) разрешение все-таки было дано. Уже в начале 2000г. венесуэльцы несколько смягчили свою позицию, склонившись к мысли о необходимости поиска компромиссного варианта совместного контроля за нац. воздушным пространством. Немалую роль в таком изменении позиции сыграло намерение США оказать массивную фин. и военную помощь Колумбии. Последний факт, способный, по оценкам венесуэльцев, сместить баланс ВС и вооружений в субрегионе в сторону Боготы, вынудил правительство У.Чавеса проявить к Вашингтону большую лояльность.

Как в 1999г., так и в 2000г. Венесуэла продолжала линию на неприятие ам. политики односторонних «сертификаций» (ам. доклады весьма позитивно оценивали деятельность венесуэльского правительства на этом направлении.). При этом, в офиц. ответных заявлениях Каракаса упор делался на незаконность подобной практики, тенденциозность оценок, а также показ явных недоработок в этой сфере в этой сфере со стороны самих США и **необходимости для Вашингтона признать свою ответственность основной страны-потребителя наркотиков.** Высокой интенсивностью отличалось

практическое взаимодействие спецслужб двух государств. Американцам в 1999г. удалось увеличить свое влияние и контроль за деятельностью соответствующих венесуэльских подразделений («Конакуид», криминальная полиция, военная разведка). Вашингтон активно использовал практику приглашения специалистов этих структур в США для обучения и стажировки.

В ходе нояб. 1999г. встречи (Вашингтон) глав антинаркотических ведомств государств-членов ОАГ Венесуэла категорически отвергла идею легализации наркотиков в качестве возможного пути борьбы с этим явлением. Особый акцент при этом делался на необходимость комплексных усилий, включая активную борьбу с оргпреступностью, незаконным перемещением оружия и химпрепаратов, используемых для производства наркотиков, отмывом наркокапиталов. Венесуэла активно участвовала в проведенной во II пол. 1999г. т.н. «пурпурной операции» по выявлению путей незаконной продажи перманганата калия, используемого в наркопроизводстве. Был придан импульс взаимодействию с Группой фин. действий Карибского региона (GAFIC) на предмет отслеживания путей легализации наркодолларов.

Чрезвычайно важным, по мнению венесуэльского руководства, стало принятие решения (на форуме CИCAD в Монтевидео, окт. 1999г.) о создании Механизма многосторонней оценки (МЕМ) в рамках ОАГ. Венесуэльцы поддержали принципиальную схему его функционирования – на основе двух документов: самооценки правительством страны итогов своей деятельности в борьбе с наркотрафиком за год и заключения Группы межправит. экспертов. Каракас, как и другие государства, намерен опробовать эту схему в конце 2000г. Значимым в подходе Венесуэлы был и тот факт, что она продолжала последовательно выступать против попыток протолкнуть идею создания каких-либо наднац. ВС для использования, среди прочих целей, в борьбе с наркокартелями (это было озвучено, в частности, в ходе визита У.Чавеса в Уругвай, март 2000г.). Венесуэльцы продвинулись также по пути совершенствования договорно-правовой базы с государствами региона в области борьбы с незаконным оборотом наркотиков. В сент. 1999г. такое соглашение было подписано с Аргентиной.

Венесуэла в ежегодном докладе США 2000г. США используют практику сертификации стран по их участию в борьбе с производством и распространением наркотиков (в дальнейшем сокращенно «сертификация») с 1986г. Ее итоги ежегодно официально публикуются в докладе госдепа США (Narcotic Certification Report).

Госдеп является основным гос. органом, осуществляющим процесс сертификации. Помимо него в выработке решения принимают участие министерства юстиции, финансов, Управление по координации борьбы с наркобизнесом и Совет нац. безопасности. Подготовленный доклад представляется на подпись президенту, после чего окончательно утверждается конгрессом.

Основными критериями, используемыми при оценке участия стран в борьбе с наркобизнесом являются соблюдение ими требований Конвенции ООН по борьбе с наркотиками 1988г., двусторонних соглашений с США в этой области, а также уровень взаимодействия по вопросам наркотра-

фика нац. правоохранительных и судебных органов с ам. и межд. организациями.

Одной из основных целей механизма сертификации является формирование правовой базы для применения санкций против тех стран, которые по мнению ам. руководства ведут «недостаточную борьбу с наркобизнесом». Санкции могут заключаться в отказе от предоставления ам. фин. помощи, а также под давлением США эконо. поддержки со стороны ВБ, МБРР и МВФ.

В 2000г. США проанализировали антинаркотическую деятельность 134 стран, однако процедуре сертификации подвергли 26 из них, которые по мнению Вашингтона представляют наибольшую угрозу в результате производства или транспортировки через свою территорию наркотических веществ.

Сертификацию в этом году получили: Багамские о-ва, Боливия, Бразилия, Китай, Колумбия, Доминиканская Республика, Эквадор, Гватемала, Гонконг, Индия, Ямайка, Лаос, Мексика, Пакистан, Панама, Перу, Таиланд, Тайвань, Венесуэла и Вьетнам. В докладе отмечено, что 4 страны – Камбоджа, Гаити, Нигерия и Парагвай не соответствуют требованиям сертификации, но все же получили этот статус из-за соображений нац. интересов США. Так же как и в 1999г. остались не сертифицированными Афганистан и Бирма.

Венесуэла оценивается в докладе как страна, через которую проходит значит. транзит наркотиков из Колумбии в США и страны Европы. По ам. правит. оценкам их объем составляет более 100 т. в год. Основной схемой переправки является доставка наркотиков небольшими партиями по сухопутным маршрутам из Колумбии в основные морские и воздушные порты Венесуэлы и затем переправка их в другие страны под видом коммерческих либо частных грузов. В переброске наркотиков используются транспортные средства крупных компаний, частные суда и небольшие самолеты, а также отдельные перевозчики-«наркомумы».

Значит. прогресс достигнут в участии частного венесуэльского сектора в ам. программе «Тамож. сотрудничества бизнеса в противодействии контрабанде» (U.S. Customs Service Business Anti-Smuggling Coalition, BASC). Два представительства этой организации, в Каракасе и Валенсии, оказывают необходимую юр. и тех. поддержку венесуэльским компаниям с целью предотвращения использования их торговых каналов для переправки наркотиков в США.

В качестве заслуги администрации У.Чавеса отмечено повышение эффективности деятельности нац. гвардии и криминальной полиции Венесуэлы. В итоге их деятельности в течение года раскрыта крупная преступная организация в г. Сан-Кристоваль, совместно с ам. правоохранит. ведомствами пойманы и преданы суду руководители межд. группировок в Майями и Новом Орлеане. Всего за год в Венесуэле было арестовано 6630 чел., причастных к наркобизнесу.

Вместе с положит. отзывами в вашингтонских оценках звучат и негативные моменты. Так, Каракасу напоминает, что до сих пор не принят закон о борьбе с оргпреступностью, который мог бы дать правоохранит. органам новые эффективные инструменты в борьбе с крупными наркодельцами и сложными фин. махинациями по отмыванию денег. Венесуэле ставится в вину ее неговорчивость

в отношении пролетов над нац. территорией ам. авиации, отсутствие в законодательстве возможности выдачи своих граждан для проведения судебного процесса в США.

Преступность

В 1999г. Венесуэла продолжала оставаться страной с высоким уровнем преступности и занимала 6 место в мире по уровню совершения тяжких преступлений. В стране на каждые 100 тыс.чел. приходится 25,12 таких преступлений. Эта цифра уступает лишь Колумбии, где их число равно 71,47; Юж. Африке – 35,22; Мексике – 32,44; Бразилии – 30,18; России – 30,07. Венесуэла по уровню преступности находится на 45 месте в мире. Раскрываемость преступлений составляет всего лишь 32%, тогда как в мировой практике – 70-80%. За последние 10 лет в Венесуэле совершено 46381 убийств, по подозрению в этом было задержано 48421 чел. На дек. 1999г. число граждан, находящихся в заключении по обвинению в убийстве составляло 2032. Число нераскрытых убийств в стране составляет 44 тыс.

На момент принятия нового уголовного кодекса 1 июля 1999г. преступления совершаются, главным образом, венесуэльцами в возрасте 18-30 лет. Их жертвами прежде всего становятся лица от 16 до 25 лет. Значит. часть преступлений совершается в отношении частной собственности, по угону легковых и грузовых автомашин. В связи с недавним стихийным бедствием, в Венесуэле появился новый вид преступления – мародерство. До 1 июня 1999г. 97% всех подозреваемых в преступлениях задерживались и находились до суда в следственных изоляторах. Срок пребывания в них достигал от 1,5 до 3 лет. Судопроизводство в Венесуэле до принятия нового УПК носило описательный характер, т.е. прокурор и адвокат подавали материалы в суд в письменной форме, а судья, без заслушивания сторон, по готовым материалам, предоставленным ему, выносил приговор, тем самым подсудимый был лишен права каким-либо образом влиять на процесс судопроизводства.

В новом УПК, в отличие от старого, предусматривается устное рассмотрение дел. Переход к новой системе судопроизводства потребовал подготовки кадров во всех судебных инстанциях, а также значит. фин. затрат. Генпрокуратура подготовила 148 судей, было проведено 128 курсов и 74 семинара по подготовке к гласным судебным процессам. На инфраструктуру, технологию ведения новых судебных дел и на ее модернизацию правительство выделило 156 млрд.бол. Кроме того, на 2000г. в бюджете страны заложено 818 млрд.бол. на содержание, выплату зарплаты, проведение оперативных действий, а также на судопроизводство.

Принятие нового УПК не изменило ситуацию в венесуэльских тюрьмах, а напротив, усложнило ее. Введение новой системы, определенная неподготовленность к ней, привело к тому, что в течение первых 7 мес. 1999г. сотни дел оставались без рассмотрения, что вызвало массовые выступления во всех тюрьмах страны. В таких крупных тюрьмах, как «Родео 1» и «Яре» из-за беспорядков погибло 50 чел. По статистике, 1 из 8 заключенных умирает от огнестрельного ранения или травм, полученных в стычках, а 1 из 6 умирает от инфекций.

Большинство осужденных в тюрьмах имеют огнестрельное и холодное оружие. Тюремные власти

бессильны эффективно противостоять оргпреступности в местах заключения. Крайней мерой обеспечения контроля является введение на территорию тюрем подразделений нац. гвардии, использующей все меры усмирения вплоть до применения оружия.

О положении иностр. граждан в тюрьмах. По данным МВД и юстиции Венесуэлы, в нац. тюрьмах за различные преступления находились граждане 40 стран. Колумбийцы занимают 1 место среди иностр. заключенных — всего 772 чел., испанцев — 19, эквадорцев — 18, португальцев — 17, перуанцев — 13, доминиканцев — 11, итальянцев и россиян — по 6 чел., американцев и чилийцев — по 3 чел. По 1-2 человека от африканских и азиатских стран. Примером произвола по отношению к иностранцам может служить судьба двух англичан, оказавшихся в заключении по обвинению в наркотрафике. Только за то, что оба осмелились потребовать более гуманного отношения к себе, они были жестоко избиты охранниками на глазах у 150 заключенных. Шесть рос. граждан оказались в заключении также по обвинению в наркотрафике. Только под следствием они находились 1,5 года. В течение этого периода один из них подвергся нападению охранника, в результате чего ему было нанесено ранение от удара мачете. Все шестеро были вынуждены, под страхом физ. расправы, принять участие в голодной забастовке, организованной тюремными противоборствующими группировками. После вынесения приговора посольство потребовало от венесуэльских властей принять меры по обеспечению физ. безопасности россиян, а также поставило вопрос об их переводе из тюрьмы «Родео-1» в более безопасную «Ла Планта», где им обеспечены элементарные права и условия пребывания.

Одной из проблем для иностранцев, оказавшихся в заключении, является невозможность связаться с родными, чтобы получить элементарную материальную помощь и фин. поддержку. Последний момент является немаловажным, поскольку в венесуэльских тюрьмах любая услуга имеет свою стоимость: матрац, одеяло, лекарства, одежда, доп. пища (выделяемой еды — недостаточно), сигареты и т.п. — всем этим распоряжается не тюремная администрация, а криминальные группировки, которым заключенные вынуждены платить. Большинство иностранцев лишены возможности иметь элементарную правовую защиту со стороны своих государств в лице посольств. Многие «мулы» (так называют тех, кто перевозит наркотики, 85% иностранцев в Венесуэле осуждены за наркотрафик) из бедных семей, попав в тюрьму, не имеют средств, чтобы нанять адвоката. Однако те, у кого есть такая возможность, не гарантированы от того, что их деньги будут израсходованы не по назначению (россияне нанимали двух адвокатов и оба, забрав деньги, бесследно исчезали). Общественные защитники (бесплатные), предоставляемые судами, как правило, дел не выигрывают, напротив их усугубляют своей некомпетентностью и незаинтересованностью.

Единственной надеждой многих иностранцев является возможность получить работу вне тюрьмы, такую привилегию они потенциально имеют благодаря новому УПК, вступившему в силу с 1 июля 1999г. Однако, власти не могут обеспечить всех желающих рабочими местами, что, в свою

очередь, лишает возможности иностранцев сократить срок заключения (два дня работы зачисляются, как один день пребывания в тюрьме). Одним из дискриминационных моментов является тот факт, что, в отличие от венесуэльцев, иностранцы не могут быть досрочно отпущены за хорошее поведение под надзор полицейской властей до окончания реального срока, так как судьи боятся, что они могут сбежать из Венесуэлы раньше срока надзора.

Виза

В зависимости от цели поездки иностранцу может быть предоставлена для въезда в Венесуэлу виза: а) транзитная, б) тур., в) дип., г) служебная, д) гостевая, е) временная, ж) трансеунте.

Наиболее простой порядок установлен при выдаче транзитных и турвиз. Транзитная виза выдается консульскими отделами посольств Венесуэлы за рубежом, она не подлежит продлению, выдается на основе проездных документов в случае, если маршрут иностранца, следующего транзитом в третью страну, проходит через Венесуэлу. Наличие визы для въезда в третью страну является обязательным. Эта виза предоставляется на 72 часа.

Турвиза, оформляемая консульством посольства Венесуэлы самостоятельно, выдается иностранцу, прибывающему для отдыха и запрещает ему заниматься трудовой деятельностью. Такая виза предоставляется на срок не превышающий 90 дней. МВД и юстиции имеет право на ее продление на аналогичный срок. Если турист не покинет страну в течение установленного срока, он может быть подвергнут депортации. Для оформления турвизы приглашающее лицо или турфирма направляет в консульское учреждение Венесуэлы за рубежом нотариально заверенное приглашение и гарантию оплаты расходов по пребыванию и возвращению на родину, медстраховку, банковское письмо, письмо с места работы, документ о наличии частной собственности, справку о доходах.

Разрешение на выдачу и последующее возможное продление дип., служебных и гостевых виз является исключительной компетенцией МВД. Между Россией и Венесуэлой подписано межправсоглашение о безвизовых поездках по дип. и служебным паспортам. Если срок пребывания в Венесуэле лиц с дип. и служебными паспортами превышает 3 мес., им выдается удостоверение личности МИД. Гостевая виза гражданам России выдается на основании предъявления документов, аналогичным при получении турвизы, как правило, сроком на 3 мес. с правом продления на аналогичный срок.

Есть категория виз, именуемая трансеунте.

1) Виза трансеунте для проведения переговоров предоставляется коммерсантам, представителям фирм и компаний, которые желают посетить Венесуэлу с целью осуществления коммерческой и фин. деятельности и проведения предварит. переговоров, связанных с ней. Необходимо представить заявление на имя консула, письмо из ТПП, а также из коммерческой ассоциации (если таковая имеется). Виза выдается на 1г. (многократная) и разрешает находиться в стране до 180 дней. По истечении срока виза не продлевается.

2) Трансеунте для инвесторов выдается лицам, предоставившим документы о том, что венесуэльская сторона готова рассмотреть предполагаемые

капвложения. Виза такого типа выдается на 3г. (виза многократная, без ограничения в количестве въездов). По истечении срока действия, виза может быть продлена еще на 2г., а по истечении и этого срока, заявитель может требовать вид на жительство, если к нему нет никаких претензий со стороны МВД и юстиции.

3) Трансеунте для коммерсантов и бизнесменов выдается если заявитель представит документы владения предприятием или фирмой на территории Венесуэлы. Необходимо указать цель поездки, контакты на территории Венесуэлы, приложить письмо коммерческой ассоциации или письмо ТПП. Виза выдается на 2г. (многократная), если между страной заявителя и Венесуэлой существует двустороннее торг.-эконом. соглашение. Если такого нет, то заявитель может прибыть в Венесуэлу по турвизе на 4 мес., а по истечении срока добиваться получения визы трансееунте на 2г.

4) Трансеунте для граждан, имеющих венесуэльских родственников. К данной категории относятся лица, заключившие брак с венесуэльцами за рубежом в консульском отделе посольства Венесуэлы, а также дети моложе 18 лет, чьи родители являются гражданами Венесуэлы (дети должны следовать в Венесуэлу в сопровождении своих венесуэльских родственников). Виза выдается на 1г. (многократная), без ограничения при нахождении на территории Венесуэлы. После истечения срока визы, заинтересованное лицо может обратиться за ее продлением.

5) Трансеунте для рентной платы предоставляется лицам, которые живут за счет сдаваемой в аренду собственности в Венесуэле с доходом в 1200 долл. в месяц. Помимо этого заявитель должен дать обязательство, что, в случае если его сопровождает другое лицо, платежеспособность последнего должна быть не менее 500 долл. в месяц. Данная виза выдается на 1г. (многократная) с правом продления на такой же срок с согласия МВД и юстиции.

6) Трансеунте для домработников, обслуживающих сотрудников посольств, консульств, межд. организаций, аккредитованных в Венесуэле. Данная виза выдается на 1г. (многократная), по истечении срока может быть продлена на такой же период МВД и юстиции.

7) Трансеунте студенческая. Заявитель должен представить письмо-подтверждение принимающей стороны, при этом в анкете указать свое фин. положение для проживания и обучения в венесуэльских учебных заведениях. Виза выдается на 1г. (многократная) с правом продления на такой же срок с разрешения МВД и юстиции.

8) Трансеунте для религиозных служащих выдается представителям различных конфессий, целью поездки которых является осуществление религиозной деятельности. Заявитель представляет письмо, в котором указывается его религиозная принадлежность, цель поездки, сроки пребывания и адрес в Венесуэле. Виза выдается на 1г. (многократная), с правом продления на такой же срок через МВД и юстиции.

9) Трансеунте по семейным вопросам выдается детям до 18 лет, которые могут доказать свое родство с венесуэльскими гражданами. Процедура получения визы такая же, как в п.8.

10) Трансеунте на повторное посещение Вене-

суэлы выдается консульскими отделами посольств гражданам при условии, что у них есть виза резидента и, что они находились вне Венесуэлы не более 30 дней, и не получали вид на жительство в другой стране. Виза выдается на 6 мес. (однократная).

11) Получение визы трансееунте для осуществления трудовой деятельности относится к компетенции МВД и юстиции, а также минтруда. Для выдачи визы консульские отделы посольств Венесуэлы должны получить разрешение из ONI-DEX (Управление по контролю и регистрации иностранцев и венесуэльских граждан). Данное разрешение будет действительно в течение 6 мес. с момента его получения. Заявитель для получения визы должен предоставить все документы, связанные с предполагаемой работой, а также предоставить копию сертификата на разрешение работать минтруда Венесуэлы. Виза выдается на 1г. (многократная) и позволяет находиться в стране в течение этого периода. После истечения срока виза может быть продлена на такой же период с разрешения минтруда и МВД и юстиции.

Иностранец, который пробудет в Венесуэле по вышеуказанной визе более 5 лет может ходатайствовать в МВД и юстиции вид на жительство, который будет продлеваться каждые 5 лет.

Семейные или коллективные визы консульские отделы посольств Венесуэлы выдают только с разрешения МВД и юстиции, и МИД Венесуэлы.

В визах может быть отказано в тех случаях, если: 1) у гражданина закончился срок действия паспорта; 2) были указаны ложные сведения в анкете; 3) были нарушены законы Венесуэлы; 4) гражданин находился в розыске по линии Интерпола и входит в состав межд. преступных организаций; 5) является безработным и не имеет средств к существованию; 6) гражданину, не достигшему 18 лет и желающему въехать в Венесуэлу, не имея на это разрешение родителей; 7) лицам, занимающимся нелегальным провозом и распространением наркотиков; 8) лицам, занимающимся незаконной религиозной деятельностью; 9) лицам, ранее депортированным из Венесуэлы. Данная категория лиц может обратиться за получением визы на ранее, чем через 2г. после депортации.

Гражданство

Гражданин Венесуэлы имеет право получить паспорт в возрасте 1 мес. со дня рождения. Это объясняется отсутствием практики внесения данных на детей в паспорта их родителей. Основная необходимость наличия такого документа связана с возможным выездом детей за границу вместе с родителями или родственниками. Удостоверение личности граждане Венесуэлы имеют право получить в возрасте 9 лет.

Выдачей венесуэльских паспортов занимается Управление по регистрации и учету иностранцев и местных граждан (ОНИ-ДЕКС). Свою деятельность данное учреждение основывает на базе учетов местных префектур, ведущих регистры загс. Последние венесуэльские паспорта изготавливаются пластифицированными, отпечаток пальца владельца паспорта ставится спец. чернилами, на обложке документа видно изображение венесуэльского герба в лучах спец. прибора. Венесуэльские паспорта выдаются на срок в 5 лет с правом последующего продления на такой же срок.

Иностранцы граждане, въехавшие в Венесуэлу на постоянное жительство, имеют право получить венесуэльский паспорт по завершении процесса натурализации, который занимает около 10 лет.

В 1996-99 гг. были предприняты попытки автоматизации данных всего Управления. Отсутствует компьютерная система архивации и учета граждан, в здании ONI несколько помещений выделено под архивы, в них на стеллажах находятся рукописные карточки-учетки на каждого гражданина страны, случайный пожар может полностью уничтожить всю учетную систему ведомства.

Отсутствие автоматизированной системы учета выгодно ряду чиновников ONI-DEX. В рамках всей страны, на всех въездных контрольных пунктах отмечены нарушения и случаи коррупции. В 1999 г. из DEX по обвинению в коррупции было уволено 20 сотрудников, которые за крупные суммы продавали право на въезд в страну (в основном гражданам Китая), а затем — вид на жительство.

30 дек. 1999 г. вступила в силу Новая конституция Венесуэлы. В соответствии с ней иностранцы, выходцы из испаноязычных государств, имеют право получать гражданство Венесуэлы. До момента подачи ходатайства о получении гражданства необходимо прожить на территории страны не менее десяти лет для иностранцев, не состоящих в браке с гражданами Венесуэлы, и не менее 5 лет — для иностранцев, состоящих в браке с гражданами Венесуэлы, имеющих визу «резидента» (вид на жительство). Отсчет срока, необходимого для предоставления гражданства ведется с момента получения данной визы. Для граждан Испании, Португалии, Италии, стран Лат. Америки и Карибского бассейна, не состоящих в браке с венесуэльцами, гражданство предоставляется на приоритетной основе через 5 лет.

После подачи ходатайства необходимо представить: письмо-заявление в ONI-DEX и вид на жительство; справку об отсутствии судимости; подтверждение данных о наличии профессии или рода занятий; мед. сертификат; подтверждение знаний испанского языка; свидетельство о браке; свидетельство о рождении детей.

Если какой-либо документ из упомянутых выше исполнен на иностр. языке, то он должен быть переведен на испанский язык офиц. переводчиком.

Срок рассмотрения ходатайства о предоставлении гражданства Венесуэлы временными рамками не определен. Как правило, процедура длится до 6 месяцев со дня подачи документов. Все услуги по оформлению гражданства бесплатные.

По конституции Венесуэлы гражданами этой страны являются лица, родившиеся на территории Республики, дети, родившиеся за пределами Венесуэлы, чьи родители (отец и мать) являются гражданами этой страны по рождению, которые заявили о своем желании приобрести гражданство Венесуэлы, граждане, достигшие 18 лет и прожившие непрерывно до этого возраста на нац. территории имеют право заявить о своем желании приобрести венесуэльское гражданство до 25 лет.

В соответствии со ст. 34 Новой Конституции Венесуэлы допускается двойное гражданство.

Венесуэльские граждане, по каким-либо причинам потерявшие гражданство, в т.ч. граждане, отказавшиеся от него, могут вновь ходатайство-

вать о его приобретении при условии, что проживут на территории Республики не менее 2 лет.

Венесуэла готова к подписанию двусторонних договоров и соглашений, касающихся вопросов гражданства. Приоритет отдается пограничным с Венесуэлой странам, государствам Лат. Америки и Карибского бассейна, а также Испании, Португалии и Италии.

Согласно новой конституции Венесуэлы только граждане по рождению могут занимать пост президента страны, вице-президента, пред. или зампреда Нац. ассамблеи, главного прокурора, судьи, президента нац. избиркома, министра обороны, финансов, образования, горнорудной промышленности, губернаторов и мэров штатов и городов приграничных районов. Граждане, прожившие в Венесуэле не менее 15 лет, могут занимать пост депутата или депутата нац. учредительной ассамблеи, министра, губернаторов или мэров штатов и городов, находящихся вне приграничной зоны.

Партизаны

Колумбийский гражд. конфликт. Рассматривается венесуэльцами как явление, затрагивающее их нац. интересы. Правительство президента У.Чавеса проводит политику невмешательства во внутренние дела Колумбии и всемерно содействует скорейшему урегулированию колумбийского гражд. конфликта. В конце 1999 г. между Венесуэлой и Колумбией прослеживались постоянные трения по вопросам форм участия венесуэльцев в содействии колумбийскому мирному процессу. К весне 2000 г. это положение удалось в значит. мере выправить благодаря контактам между У.Чавесом и А.Пастраной. Беспокойство венесуэльцев вызывает то обстоятельство, что на «План Колумбия» США, ЕС и другие пром. развитые страны выделяют крупные суммы на укрепление колумбийской армии и других силовых структур. У офиц. Каракаса есть подозрение в том, что развитие по такому сценарию может нарушить сложившийся в регионе баланс сил. Венесуэла выступает категорически против интернационализации колумбийского гражд. конфликта, считает, что он должен быть решен мирными средствами путем переговоров конфликтующих сторон внутри Колумбии.

Новый виток напряженности между двумя странами внесли обвинения, выдвинутые летом 2000 г. министром обороны Колумбии Фернандо Тапиасом в том, что Венесуэла поддерживает повстанцев ФАРК. На пресс-конференции министр обороны представил общественности большое количество вооружения, принадлежавшего венесуэльской армии.

Мининдел Венесуэлы Х.Ранхель категорически отверг все обвинения колумбийской стороны. Он сказал, что продемонстрированное Боготой оружие было похищено у венесуэльской армии. При этом было подчеркнуто, что жесткий контроль за передвижением оружия на венесуэльско-колумбийской границе практически исключен, т.к. она занимает большую территорию и с колумбийской стороны контролируется, в основном, партизанами.

Венесуэльское руководство относится к колумбийским повстанческим организациям с определенной симпатией, так как считает, что их борьба — одна из форм проявления недовольства населе-

ния соседней страны отжившей полит. системой. Они опасаются также, что наращивание боевых действий колумбийской армии с партизанами приведет к росту миграции на венесуэльскую территорию беженцев из Колумбии, и в этой связи, к возможному переносу боевых действий на венесуэльскую территорию.

Итоги встречи президентов Колумбии и Венесуэлы. Состоявшийся 4 мая 2000г. в городе Санта-Марта колумбийско-венесуэльский саммит был расценен как рубежный этап в развитии двусторонних отношений, в восстановлении в полном объеме полит. доверия и стратегического партнерства между Каракасом и Боготой. Он стал логическим продолжением процесса, начало которому было положено на встрече мининдел двух государств в Гуасдуалито (фев. 2000г.) и в ходе визита в венесуэльскую столицу главы колумбийского внешнеполит. ведомства Г.Фернандеса де Сото (март 2000г.).

Большое внимание уделяется возобновлению работы двусторонних комиссий — по интеграции и пограничным вопросам, делимитации морской границы. Достигнута президентами договоренность о том, что поиск развязки венесуэльско-колумбийской территориальной проблемы будет осуществляться исключительно на двусторонней основе, без привлечения посредников и специализированных межд. органов.

Товарооборот между Венесуэлой и Колумбией в I кв. 2000г. на 34% превысил показатели предыдущего периода. Большой интерес проявляется венесуэльцами к реализации совместных проектов по развитию инфраструктуры, охране окружающей среды, оптимизации двусторонних товарных потоков и взаимных инвестиций. Позитивно воспринято решение предпринимателей двух государств перевести свое взаимодействие на регулярную основу и с этой целью организовывать смешанные встречи не реже одного раза в 3 мес. Значит. резонанс вызвал призыв представителей деловых кругов Венесуэлы и Колумбии гармонизировать эконом. политику и процессы в этой сфере в соседних странах.

Венесуэльский лидер на переговорах дал понять, что его правительство по-прежнему определяет свою политику, исходя из тезиса — мир в Колумбии является гарантией мира в Венесуэле. При этом позитивно воспринят тот факт, что президент А.Пастрана высоко оценил роль Каракаса и лично главы государства У.Чавеса в содействии переговорному процессу правительства с партизанскими группировками ФАРК и ЭЛН. Подчеркивалось, что от правильной линии руководства двух государств в этом вопросе зависит, удастся ли не допустить расползания партизанской активности на венесуэльскую территорию. Вместе с тем, весьма неоднозначно была встречена в полит. кругах Каракаса позитивная реакция венесуэльского лидера на создание в соседней стране «Боливарианского движения за новую Колумбию», в которой оппозиционные круги увидели опасность новых трений между двумя государствами в отношении внутриколумбийского урегулирования.

Отношения между Венесуэлой и Колумбией в 1999г. В основе проявившихся противоречий — различия в понимании Каракасом и Боготой путей развития региональной интеграции, формата венесуэльского участия во внутриколумбийском

урегулировании, а также переориентация правительства У.Чавеса на форсированное развитие связей с государствами «Меркосур» и внерегиональными, особенно азиатскими, партнерами.

Представители Каракаса знают суть вооруженного конфликта в соседней стране, венесуэльцы больше чем кто-либо сами страдают от действий повстанцев. Одновременно, у них имеется опыт участия в процессах внутривнутривластных урегулирования в центральноамерикан. государствах. У.Чавес накануне вступления в должность (январь 1999г.) встречался с А.Пастраной и Ф.Кастро на Кубе, где обговорил формат участия своей страны в переговорном процессе. Венесуэльцы с фев. 1999г. предоставили свою территорию для встреч представителей колумбийского правительства и партизан из ЭЛН. Однако в дальнейшем, как сам У.Чавес, так и представитель Венесуэлы на переговорах А.Мюллер Рохас, допустили опрометчивые заявления, суть которых сводилась к признанию равенства сторон в конфликте. Они же проявили и излишнюю «скоропелость» критике президента А.Пастраны, примитивизм подходов. Эти ошибки привели к дип. скандалу, обвинениям венесуэльцев во вмешательстве во внутренние дела соседней страны.

В дальнейшем, в ходе двусторонних встреч на высшем уровне в ходе визита в Каракас А.Пастраны (май), саммитов АКГ (апр.), АС, Группы Рио (май), 29 сессии ГА ОАГ (июнь) сторонам удалось снять в значит. степени напряженность в этом вопросе и выработать обоюдодоприемлемую формулу. Она включает безусловное соблюдение принципа невмешательства во внутренние дела, полную координацию венесуэльцами своих действий с правительством А.Пастраны, признание последнего единственной легитимной силой в конфликте, отказ от сепаратных переговоров с партизанами (в некоторых случаях их вели на предмет освобождения заложников и недопущения терактов местные власти и губернаторы пограничных венесуэльских штатов). Интересно, что Каракас постоянно проявлял сдержанность в критике Боготы по вопросу неспособности обеспечить правопорядок в приграничных районах, проводил жесткую линию по отношению к попыткам группировок «парамилитарес» перенести свою криминальную деятельность и на территорию Венесуэлы. Сохранялась неизменной позиция в отношении недопущения интернационализации конфликта, неприемлемость применения «рецептов» его разрешения, диктуемых Вашингтоном. В противовес им венесуэльцы выступали за возрождение «Группы друзей» мирного диалога, не исключали создание в дальнейшем своего рода новой «Контадорской группы» с тем, чтобы придать устойчивый и объективный характер переговорному процессу. В ходе октябрьского трехстороннего саммита в Мадриде (У.Чавес, А.Пастрана, глава испанского правительства Х.М.Аснар) венесуэльская и колумбийская стороны подтвердили принципиальные подходы к решению колумбийской проблемы, вышли на устные договоренности в отношении активизации венесуэльского участия на вышеуказанных принципах в урегулировании внутреннего вооруженного конфликта. В дек. Венесуэла вновь предоставила свою территорию для ведения переговоров между правительством А.Пастраны и руководством АНО.

Важной составляющей двусторонних связей являлось взаимодействие Каракаса и Боготы в вопросах развития региональной интеграции. В 1999г. венесуэльским руководством было предложено несколько широкомасштабных инициатив, включая создание конфедерации латиноам. государств с опорой на Андское сообщество как ее ядро, создание трансконтинентальных интеграционных «мостов» с государствами Азии, в рамках развивающегося мира. При этом стороны были едины в понимании необходимости укрепления АС, придания процессам, идущим в группировке, динамики. Весьма близкой была позиция в отношении развития интеграционных связей андских стран с государствами «Меркосур». Венесуэльское правительство, вместе с тем, на протяжении года проводило двойственную линию в этом вопросе, в т.ч. обвиняло андских партнеров в нерешительности, намеревалось пойти на сепаратные договоренности с блоком Южного конуса. Богота, со своей стороны, усматривала опасность венесуэльского сепаратизма для внутриандской интеграции, пыталась воздействовать на Каракас с тем, чтобы вернуть его в русло межблокового переговорного процесса. В конечном итоге венесуэльцы склонились на сторону коллективного формата переговоров. При этом, несмотря на такой подход, обе страны приветствовали подписание Бразилией сепаратного интеграционного соглашения с АС (июнь 1999г.).

Противоречивым было взаимодействие двух государств в рамках андской группировки. Правительство У.Чавеса взяло курс на приоритет своих нац. интересов. В течение года Каракасом неоднократно нарушались нормативные акты АС, в частности по ценам на сельхозпродукцию и транспорту. Наиболее явным примером стал т.н. транспортный конфликт, в ходе которого венесуэльцы отказались выполнить Резолюцию №399 Картахенского соглашения об обеспечении свободной конкуренции, в т.ч. в сфере транспорта в рамках единой ЗСТ АС. Этот шаг был расценен Боготой и другими партнерами по группировке как подрыв всей андской интеграции. Андский трибунал, где рассматривался конфликт, высказался против Каракаса и заявил о возможности применения санкций против Венесуэлы. Большие опасения в Колумбии вызывают и другие шаги правительства У.Чавеса, затрагивающие субрегиональную интеграцию. Среди них – все больший перенос ориентации с государств АС на Бразилию, намерение добиться самообеспеченности сельхозпродукцией (а значит свертывание торговли этим видом продукции в рамках ЗСТ АС), ориентация на «кубинскую эконом. модель». Не способствует единению, по мнению колумбийских предпринимателей, и новая конституция Венесуэлы, основанная на централизме и, следовательно, тормозящая развитие интеграционных связей приграничных регионов андских стран.

Двусторонняя торговля оставалась наиболее значимым фактором взаимодействия двух государств. Стороны продолжали рассматривать друг друга в качестве основных торговых партнеров в ЛА. Однако в подходе Каракаса явно наблюдалось снижение эконом. интереса к Боготе на фоне резкого наращивания торговых связей с Бразилией. Такой подход, отягощенный к тому же рядом двусторонних проблем, привел к падению в 1999г. на

35% объема двустороннего товарооборота. По итогам года он не превысил 1,7 млрд. долл. Проводимая правительством У.Чавеса политика завышения реального курса нац. валюты способствовала увеличению отрицат. сальдо торгового баланса для Венесуэлы. Имевшие место в течение года противоречия в сфере двусторонней торговли привели к формированию устойчивой тенденции на ее дальнейшее снижение.

Карибы

Во внешней политике У.Чавеса Карибский регион объявлен безусловным приоритетом. Этот регион Венесуэла рассматривает как неотъемлемую зону своих внешнеполит. интересов. Местный МИД исходит из того, что в последние годы влияние Венесуэлы в этом регионе упало. В связи с этим на первое место выдвинута задача восстановления и дальнейшего закрепления роли Венесуэлы в качестве безусловного лидера этого субрегиона. Такая линия правительства является одним из существенных компонентов провозглашенной У.Чавесом стратегии на ускоренную интеграцию Венесуэлы с государствами ЛА и КБ.

В практическом плане Венесуэле интересуют возможности расширения торговых связей, создание хорошей почвы для своих инвесторов. Особое место занимает **туризм**. На апр. 1999г. саммите в Санто-Доминго, Венесуэла поддержала создание «Зоны устойчиво развивающегося туризма» в рамках стран-членов «Кариком», Группы 3, ЦА с подключением к ней Кубы, Доминиканской Республики и Гаити. Главным на этом направлении является стремление направить поток туристов, регулярно посещающих карибские страны, в Венесуэлу. В этом видят способ придать мощный импульс развитию турбизнеса в самой Венесуэле.

29-30 июля 1999г. с офиц. визитом Ямайку посетил президент Венесуэлы У.Чавес. Его сопровождала делегация в составе министров иностр. дел Х.Ранхеля, промышленности и торговли Г.Маркеса, зам.министра энергетики и горнорудной промышленности и председателя фонда инвестиций.

У.Чавесом выделены как наиболее перспективные такие сферы двустороннего сотрудничества как торговля, стимулирование инвестиций, туризм, борьба с наркобизнесом, культурные связи, в т.ч. создание в Венесуэле Карибского ун-та. С венесуэльской стороны были подтверждены обязательства по Договору Сан-Хосе.

С самого начала после прихода к власти У.Чавес взял курс на разносторонние тесные отношения с Кубой. У венесуэльского президента сложились дружественные отношения с Ф.Кастро. Оба лидера неоднократно встречались на различных саммитах и форумах, обсуждали тему внутриколумбийского урегулирования. В ходе саммита глав Ассоциации карибских государств (АКГ) Каракас еще раз продемонстрировал приверженность линии на полит., эконом. сближение с Кубой. Каракас поддержал Декларацию саммита АКГ, призывающую отказаться от каких-либо экстерриториальных законов, типа закона Хелмса-Бартона, снятию эконом. блокады, подключению Гаваны к региональным интеграционным процессам.

Визит в Венесуэлу Ф.Переса Роке стал первой зарубежной поездкой вновь назначенного кубинского мининдел. Кубу посетила делегация круп-

нейшего объединения венесуэльских предпринимателей «Федекамарас».

Территориальный спор с Гайаной. II пол. 1999г. характеризовалась существенным обострением отношений между Венесуэлой и Гайаной, причиной для которого остается столетний территориальный спор по поводу района Эсекибо. Непосредственным поводом для острых полит. демаршей с обеих сторон стали как продолжающаяся незаконная, по мнению Каракаса, хозяйственная деятельность гайанцев на спорной территории, так и ужесточение венесуэльской позиции в отношении решения т.н. Парижского арбитража 1899г., в соответствии с которым указанная территория, некогда входившая в состав Венесуэлы, отошла к Гайане.

Со времен колонизации район Эсекибо, площадью 150,5 тыс.кв.км., входил в состав генерал-капитанства Венесуэла. После получения Венесуэлой независимости указанная территория отошла к этому государству. Его граница с колонией Великобритании Британская Гвиана проходила по р. Эсекибо. Великобритания, до 1830г. признававшая этот факт, в дальнейшем начала территориальную экспансию в этот район. Лишь в 1895г. под давлением США ее удалось приостановить. Двумя годами позднее стороны подписали в Вашингтоне соглашение, в соответствии с которым согласились передать вопрос на рассмотрение межд. арбитража. Таковой состоялся в Париже в 1899г. и признал право Британской Гвианы на район Эсекибо. Решение судей, среди которых было 2 американца, 2 британца и 1 русский, носило явно предвзятый характер — по-сути были юридически закреплены территориальные захваты Великобритании. Венесуэла, будучи на тот момент слабым государством и испытывая давление Вашингтона, не смогла отстоять свои права. Вместе с тем, венесуэльские правительства на протяжении длительного периода не признавали законность решений Парижского арбитража и заявляли о своих претензиях на спорную территорию. В 1966г., незадолго до образования независимого государства Гайана, в Женеве было подписано трехстороннее соглашение, предусматривающее создание под эгидой ООН механизма (смешанной комиссии) по мирному разрешению спора. Ст.5 документа обязывала стороны **совместно решать вопросы о хозяйственной деятельности в Эсекибо.** Вследствие того, что комиссия не продвинулась по пути решения проблемы, в 1983г. вопрос был передан в ведение генсека ООН. На основе его решения в нояб. 1989г. была создана действующая поныне миссия добрых услуг во главе с А.Макинтайром.

Венесуэльская сторона в течение длительного времени проводила сдержанную линию в отношении спора с соседней страной, не акцентируя внимание на незаконности передачи этой территории гайанцам и отдавая приоритет вопросу о необходимости совместного хозяйств. использования Эсекибо (разработка запасов леса, угля, минералов, а также нефти на морском шельфе спорной территории). Этой позиции Каракас придерживался как на двустороннем уровне, так и в рамках Миссии добрых услуг, возглавляемой спецпредставителем генсека ООН А.Макинтайром. Однако, длительное игнорирование Джорджтауном статьи 5 Женевского соглашения 1966г., выражавшееся в нежелании совместной разработки природных ресурсов Эсе-

кибо, вынудило Венесуэлу ужесточить свою позицию в споре. Это совпало со столетием трагической для страны даты — именно 3 окт. 1899г. венесуэльцев незаконно, как они считают, лишили части нац. территории. В связи с этим событием президент У.Чавес сделал заявление, в котором охарактеризовал решение Парижского арбитража как ошибочное и не имеющее силы. Каракас возобновил свои территориальные претензии на указанный район. При этом глава государства подчеркнул, что его правительство не намерено прибегать к военной силе при решении спора.

Гайанская сторона, в свою очередь, выразила серьезную обеспокоенность демаршем Каракаса. В офиц. заявлении подчеркивалось, что Эсекибо является неотъемлемой частью территории страны, и, таким образом, Джорджтаун отвергает претензии на него со стороны венесуэльских властей.

Ситуация обострилась в связи со сдачей Джорджтауном в концессии нефтяным корпорациям (Century GY, Exxon) трех районов морского шельфа, один из которых, по мнению венесуэльской стороны, не только затрагивает спорный район Эсекибо, но и частично лежит в пределах нац. венесуэльской территории. Указанная акватория представляет собой продолжение дельты р.Амакуро (между географическими точками «Пунта Арагуапиче» и «Пунта де плайя») до ее выхода в открытый океан.

В сент. 1999г. мининдел Венесуэлы Х.Ранхель обратился с письмом к руководителю миссии добрых услуг А.Макинтайру. Глава внешнеполит. ведомства настаивал на отзыве Джорджтауном соответствующей концессии как противоречащей нормам межд. права и Женевскому соглашению. Параллельно, Х.Ранхель обратился к министру энергетики и горнорудной промышленности А.Родригесу с просьбой проработать данный вопрос на максимально высоком уровне с руководством компаний Century GY и Exxon. Цель — разъяснить им, что данная концессия противоправна и затрагивает нац. интересы Венесуэлы. На этом направлении весьма быстро удалось достичь первых подвижек — по заявлению венесуэльского мининдела, одна из компаний намерена пересмотреть свои договоренности с гайанским правительством. Параллельно венесуэльцами были предприняты и шаги другого свойства — начиная с 9 сент. Минобороны в соответствии с указанием президента У.Чавеса приступило к реализации мероприятий по обеспечению суверенитета и юрисдикции страны над акваторией от дельты р.Амакуро до ее выхода в открытый океан.

В Каракасе была также распространена информация о том, что концессионная деятельность Джорджтауна затронула не только нац. интересы Венесуэлы. Гайанцам, как сообщалось, в ближайшее время придется отвечать на претензии со стороны их восточного соседа — Суринама, поскольку четвертая концессия, данная фирме GGX Energy, распространяется на часть территориальных вод этой страны.

АТР

Одним из приоритетных направлений внешней политики Венесуэлы являются государства АТР. 1999г. ознаменовался нарастанием офиц. визитов различного уровня между Венесуэлой и странами Азии, расширением договорно-право-

вой базы между ними, ростом двустороннего товарооборота. Импульс развитию отношений был придан состоявшимся в окт. 1999г. офиц. визитом президента У.Чавеса в КНР, Японию, Ю.Корею, Малайзию, Сингапур и Филиппины.

В ходе визита в Пекин 10-12 окт. 1999 У.Чавес встретился с руководством КНР, представителями делового мира. Подписан ряд двусторонних документов, в т.ч. меморандум о создании смешанной комиссии по энергетике, соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций. Достигнута договоренность о выделении Венесуэле 30-миллионного кредита на закупку в КНР сельхозтехники. В 1998г. товарооборот немногим превысил 180 млн.долл., из которых китайский экспорт составил 150 млн., импорт — 30 млн. При этом большая часть товарообмена приходилась на поставки сюда из Китая электробытовой техники, пром. изделий, пищевых продуктов, текстиля. Однако, обилие китайских товаров на внутреннем рынке Венесуэлы и тот факт, что в результате коррупции более половины товарного потока идет в страну, минуя таможен, свидетельствуют о том, что реальный китайский экспорт в Венесуэлу явно не соответствует офиц. данным.

Растет значение сотрудничества Венесуэлы и Китая в топливно-энергетической сфере. В ходе визита У.Чавеса в Пекин стороны подписали соглашение о поставках туда 5 млн.т. в год оримульсиона (поставки предполагается начать в 2001г.). С Китаем связываются и венесуэльские планы строительства завода по производству этого топлива в Азии. В окт. 1999г. стороны договорились, что КНР обеспечит финансирование этого проекта. В случае его реализации китайцы станут крупнейшим в Азии производителем оримульсиона и будут напрямую содействовать его продвижению на энергетический рынок региона.

Немаловажное значение в отношениях с Китаем имел и состоявшийся в фев. 1999г. визит в Венесуэлу расширенной делегации китайских аграрников во главе с министром сельского хозяйства Ч.Яобангом. В ходе мероприятия обсуждались конкретные проекты внедрения китайских технологий по выращиванию зерновых и развитию птицеводства в венесуэльских шт. Апуре, Гуарико, Баринас. Представители Пекина не скрывали, что намерены закрепиться в этом секторе венесуэльского хозяйства и считают данное направление весьма перспективным в будущем.

Япония входит в десятку стран — ведущих экспортеров и импортеров товаров и услуг для Венесуэлы. Объем экспорта из этой страны в Венесуэлу за 1998г. составил 268 млн.долл., импорта — 654 млн.долл. В ходе пребывания в Токио (13-14 окт. 1999г.). У.Чавес выдвинул предложение построить за счет японских инвестиций (150 млн.долл.) еще один завод по производству оримульсиона. Это, по его мнению, позволит удвоить объемы поставок оримульсиона в Японию. Стороны обсуждали также возможность открытия кредитной линии в 500 млн.долл. для реконструкции и расширения мощностей НПЗ в Пуэрто-ла-Крус. Внимание японской стороны было привлечено к перспективам участия в проекте строительства канала Апуре-Ориноко для объединения транспортных сетей двух важных водных артерий.

Существенное развитие получили в 1999г. отношения Венесуэлы с Ю.Кореей: визит в Сеул прези-

дента У.Чавеса (15-17 окт. 1999г.). Президент Венесуэлы посетил заводы компаний Hyundai и Daewoo. Стороны согласовали детали визита в Каракас президента корпорации Daewoo. Была обговорена возможность поставок в Венесуэлу дополнительно 5000 автомашин. В Сеуле состоялось также подписание соглашения между Центр. Ун-том Венесуэлы, Ун-том Андских стран и столичным ун-том Ю.Кореи. В развитие договоренностей на высшем уровне, 23-27 нояб. 1999г. Каракас посетила делегация южнокорейских промышленников. Стороны обсудили в ходе переговоров перспективы инвестиций в нефтегазовый сектор Венесуэлы.

В ходе пребывания в Куала-Лумпуре премьер-министр Малайзии и венесуэльский президент подписали совместное заявление, согласно которому стороны намерены провести ревизию существующей договорно-правовой базы. На встрече министров инфраструктуры двух стран проявился значит. интерес к изучению совместных проектов по строительству морских портов и автомагистралей.

В ходе визита У.Чавеса в Сингапур (21 окт. 1999г.) согласовано посещение Венесуэлы группой сингапурских предпринимателей компании Singapore Technologies Aerospace. Целью визита станет изучение возможностей развития в Венесуэле мощностей по ремонту авиатехники. Обсуждались различные формы сотрудничества в рамках Восточноазиатского-Латиноам. форума (ЕАЛАФ), координатором которого со стороны азиатских стран является Сингапур.

Тайфун

В середине дек. 1999г. вследствие длительных, непрекращающихся дождей Венесуэлу постигло самое крупное в ЛА за прошедшее столетие стихийное бедствие. Оползни, сели и наводнения вызвали крупномасштабные разрушения в 8 из 23 штатов страны. Уничтожены 70 тыс. построек и жилых домов, разрушены и погребены под завалами многие километры автодорог и 2500 мостов, выведены из строя основные порты страны — морской (Ла Гуайра) и воздушный (Майкетия). В отдельных случаях толщина намытого селяного слоя, покрывшего населенные пункты достигала 10 м. Около 100 км пляжей в основной курортно-туристической зоне карибского побережья прекратили свое существование.

В результате катастрофы погибло 50 тыс.чел., пострадало (раненые и оставшиеся без крова) — 600 тыс.чел., эконом. ущерб составляет 30 млрд.долл. Подсчеты погибших и пострадавших от стихийного бедствия венесуэльцев останутся приблизительными и заниженными, т.к. большинство потерпевших — жители трущоб (массовых несанкционированных застроек горных склонов), многие из которых не имеют идентификационных документов.

Ситуация в пострадавших районах остается чрезвычайно сложной. Нарушены подача электроэнергии и питьевой воды. Разрушения канализационных систем привели к биологическому загрязнению рек, озер и прибрежных вод Карибского моря. Отмечены вспышки заболеваний холерой и малярией, есть опасность утечки токсичных хим. продуктов, находившихся в порту Ла Гуайра.

После эвакуации большинства жителей из пострадавших районов Чрезвычайный комитет провел анализ разрушений и дал правительству пер-

вые рекомендации по урегулированию создавшейся ситуации. На базе этих рекомендаций, а также исходя из того, что многие населенные пункты в зоне бедствия погребены вместе с жителями под многометровым слоем глины и, принимая во внимание чрезмерно высокую стоимость восстановления целого ряда ранее заселенных массивов, руководство Венесуэлы предложило программу переселения проживавших там людей в центр., менее населенные районы страны. Программа составлена с учетом перспективности эконо. развития этих районов в ближайшем будущем и уже реализуемых шагов по их индустриализации. Такое решение проблемы оставшихся без крова и без работы людей казалось наиболее логичным, но 70% эвакуированных отказались от переезда в центр. штаты и настаивают на возвращении в места прежнего проживания.

Основной вопрос, стоящий перед венесуэльским руководством — финансирование всего комплекса восстановит. работ. Эксперты оценивают объемы связанных с этим затрат на первые 2г. в 20 млрд.долл. Более 20 стран предоставили крупные денежные средства, машины, оборудование и своих специалистов. Объемы оказываемой помощи продолжают наращиваться и по состоянию на 10 янв. 2000г. ее общая сумма оценивается в 45 млн.долл., из которых 25 млн.долл. находятся на госсчетах и счетах Красного Креста, 20 млн.долл. поступили в виде гум. помощи, медикаментов, машин и оборудования. Обозначились также крупные кредитные линии, предоставленные «Эксимбанком» — 1 млрд.долл., АКР — 325 млн.долл., МБ — 100 млн.долл., МАБР — 5 млн.долл. и ЕС — 3,6 млн. евро. Кредиты выделяются целевым назначением для закупок в странах-кредиторах необходимых Венесуэле товаров и восстановления разрушенной инфраструктуры. США, Италия, Испания, ФРГ, страны ЮВА в счет предоставленных кредитов начали поставку в Венесуэлу сборных жилых домов, дорожно-строительных машин, оборудования водоочистки и другой техники.

Диаспора

Колония соотечественников в Венесуэла относительно немногочисленна и составляет 8 тыс.чел. Большая ее часть проживает в г.г. Каракасе, Валенсии, в шт.Португеса. Формирование рос. колонии можно разделить на три этапа: 20-30 гг., 40-50 гг., 60-90 гг.

Костяк эмиграции составляют 250-500 чел. первых двух волн, выехавших из России в Европу (Югославия, Чехословакия, Франция) и в Китай, а затем в Лат. Америку. Среди них есть известные люди в т.ч., потомки княжеских семей — Валентин Алехандро Сандра, человек, владеющий двумя местными радиостанциями, проявляющий большой интерес к России, правнучка Льва Сергеевича Пушкина, брата великого русского поэта — Алла Александровна Пушкина де Ёги, проживающая в Валенсии, внук художника Айвазовского, внук капитана крейсера «Варяг» Руднев Г.Г.

Венесуэла, являющаяся, по существу, страной эмигрантов, предоставила всем равные права, что позволило русскоязычной эмиграции приспособиться к местным особенностям. Большинство россиян получили здесь образование. Среди них много бизнесменов, банковских работников, медиков, инженеров, геологов, военных, гос. чинов-

ников: Валентина Тархова — посол, автор многочисленных книг в области межд. политики, Владимир Филатов-Рябков — нынешний командующий ВВС Венесуэлы, Ольга Волкова — зам. директора департамента адм. службы МИД Венесуэлы, Ростислав Балевиц — художник, Ирене де Валере — директор венесуэльской Академии общественно-полит. наук и многие другие. В целом русскоязычная колония стала неотъемлемой частью венесуэльского общества.

В отличие от «старых» эмигрантов, россияне, прибывшие в 70-90 гг. в силу отсутствия договорно-правовой базы между нашими государствами, имеют определенные сложности с трудоустройством. Практически невозможно найти работу нашим медикам. Венесуэльская сторона не признает советские и рос. дипломы мед. ин-тов. Относительно легко находят работу в Венесуэле наши музыканты, артисты балета.

В числе недавно приехавших есть 5 рос. граждан, проживающих в шт.Боливар и занимающихся по контракту геологоразведкой. На протяжении 2 лет в Венесуэле работают 12 рос. тренеров, прибывших в соответствии с Соглашением между Нац. институтом спорта Республики Венесуэла и Госкомспортом РФ. Наши тренеры внесли ощутимый вклад в развитие нац. спорта. Их воспитанники показали лучшие результаты на последних Панамериканских играх по таким видам как стрельба, бокс, тяжёлая атлетика.

Туризм

Ежегодно Венесуэлу посещает около 3 млн. туристов, основную часть из которых составляют граждане США, Канады, Германии, Испании, Бразилии, Аргентины, Чили и Колумбии. К наиболее известным турцентрам относятся: о-в Маргарита (шт.Нуэва Эспарта); г.Пуэрто ла Крус и нац. парк Мочима в шт.Ансоатеги; зона Матурин и Рио Сельва в шт.Монагас; нац. парк Моррокой в шт.Фалькон; бассейн р.Ориноко, р-н Великой Сельвы и столица Венесуэлы — г.Каракас.

Турсектор до сих пор не получил своего должного развития. Сервисная система находится на низком уровне, большинство отелей не соответствует своей категории, а действующие цены искусственно завышены (средняя стоимость гостиничного номера на 1 чел. составляет 100 долл. в сутки). Правительство предпринимает меры по привлечению в данную сферу иноинвестиций. Межд. туризм объявлен приоритетным направлением в экономике государства, ведется работа по принятию межправсоглашений в данной области с другими странами. Проект такого соглашения с Россией находится на рассмотрении обеих сторон и после принятия станет юр. основой в совместной работе венесуэльских и рос. турфирм.

Одним из уязвимых мест тур. рынка Венесуэлы является односторонняя направленность его развития. Как правило, используемые туры включают размещение в гостинице, посещение городских пляжей и организацию экскурсий по достопримечательным местам. Природные условия и географическая уникальность страны, расположенной на побережье Карибского моря, не используются в должной мере, а цены на экзотические виды отдыха, такие как серфинг, подводное плавание и т.д., необоснованно высокие. Так, стоимость простейшего комплекта водолазного снаряжения с откры-

той схемой дыхания составляет 700 долл., оплата проживания в течение одной недели в кемпинге с организацией шести погружений под воду превышает 1000 долл., а стоимость 1 погружения равняется 100 долл. Турист, занимающийся подводным плаванием вынужден оплачивать стоимость аренды своего оборудования, стоимость аренды оборудования сопровождающего инструктора и время его пребывания под водой. Высокие тарифы не позволяют широко культивировать подводное плавание и привлекать к таким видам отдыха туристов средней и более низкой категории.

В такой обстановке более широкие возможности получают те турфирмы, которые имеют свою недвижимость на побережье, необходимое оборудование, необходимый штат инструкторов и могут самостоятельно снизить цены на проживание своих клиентов и их обслуживание. Именно такие фирмы могут стать наиболее перспективными при организации совместных рос.-венесуэльских турфирм в качестве начального этапа проникновения на туристический рынок Венесуэлы.

В соответствии с действующим венесуэльским законодательством, рос. предприниматели могут беспешинно ввезти в страну качественное и сравнительно дешевое отечественное снаряжение и технику для занятий экзотическими видами отдыха и спорта в счет своего долевого капитала при создании совместных турфирм, установить более низкие цены на обучение под руководством инструкторов и организуемые экскурсии. Это обеспечит перераспределение тур. потоков и привлечение как местных, так и интуристов, что позволит, с учетом особенностей местного рынка, в течение примерно 1-2 лет окупить вложенные средства.

На первоначальном этапе могут быть использованы имеющиеся структуры в СЭЗ о-ва Маргарита (шт.Нуэва Эспарта) или п-ова Парагуана шт.Фалькон, расположенного в 500 км. от столицы страны – г.Каракаса. В данных районах имеются разветвленные сети автодорог, аэропорты, отработана система доставки тургрупп. Статус СЭЗ позволяет беспешинно ввезти необходимое оборудование и технику из России. Наличие чистых пляжей, а в шт.Фалькон еще и гор, пустыни, сельвы, пещер, водопадов на сравнительно небольшой территории, позволяют организовывать комплексные тур. маршруты. Чистое море и богатый подводный мир создают хорошие условия для занятий экзотическими видами отдыха.

По мнению венесуэльской стороны, наиболее реальной и перспективной формой рос.-венесуэльского сотрудничества в области туризма может стать совместная компания с равной долей капитала ее участников. Венесуэльский партнер предоставляет территорию на побережье, адм. и жилые здания, транспорт, вносит дополнительно необходимые фин. средства, решает вопросы по юр. оформлению и регистрации СП, а также берет на себя операторские функции. Рос. сторона на такую же сумму ввозит необходимое оборудование и технику, направляет свой персонал и оплачивает их пребывание в стране. Представительство и операторская компания могут располагаться в столице, тех. состав – на тех. базе на побережье. Комплектацию туристических групп можно будет проводить как в г.Каракасе, так и непосредственно на базе.

Доходы участвующих сторон предполагается определять по результатам ф.г. в соответствии с долей вложенного капитала. Использование статуса СЭЗ, в которых предполагается действие совместных компаний, позволяет рос. стороне беспешинно вывозить из Венесуэлы полученную прибыль.

Связи с Россией

Между Россией и Венесуэлой поддерживаются нормальные отношения (с 14 марта 1945г.). Осуществляется обмен посланиями на высшем уровне. Проводились встречи между руководящими деятелями двух стран (1996г. – визиты мининдел Е.Примакова и пред. Госдумы РФ Г.Селезнева; 1997г. – визит I зампреда правительства РФ Б.Немцова и поездка в Россию пред. палаты депутатов нацконгресса Г.Авеледо). В мае 1999г. Москву посетил зам. мининдел Венесуэлы для проведения рос.-венесуэльских консультаций. Правительство У.Чавеса высказывает заинтересованность в дальнейшем расширении двусторонних полит., торг.-эконом., научно-тех. и культурных связей между двумя странами. В сент. 1999г. в России с рабочим визитом находился министр энергетики и горнорудной промышленности А.Родригес Араке.

Между двумя странами подписано и действует более десятка соглашений, в т.ч. Договор о дружбе и сотрудничестве.

Обзор прессы

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПАРТИИ

Бурные полит. процессы в Венесуэле в 1998-99гг. привели к серьезным изменениям в расстановке сил на внутривполит. арене. Самым значительным событием в этом плане стало резкое падение влияния двух наиболее крупных за последние 40 лет партий страны – социал-дем. «Дем. действие» (ДД) и социал-христианской КОПЕЙ.

Глубокий кризис в обеих партиях начал обозначаться еще в 80 гг. и со всей очевидностью проявился на президентских выборах 1998г., принесших победу нынешнему президенту У.Чавесу. Симптомы этого явления были одинаковы как для венесуэльских социал-демократов, так и социал-христиан. Жесткая модель хорошо структурированного партаппарата в обоих случаях способствовала консолидации руководства в руках узких групп партийной элиты, возглавлявшихся такими ветеранами партийного движения как Л.Альфарио, К.Каначе Мата, Л.Пересом (ДД) и Л.Эррера Кампинсом, Д.Рамиресом (КОПЕЙ). Их неумеренные полит. амбиции, а также убеждение в нерушимости по сути двухпартийной схемы власти, закрепленной соглашением между ДД и КОПЕЙ в Пунто Фихо после свержения диктатуры П.Хименеса в 1958г., создавали в этих партиях герметичную атмосферу, препятствовали выдвиганию новых, молодых лидеров и свежих идей. Концентрируя внимание на интригах в борьбе за власть в партии и за президентское кресло, верхушка ДД и КОПЕЙ не смогла предложить стране ответы на новые вызовы времени. В первую очередь это касалось многолетнего эконом. спада, приведшего к стагнации экономики, эрозии соц. структуры общества, маргинализации широких слоев населения. Многолетнее поочередное и по сути безальтернативное пребывание двух партий у власти привело к фор-

мированию у населения их негативного имиджа, как ответственных за все отрицат. стороны жизни общества, включая малоэффективное управление, высокую коррупцию и преступность.

К президентским выборам 1998г. КОПЕЙ поддержала кандидатуру мэра одного из районов Каракаса, бывшую «мисс Венесуэлы» И.Саес. Кандидатом ДД стал партийный лидер Л.Альфарио, имевший заведомо невысокие шансы на успех. При этом обе партии явно недооценили фигуру У.Чавеса, единственного политика, сумевшего предложить венесуэльцам развернутую программу обновления и реформ в стране. Беспомощность партийных верхушек ДД и КОПЕЙ стала особенно очевидной, когда, осознав наконец угрозу победы У.Чавеса, они незадолго до голосования против воли собственных кандидатов лишили их поддержки своих партий и формально передали голоса контролируемого ими электората кандидату движения Проект Венесуэла Э.Саласу.

Победа У.Чавеса на президентских выборах с подавляющим преимуществом и разворачивание провозглашенного им курса масштабных реформ венесуэльской гос. системы стали началом длинной череды поражений и провалов, характеризовавших деятельность ДД и КОПЕЙ на венесуэльской полит. арене в 1999г. Этому в немалой мере способствовало то обстоятельство, что обе партии были объектом острой критики со стороны президента У.Чавеса и всего проправит. лагеря, возлагавшего на них ответственность за все тяжелые эконом. и соц. проблемы страны. ДД и КОПЕЙ не смогли переломить эту тенденцию. Они выступили против созыва законодат. органа с чрезвычайными полномочиями для выработки новой конституции — Нац. учредительной ассамблеи (НУА) и потерпели полное поражение на мартовском всенародном референдуме по этому вопросу. Затем силы ДД и КОПЕЙ были направлены на то, чтобы обеспечить большинство своих депутатов на июльских выборах в НУА. Свои кандидатуры в НУА выставили многие руководители и видные деятели обеих партий. По партийным спискам в Ассамблею не прошел ни один депутат. Из 131 места проправит. полит. блок — Патриотический полюс получил 120 мест. Как показала последующая работа этого органа, только 4 независимых депутата занимали открыто оппозиционную по отношению к правительству и близкую к ДД и КОПЕЙ позицию. Решающим этапом в этом полит. противостоянии стал референдум по проекту конституции 15 дек. 1999г. Социал-демократы и социал-христиане приняли самое активное участие в мобилизации всего антиправит. лагеря под лозунгом «нет» новому основному закону страны. Итог опять был для них неутешительным: 71% голосовавших поддержали линию У.Чавеса, а 30 дек. принятая конституция вступила в силу.

Необходимо отметить, что в острой полит. борьбе ДД и КОПЕЙ располагали достаточно мощными рычагами. Так, обе партии совместно с близким им движением Проект Венесуэлы обладали большинством мест в Нац. конгрессе. Значительное число их сторонников находилось на руководящих постах во многих ключевых органах госаппарата, в т.ч. Верховном суде и Нац. избирательном совете. Практически все крупные нац. СМИ занимали враждебную курсу реформ платформу и прямо поддерживали ДД и КОПЕЙ или

сочувственно относились к ним. Наконец, сторонники традиционных партий превалировали в кругах интеллектуальной элиты страны и в верхушке профсоюзного движения.

В полит. и обществ. кругах Венесуэлы распространено мнение, что ДД и КОПЕЙ изжили себя. Проектам, лежавшим в основе их создания — 58 и 54г., соответственно, и в значительной мере они уже выполнены. Именно этим здесь склонны объяснить кажущуюся подчас парадоксальной инертность и творческую бесплодность «столпов» современной венесуэльской демократии. Отличительной особенностью нынешних реалий страны является то, что в сложившемся положении полит. вакуум, образуемый ДД и КОПЕЙ, остается фактически незаполненным. Существующие правоцентристские партии Проект Венесуэла и Нац. конвергенция слабо организованы и держатся также весьма пассивно, а обсуждения возможности создания нового широкого антиправит. блока только начинаются. Такое положение дел во многом облегчает задачи У.Чавеса, оставляя Венесуэлу без сильной и деятельной оппозиции.

МЕТРО В КАРАКАСЕ

Правительство Венесуэлы и администрация г.Каракаса проявляют внимание к развитию столичного метрополитена. По строящейся при участии франц. фирм (подвижной состав и системное обеспечение) и бразильской «Одебрехт» (строительные работы) т.н. «четвертой» линии, уже в 2000г. возможно проведение межд. торгов на определение консорциума, который стал бы стратегическим партнером компании «Метро Лос Текеса» по финансированию, строительству и эксплуатации линии до города-спутника с одноименным названием.

Стоимость упомянутой ветки длиной 9,5 км. и пропускной способностью 55 тыс. пассажиров в день оценивается в 300 млн.долл., 50% этой суммы должен обеспечить партнер «Метро Лос Текеса». Проект находится на достаточно продвинутой стадии: уже освоено 15 млн.долл., выполнено общее проектирование, ТЭО, проведено изучение фин., соц. и эконом. аспектов, частично выполнены работы по строительству станционных комплексов. Начало прокладки линии планируется на 2001г. с вводом ее в эксплуатацию уже в 2003г. 40 компаний из Германии, Бразилии, Канады, Испании, США, Франции, Италии, Японии, Кореи и Мексики, специализирующихся в производстве подвижного состава, систем контроля, паркового оборудования, эскалаторов, в проектировании, строительных работах и страховых операциях, проявили интерес к участию в торгах. А по оценкам руководства местного отделения фирмы «Мицубиси», которая сама также выражает твердое намерение стать одним из участников консорциума-победителя торгов, данный проект достаточно высоко котируется в ведущих мировых кредитных организациях, что должно обеспечить ему выгодное финансирование.

«Пятая» (или «Юговосточная») линия длиной 15 км. пропускной способностью 570 тыс. пассажиров в день, стоимостью 600 млн.долл. и временем строительства 4г. находится пока на стадии заключения контракта с Агентством США по развитию торговли на финансирование ТЭО и концептуального проекта для организации торгов.

Тем не менее, предварительные переговоры префектуры округа Барута, выступающей здесь основной заинтересованной стороной, с Межам. банком развития показали принципиальную готовность этого института выступить кредитором проекта, поэтому, по оценкам местных специалистов, соответствующие торги могут быть объявлены уже в течение 5-6 мес. после завершения кампании всеобщих выборов в стране (ориентировочно, в сент. 2000г.).

ИТОГИ ЗА 40 ЛЕТ

Состояние экономики Венесуэлы вызывает озабоченность нац. и зарубежных аналитиков. Ставится вопрос о причинах упадка еще недавно процветающей страны, обладающей богатейшими природными ресурсами. В этой связи может представить интерес краткий анализ эволюции основных эконом. показателей за период с 1958г., т.е. с момента установления в стране дем. правления.

В 1958г. население Венесуэлы составляло всего 6,6 млн.чел., ВВП на душу населения достигал 2320 долл., в системе образования обучалось 858 тыс.чел. К 1998г. население страны увеличилось до 23,2 млн.чел., ВВП на душу населения, несмотря на значительное падение, зарегистрированное после «черной пятницы» 1983г., вырос до 3500 долл., количество учащихся составило 7 млн.чел.

За 40 лет число жителей Венесуэлы увеличилось в 3,5 раза, а число учащихся — в 8 раз, ВВП на душу населения достиг своего максимального значения в 1981г. (4200 долл.) и в то время соответствовал уровню некоторых европейских стран. В последние годы этот показатель в связи с сокращением производства и резким ростом населения значительно снизился и только во II пол. 90 гг. вырос в 1,5 раза по сравнению с 1958г.

Безусловно, с приходом к власти демократов, Венесуэла за прошедшие 40 лет добилась определенных успехов в некоторых сферах. Однако повторяющиеся с 1974г. ошибки прежних правительств страны в управлении экономикой не позволили в полной мере реализовать имеющиеся возможности и достичь большего прогресса. Огромные природные ресурсы Венесуэлы и, в первую очередь — нефть, цены на которую повышались с 1974г., могли обеспечить рост благосостояния населения до уровня развитых стран, но этому воспрепятствовали глубокий эконом. кризис 1983г. и последовавший за ним длительный период застоя, из которого, по мнению экспертов, страна не может выйти до настоящего времени. Если бы руководству удалось выдержать линию, уже давно разработанную венесуэльскими эконом. стратегами, то в 2000г. доход на душу населения должен был составить 14 тыс.долл. В действительности этот показатель едва достигает 3400 долл.

Показательно, что в 1981г., когда ВВП на душу населения в Венесуэле был самым высоким в ЛА и составлял 4200 долл., на втором месте находилась Аргентина, отстававшая по этому параметру в 2 раза. Сегодня в Аргентине показатель ВВП на душу населения достиг 9 тыс.долл.

При более детальном анализе эконом. переменных, представляется наиболее показательным рассмотрение их динамики в пятилетние периоды, а именно 1959-63гг. и 1995-99гг. или 1994-98гг. (в зависимости от наличия стат. данных).

1. Динамика курса нац. валюты к доллару. В 1959-63гг. на контролируемом государством рынке стабильно удерживалось соотношение в среднем 3,35 бол. за 1 долл. При этом, с 1961г. начался отток ам. валюты из страны, а на свободном рынке стоимость доллара возросла до 4,55 бол. Средняя стоимость доллара на свободном рынке за это пятилетие составила 4,07 бол. В 1995-99гг. стоимость доллара росла с 290 до 642,5 бол., при этом покупательная способность нац. валюты снизилась по сравнению с 1959г. в 50 раз.

2. Экспорт нефти и динамика цены. Нефтяной сектор, еще в 20 гг. ставший ключевым для венесуэльской экономики, в 1959-63гг. и в 1995-99гг. экспортировал на мировой рынок примерно одинаковое количество нефти — 2820 б/д, однако уровень цен в эти периоды существенно различался. Если в 1959-63гг. цена за баррель нефти росла от 2,12 до 2,31 долл., то в последнее пятилетие коридор цен был 10,57-18,39 долл. Характерно также, что фундаментальная структурная перестройка, начавшаяся в нефтяной отрасли в 60 гг., не завершена и практически остановлена в конце 90-х.

3. Внешний долг и его обслуживание. В 1930г. правительство генерала Хуана Висенте Гомеса в одностороннем порядке «списало» внешний долг Венесуэлы, объявив его даром Симону Боливару. Вследствие такого шага последующие руководители страны были вынуждены длит. время ограничиваться лишь скромными внешними заимствованиями и к 1966г. внешняя задолженность страны составляла 300 млн.долл., т.е. сумму, которая теоретически могла бы быть погашена в то время десятидневной выручкой от экспорта нефти, несмотря на ее низкую стоимость. Впоследствии долг продолжал расти, в 1977г. достиг 10,8 млрд., а к 1983г. — 36,2 млрд. долл.

Таким образом в течение первой базисной пятилетки внешний долг Венесуэлы рос от 131,3 млн. долларов в 1959г. до 288,4 млн. в 1960г. Во время второй базисной пятилетки этот параметр колебался от 31,8 млрд.долл. в 1998г. до 38,3 млрд. — в 1966г. Соответственно расходы по обслуживанию внешней задолженности в 50-60 гг. можно вообще не принимать во внимание, в то время, как в 1994г. Венесуэла была вынуждена выделить на эти цели 5,1 млрд. и 10,5 долл. — в 1997г.

4. Золотовалютные резервы. Как развивающаяся страна, Венесуэла в 1959г. имела скромные золотовалютные резервы, достаточные, однако, для сохранения темпов эконом. развития. Абсолютная величина этого показателя изменялась за 1959-63гг. от своего минимума — 604 млн.долл. (1960г.) до максимума — 740 млн.долл. (1963г.), составив 644 млн. долл. в среднем за пятилетие. В дальнейшем наблюдался постоянный рост золотовалютных резервов Венесуэлы, и во втором базовом пятилетии показатель достиг наибольшей величины к 1995г. — 17,8 млрд.долл. Средняя же величина его в 1995-99гг. составила 14,5 млрд.долл. Однако, несмотря на двадцатикратный рост резервов, Венесуэла остается под прессингом внешней задолженности и не может эффективно распоряжаться своими резервами.

5. Денежная масса на руках населения. Среди множества эконом. параметров физ. количество денежных средств, находящихся на руках населения и имеющее прямую зависимость от эмиссии денег, является весьма показательным. С момента

введения боливера в качестве нац. валюты и до 1973г. государство и финансисты приложили много сил для того, чтобы денежная единица стала реальным выражением производимых товаров и услуг. Стабильность и свободная конвертируемость боливера в тот период способствовали эконом. развитию страны больше, чем эмиссия и создаваемая кредитно-фин. система. Такая политика превратила боливер в одну из самых стабильных валют в мире за прошедшие 100 лет.

К 1960г. на руках венесуэльцев находилось 1,49 млрд.бол., в 1962г. этот показатель снизился до 1,32 млрд. (при среднем курсе 3,35 бол. за 1 долл.). Примечательно, что во время эконом. кризиса начала 60 гг. президент Бетанкур не увеличил, а даже снизил эмиссию бумажных денег.

В 1994г. сумма денежных средств на руках населения увеличилась до 278 млрд.бол. (250 бол. за долл.), а в 1998г. достигла 1219 млрд. (570 бол. за долл.). Таким образом, в Венесуэле объем денежной массы, находящейся на руках в 1963-98гг. увеличился почти в 1000 раз, что уже само по себе является красноречивым свидетельством темпов инфляции последних десятилетий.

6. Динамика индекса оптовых цен. В 1959-63гг. индекс оптовых цен колебался от своего миним. значения 0,8% в 1960г. по отношению к 1959г. до 4,8% в 1962г. по отношению к 1961г. при средней величине 2,6% в год.

В 1995-99гг. амплитуда колебаний значения индекса значительно возросла от 13,6% в 1999г. до 105,8% в 1996г. при среднем годовом росте цен 40,72%, т.е. более чем в 17 раз превышая этот показатель первого базового периода. Приведенное сравнение отчетливо показывает негативное воздействие монетарной политики государства на покупательную способность его граждан.

7. Динамика индекса потребит. цен. Показатель демонстрирует уровень инфляции в стране. В 1959-63гг. среднегодовое значение индекса, составило 0,14%, а в 1995-99гг. оно возросло более чем в 300 раз и достигло 49,46%.

8. Динамика ВВП. В 1959-63гг. среднегодовой рост ВВП составлял 4,3%. В дальнейшем этот параметр неоднократно переходил из положит. зоны в отрицат. и обратно, что характерно и для периода 1995-99гг., когда при общем среднегодовом приросте ВВП 0,43% в 1999г. было отмечено одно из самых серьезных снижений ВВП — 7,2% по отношению к 1998г. За 40 лет среднегодовой показатель темпов роста ВВП в Венесуэле снизился в 10 раз. Однако, по оценкам Комиссии по гум. развитию ООН неспособность или нежелание венесуэльского руководства направлять имеющиеся средства на соц. развитие в значительно большей степени, чем эконом. трудности, привело к тому, что Венесуэла перешла из разряда стран с высоким уровнем гум. развития, по классификации ООН, на среднюю ступень.

Экономическая стратегия венесуэльских правительств последнего двадцатилетия, направленная на достижение эконом. роста без должного внимания корректировке системы распределения доходов госбюджета, которой ранее придерживались и другие страны ЛА, себя не оправдала. Статистика демонстрирует, как далеко находится экономика Венесуэлы от рубежей, намеченных в начале 60 гг. Достаточно сказать, что более 80% населения страны сегодня находится за чертой беднос-

ти, а 40% проживают в условиях экстремальной нищеты. Пришедшее к власти в 1999г. правительство У.Чавеса за 1,5г. правления на деле так и не приступило к продекларированным эконом. преобразованиям, завязнув во внутривласт. реформах. Очевидно, что начало эконом. роста, о котором постоянно говорит правительство, отодвинется на последующие годы.

ГАЙАНА

Долги

В начале 90 гг. внешняя задолженность Гайаны была равна 2,1 млрд.долл.США и она являлась одной из наиболее обремененных внешним долгом стран мира. В 1990г. соотношение задолженности с ВВП составило 772%, с экспортом товаров и услуг — 707%, обслуживание задолженности равнялось 117% экспортных доходов, причем 47% от них шло только на оплату процентов.

Столь бедственное положение послужило основанием для включения Гайаны в льготные схемы регулирования внешней задолженности, разработанные в рамках Парижского клуба. То обстоятельство, что почти вся задолженность Гайаны относится к разряду государственной, сыграло в ее пользу. В начале 90 гг. по т.н. Лондонским условиям начался процесс списания отдельными странами-кредиторами (США, Англия, Бразилия) части задолженности Гайаны. В конце 1994г. на смену Лондонским условиям пришли «Условия Неаполя», согласно которым страны с душевым доходом менее 500 долл. и/или с соотношением долга с экспортом свыше 350% могли рассчитывать на списание до 67% долга. Остальная часть задолженности подлежала реструктуризации на выплату в течение 40 лет со льготным периодом в 16-20 лет. Для сокращения внешнего долга страна-заемщик должна была привести в порядок свою экономику, выполнять соглашения с МВФ и Парижским клубом, урегулировать задолженность по краткосрочным обязательствам, а также принять все необходимые меры по радикальному сокращению дефицита гос. бюджета.

В середине 90 гг. правительство Гайаны начало проводить политику фин. стабилизации, направив главное усилие на снижение бюджетного дефицита, который по своим относительным масштабам заметно превосходил в этот период показатели других стран Юж. Америки. Основной упор был сделан тогда на сокращение гос. расходов. В стране были либерализованы цены на все товары и услуги, что дало возможность резко снизить объем субсидий.

В 1991-96гг. Гайана также продемонстрировала самые высокие и устойчивые темпы роста среди государств зап. полушария, превзойдя такого признанного лидера, как Чили. Реальный рост ВНП увеличился до среднего ежегодного уровня в 7%, а инфляция сократилась со 100% до 3,5%. Общий дефицит в гос. секторе после предоставления межд. фин. грантов сократился до 3% ВНП. Внешняя задолженность страны к середине 90 гг. сократилась на 395 млн.долл. или почти на 20% от ее общей суммы, а соотношение внешнего долга с ВВП уменьшилось до 192%, с экспортом — до 214%. Объем бюджетных расходов на погашение внешней задолженности снизился в 2 раза, что стало важнейшим фактором сокращения фискального дефицита нефин. сектора с 34% ВВП в 1991г. до 3% в 1996г.

Снижение дефицита бюджета существенным образом изменило ситуацию в стране: если в 1990г. объем внутреннего гос. долга превышал 60% ВВП, то в 1996г. снизился до 1/3 от него. Резкое сокращение обслуживания внешней и внутренней задолженностей стало одним из важнейших факторов сжатия прироста денежной массы М-2 (наличности в обращении, резервов комбанков в банке Гайаны, депозитов в комбанках и т.п.) с 73% в 1990г. до 19% в 1996г.

В дек. 1997г. исполнит. советы МВФ и АМР приняли решение квалифицировать Гайану как страну, на которую распространяются условия предоставления помощи по облегчению бремени задолженности в рамках инициативы по бедным странам (БСБЗ). Выделенные на этот фин. проект 253 млн.долл.США имели целью сократить соотношение задолженности с экспортом товаров и услуг до 107%, а соотношение внешнего долга с поступлениями от экспорта — до 280%. Были осуществлены крупные структурные реформы, в т.ч. упразднение контроля за ценами, либерализация внешней торговли, рационализация гос. управления, приватизация некоторых гос. предприятий, включая частичную приватизацию принадлежащей государству сахарной компании Guysuco и реорганизация Банка Гайаны.

Тем не менее, начиная с конца 1997г. экономика Гайаны начала испытывать внешние и внутренние потрясения, включая сокращения как производства, так и поступлений от основных статей гайанского экспорта (сахара, риса, золота, бокситов, лесопиломатериалов) из-за последствий «Эль-Ниньо», разразившегося в Азии фин. кризиса, падения цены на золото на мировых рынках и резкого снижения цен на местную товарную продукцию. В дополнение к этому, после прошедших в дек. 1997г. выборов в стране несколько дестабилизировалась полит. обстановка и начались продолжавшиеся до июля 1998г. волнения, что еще в большей степени отразилось на снижении производства, выпуске экспортной продукции подорвало уверенность в деловой активности и в конечном итоге помешало более эффективной реализации предоставленного Гайане МВФ в середине 1997г. очередного транша ESAF — расширенного кредита, который был направлен на поддержку программы структурной перестройки на 1997-99гг. Согласно этой программе, в 1999г. темпы прироста ВВП должны были составить 5,2%, инфляция должна была снизиться до 2,9%, дефицит гос. сектора — до 0,7% ВВП, платежного баланса — до 7,4%.

Реальные же результаты показали, что Гайана оказалась не в состоянии выйти на обозначенные в этой программе эконом. и фин. показатели. За счет внутренних резервов правительства, тем не менее, удалось сохранить на программном уровне расходы на образование, здравоохранение и улучшение положения неимущих слоев населения.

Был допущен и перерасход средств гос. бюджета. В результате проведенной в середине 1998г. забастовки гос. служащих зарплата вместо запланированной программой ESAF 9,5% была повышена на 19%. Не были достигнуты поставленные цели по реформе гражд. службы и в области приватизации, в частности, не удалось приватизировать принадлежащую государству электрокорпорацию Guyana Power & Light.

Стремясь исправить вышеуказанное положение, а также искоренить недостатки, допущенные при осуществлении программы 1998г., правительство Гайаны наметило ряд целей на 1999г., которые включали: консолидацию гос. финансов путем повышения обменного курса нац. валюты, применяемого для определения уровня тамож. пошлин; реформу налоговой службы и перехода в частную собственность принадлежащих государству некоторых крупных предприятий и компаний, которые в виду их постоянного правит. субсидирования, являются главной причиной дефицита гос. бюджета, в их числе авиакомпания Guyana Airways и корпорация Guyana Power & Light; контроль за ростом зарплаты; снижение тамож. тарифов и общего укрепления банковской системы, в т.ч. ее самого слабого звена — Нац. кредитного банка Гайаны.

В конце 90 гг. к оказанию Гайане помощи по программе в рамках инициативы по БСБЗ, и осуществляемой МВФ и АМР, присоединились и другие межд. фин. институты, в частности, Межам. банк развития (МБР), который выделил 52 млн.долл.США; ВБ, предоставивший 54 млн.долл.; Межд. фонд развития сельского хозяйства, Фонд стран-членов ОПЕК и др. О полном или частичном списании отдельных видов вредных заимствований Гайане заявил также ЕС.

В окт. 1998г. АМР выделило очередной грант на 5,5 млн.долл.США для снижения задолженности краткосрочным коммерческим кредитам.

Важное значение для списания и реструктуризации внешнего долга Гайаны имели результаты состоявшегося 24-25 июня 1999г. в Париже совещания представителей ее стран-кредиторов — США, Великобритании, Канады, Дании, Франции, Германии, Нидерландов, Тринидада и Тобаго и РФ. В качестве наблюдателей в нем также приняли участие представители Бразилии, Японии, МВФ, МБРР, МБР, ЮНКТАД и ОЭСР. По результатам представленного гайанской делегацией отчета о ходе выполнения Гайаной программы решения проблемы внешних долгов в рамках инициативы по БСБЗ участники совещания рекомендовали правительствам США, Великобритании, Канады, Дании, Франции, Германии и Нидерландов списать 40% общей задолженности по кредитам или займам по правит. каналам, а остальные 60% этой суммы подвергнуть реструктуризации или рефинансированию. Что касается гайанского долга **России**, то было принято решение о том, что 100% общей суммы, предоставленной Гайане по межправит. линии кредитов и займов, подлежат реэшелонированию или рефинансированию. По данным минфина РФ, рос. долг Гайаны равен 9 млн.долл.США. Конкретная же договоренность по срокам и процентам должна быть предметом переговоров между правительствами Гайаны и РФ. В отношении долга Гайаны Тринидаду и Тобаго участниками совещания было предложено снизить при неизменной сумме гайанской задолженности выплату ежегодных процентов по ней до 3,24%.

В апр. 2000г. усилия руководства Гайаны в решении проблемы внешней задолженности своей страны увенчалось еще одним успехом: о полном списании гайанских долгов по всем кредитам и займам было заявлено правительством ФРГ, которое в своем решении по данному вопросу пошло дальше, чем это предусматривали условия расши-

рения инициативы, согласованной странами-членами Парижского клуба кредиторов в июне 1999г. в Кельне.

В результате активных усилий правительства и президента Б.Джагдео по решению проблемы внешней задолженности внешний долг Гайаны сократился на 1 млрд.долл. Он равняется 1,1 млрд.долл.США, что все еще является тяжелым бременем для страны, поскольку на его обслуживание, даже при всех льготных условиях реструктуризации и рефинансирования стране приходится выплачивать 50% от экспортных операций.

18 авг. 1999г. президентом Б.Джагдео было объявлено об успешном завершении продолжавшихся с нояб. 1998г. переговоров с представителями МВФ о предоставлении очередного транша фонда на осуществление второй программы реструктуризации экономики Гайаны. Несмотря на предъявленное Гайане жесткое требование МВФ придерживаться строгой экономии и в этих целях провести сокращение 4000 раб. мест в гос. секторе, а также компенсировать путем перераспределения средств в гос. бюджете повышение зарплаты гос. служащим в 1999г., руководству страны удалось не только отстоять приоритеты в проведении собственной эконом. политики, но и добиться выделения денег на облегчение бремени внешней задолженности. В результате нового соглашения с МВФ, ежегодные выплаты Гайаны на обслуживание внешнего долга сократятся на 25 млн.долл.США.

Золотодобыча

В начале 90 гг. доля ее продукции в ВВП составляла менее чем 0,5% и 1% от экспортной выручки. Незначительными были и поступления в казну от арендных платежей за использование недр, выдачу лицензий. В 1997г. производство металла достигло рекордного уровня в 350 тыс. унций в 160 млн.долл. (рис — 87 млн., сахар — 150 млн.). В 1999г. отрасль дала четверть госдоходов.

В Гайане шесть районов золотодобычи — Бербис, северо-зап., Рупунуни, наиболее интенсивно осваиваемые Потаро, Мазаруни и Куйуни. До 1954г. более 3/4 производимого металла добывалось методом промывания россыпей в речных наносах. Производительность при таком способе ограничена, требует высокой фракции россыпей и составляет менее 40%. С начала этого столетия и по наст. вр. при разработке россыпей применяют также драги и гидромониторы. За историю золотодобычи в Гайане дважды использовался метод обрушения кварцевых горных пород, их дробление и отделение драгметалла. Осуществляется разработка единственной золотой жилы.

С 1993г. канадско-гайанское золотодобывающее предприятие ОМАИ, созданное благодаря инвестициям компании «Камбиор» в 145 млн.долл.США, ведет крупномасштабное производство металла, технология которого включает в себя обрушение горной породы (среднее содержание золота в 1т. породы — 1,4 гр.), ее переработку (в т.ч. обработку руды цианистым раствором). 95% пакета акций ОМАИ контролируется канадскими компаниями, 5% — гайанским правительством. К маю 1997г. горнорудное предприятие добыло 1 млн.унций металла при среднем ежегодном объеме производства в 250 тыс.унц. Гос. доходы от деятельности ОМАИ составили 21,5 млн. долл.США.

Разведанные запасы в 3 млн.унций позволяют фирме функционировать по крайней мере в течение предстоящих 10 лет.

Годовой оборот ювелирной индустрии оценивается в 11,5 млн.долл.США. В стране насчитывается 15 тыс. производителей сырого металла и 350 ювелиров.

По мнению руководителя гайанского гос. управления золотодобычи С.Хемраджа, «инвестирование в данную отрасль связано с высокой степенью риска». Основные проблемы, с которыми сталкиваются местные производители (операторы), заключаются в следующем: затруднен доступ к финансированию горных работ; 99% объема производства происходит из промывания землесосами методом проб и ошибок россыпей в старых речных наносах, к которым не применяются предварительные тех. экспертизы и оценки в отношении запасов, эффективных методов извлечения металла; зоны золотодобычи расположены в внутренних районах, что затрудняет контроль за ними со стороны фин.-кредитных ин-тов; низкий процент извлечения металла (в среднем 25%-35%), высокая себестоимость производства; неразвитость транспортной инфраструктуры.

Иноинвестор находится в еще более невыгодном положении, чем местный оператор: Гайана не является страной с привлекательным инвест. климатом и благоприятным фискальным режимом в этой сфере; размер арендной платы за право разработки недр и налог остаются высокими — 5% от объема произведенного золота (для сравнения в Перу этот показатель равен 0%, Аргентине — 2%) и 2% соответственно; курс акций золотодобывающих компаний на рынках ценных бумаг низкий, поэтому фирмы испытывают трудности в доступе к капиталу для ведения изыскательских работ; здесь еще не разведано высококачественное золото, и крупные фракции россыпей металла до сих пор были обнаружены только в районах, контролируемых ОМАИ; отсутствие местной квалифицированной рабочей силы — а любой инвест. проект должен предусматривать ее импорт; высоки издержки на страховую деятельность.

В 1990г. правительство ввело в действие экспериментальный механизм ценообразования на драгметалл. Его формула основывается на устанавливаемых Лондонской биржей котировках (цена в долл.США за 1 тройскую унцию рафинированного золота), затем этот показатель умножался на количество продаваемого операторами управлению золотодобычи металла и величину средневзвешенного банковского обменного курса продажи, вычитались 3 гайан.долл. с каждого долл.США и результат умножался на 94%. Этот подход к определению покупной цены заключал в себе два недостатка — ошибочными были допущения в том, что 94% покупаемого металла были беспримесными (не учитывались 1,5% потерь при плавке одной унции), а вычитаемые 3 гайан.долл. с каждого долл. покроют издержки управления, связанные с его деятельностью. В результате применения данного механизма в 1992г. госорган понес убытки в 7 млн.долл.США. В 1994г. стали применять усовершенствованную формулу, основанную на предварит. апробировании металла, а с 1998г. — при покупке плавленного золота цена занижалась на 3 гайан.долл. с каждого долл.США, сырого металла — на 4 гайан.долл.

Производитель может продать металл только госуправлению, а приобрести золото могут только ювелиры, имеющие лицензионное право, через данную госструктуру. На местном рынке управление реализует металл с надбавкой к цене в 1% — чтобы покрыть адм. расходы. Госорган практически монополично осуществляет ВЭД. Золото поставляется гос. канадской компании Royal Canadian Mint, рафинируется на ее предприятиях и затем реализуется по мировым ценам нью-йоркским представительством японской фирмы Mitsui.

По мнению С.Хемраджа, нестабильный, падающий обменный курс гайанского доллара в высокой степени негативно влияет на ценовую политику в отрасли. Незаконные добыча и сбыт металла, имеющие прямую связь с наркобизнесом, в объеме превышают 50% офиц. производства (без учета ОМАИ).

В целях демонополизации деятельности госуправления золотодобычи в 1997г. правительство предоставило лицензии 8 независимым дилерам на право покупки и сбыта металла. Полагают, что их деятельность незначительно влияет на функционирование госструктуры.

Работавший ранее в Гайане по контракту с ам. фирмой рос. геолог отмечал, что здесь применялись несовершенные, примитивные технологии при ведении геолого-разведочных работ, не позволяющие дать объективную информацию о расположении залежей и запасах золота. По его мнению, использование **рос. методики** устранило бы эти недостатки.

Нефть

Позиция Гайаны в территориальном споре с Суринамом. Приоритетной целью гайанской стороны на протяжении всех переговоров по урегулированию территориального спора с Суринамом было немедленное возвращение буровой платформы канадской компании Си-Джи-Экс в отведенный ей прибрежный район для лицензионной разведки нефти (участок Eagle), из которого она была отбуксирована 3 июля 2000г. после ультимативного требования суринамской береговой охраны. Предоставив компании Си-Джи-Экс в 1998г. лицензию на разведку и добычу нефти на оспариваемом участке океана, правительство Гайаны как бы вовлекло в территориальный конфликт третью сторону, которая в ходе гайано-суринамских переговоров активно лоббировала свои интересы в правит. кругах Канады и оказывала своеобразное влияние на гайанское правительство. Настоятельное требование Гайаны без всяких условий и оговорок вернуть буровую платформу на участок Eagle во многом совпадает с той позицией, которую в самом начале конфликта обнаруживало руководство канадской компании.

Гайанские СМИ со ссылкой на прогнозы компании Си-Джи-Экс писали о потенциальных запасах нефти и газа в зоне континентального шельфа, примыкающего к побережью Гайаны и Суринама. Отмечалось, что общие запасы нефти в бассейне р.Корентайн могут составить 15 млрд. барр., а непосредственно в самой спорной зоне — 1,5 млрд.барр., причем 900 млн.барр. на участке Eagle. Дискуссия на эту тему в гайанской прессе и электронных СМИ еще в большей степени усиливала завышенные ожидания общественности в виду возможных (до 2 млрд.долл.США в год) фин. по-

ступлений в страну, если удастся разрешить спор с Суринамом на выдвигаемых гайанской стороной условиях, а в Гайане действительно будет обнаружена нефть населения.

В ходе заседаний совместной спец. комиссии в июле 2000г. в Джорджтауне и Парамарибо гайанская сторона также предложила Суринаму временно объявить спорный пограничный район «особой зоной» и приступить к совместной разработке там природных ресурсов, не дожидаясь окончания определения морской границы между ними. При этом в качестве юр. основы для урегулирования конфликта на вышеуказанных условиях гайанская делегация ссылаясь на ст.74 (3) Конвенции ООН по морскому праву от 1982г., участниками которой являются Гайана и Суринам, и которая предусматривает согласие подписавших ее государств, имеющих взаимные территориальные претензии в морских зонах, на совместную эконо. разработку этих районов до разрешения спора между ними.

Выдвигая это предложение, гайанская сторона по сути предлагала урегулировать нынешний территориальный спор на основе уже имевшего место прецедента, когда Гайана и Суринам подписали в 1991г. т.н. Меморандум о взаимопонимании, чтобы разрешить британской нефтедобывающей компании ВНР-LASMO проводить разведку нефти в их пограничной и также спорной зоне.

Особый упор Гайаны на этот меморандум, разрешающий совместную эксплуатацию природных ресурсов во взаимно перекрывающемся пограничном районе континентального шельфа; объясняется еще и тем, что это объективно укрепляло ее позицию в переговорах с Суринамом. Заложенный в указанном меморандуме принцип проведения линии равного отстояния для определения морских границ и СЭЗ обоих государств является весьма существенным аргументом в пользу гайанской стороны. Этот принцип полностью соответствует Конвенции ООН по морскому праву от 1982г. и требует, что в случае отсутствия признанных морских границ между спорящими сторонами в качестве отправного пункта для их делимитации должна применяться линия равного отстояния.

После завершившегося безрезультатно 18 июля 2000г. в Парамарибо третьего раунда переговоров с Суринамом Гайана, в поисках дальнейших дип. шагов для урегулирования территориального спора, стала все больше склоняться к тому, чтобы использовать посреднические услуги третьей стороны и решила просить об этом КАРИКОМ, поскольку оба государства являются его членами. Однако сделанное 19 июля 2000г. мининдел К.Рохи на встрече Совмина КАРИКОМ в Барбадосе предложение осудить действия Суринама в территориальном конфликте с Гайаной не получило поддержки со стороны других делегаций.

Среди конструктивных предложений, направленных на поиски взаимоприемлемой развязки и выдвигавшихся гайанской делегацией практически на всех этапах переговорного процесса, в т.ч. более развернуто в ходе переговоров 14-17 июля 2000г. на Ямайке, которые проходили при посредничестве премьер-министра Ямайки П.Патерсона, было также предложение восстановить деятельность гайано-суринамской комиссии по урегулированию пограничных споров. В соответствии с установленным ей графиком эта совместная

комиссия должна была шаг за шагом продвигаться к окончанию урегулированию территориальных разногласий, а Ямайка, продолжая свои посреднические усилия, оказывала бы содействие в поисках экспертов, которые могли выступать консультантами на переговорах.

Анализируя позицию Гайаны на переговорах с Суринамом, некоторые критики из оппозиции считают, что правительство фактически было застигнуто врасплох агрессивными действиями суринамской стороны. Оно также якобы допустило крупный просчет относительно реакции Суринама на появление в спорной зоне морской платформы компании Си-Джи-Экс. Хотя эту реакцию, на их взгляд, можно было предвидеть и заранее к ней подготовиться, поскольку предварительное обследование спорного участка на предмет разведки там нефти были закончены компанией Си-Джи-Экс еще в мае 1999г. и позиция Парамарибо на этот счет уже якобы была хорошо известна руководству страны.

После безрезультатных переговоров на Ямайке президент Б.Джагдео на состоявшейся 19 июля 2000г. пресс-конференции объявил о том, что Гайана не намерена больше вести какие-либо переговоры с Суринамом до тех пор пока там не завершится процесс передачи власти победившему на майских выборах оппозиционному Новому фронту во главе с бывшим президентом Р.Венецианом. При этом он выразил уверенность, что продемонстрированная в ходе переговоров администрацией уходящего президента Ю.Вайденбоша несговорчивость не выражает подавляющих настроений народа Суринама и что новое руководство страны займет в этом вопросе более конструктивную позицию.

В качестве одного из возможных вариантов рассматривается вынесение вопроса о разграничении континентального шельфа и СЭЗ Гайаны и Суринама на решение Межд. трибунала по морскому праву в Гамбурге.

О позиции Суринама. Свои исторические претензии на часть атлантического побережья у дельты реки Корентайн Суринам обосновывает договоренностью между губернаторами колоний Бербис и Суринам от 1799г., Парижским договором между Великобританией и Нидерландами от 1814г., проектом соглашения между Великобританией и Нидерландами от 1936г. о границе между их колониями в Юж. Америке, а также письмом премьер-министра Королевства Нидерландов Дж. Ден Юля и.о. премьер-министра Суринама Хенку Аррону, которое удостоверяет офици. передачу всех атрибутов гос. суверенитета Суринаму по случаю провозглашения независимости. Согласно этим документам граница между Суринамом и Гайаной проходит вдоль зап. берега реки Корентайн от истока до ее устья, а проведенная в океанской акватории линия равного отстояния между их морскими границами находится несколько восточнее спорной зоны, что дает формальное основание Суринаму рассматривать ее как часть своего континентального шельфа.

Исходным пунктом в позиции суринамской делегации на всех этапах и уровнях прошедших переговоров было отрицание вообще каких-либо прав Гайаны на эту часть континентального шельфа. В частности, суринамцы утверждали, что в данном случае речь идет о СЭЗ Суринама и что ко-

свенным подтверждением его суверенных прав на данный участок является тот факт, что в прошлом гайанские рыболовецкие суда неоднократно задерживались там суринамскими патрульными катерами. В соответствии с нормами межд. морского права материалы об этих нарушениях передавались в ген.прокуратуру Суринама. Но поскольку мининдел Гайаны К.Рохи приносил по этому поводу свои личные извинения и просил не доводить дело до суда, то правительство Суринама, исходя из принципа добрососедства, ограничилось лишь наложением штрафа на арестованных гайанских рыбаков и возвращало им конфискованные суда.

По версии суринамской стороны пограничный спор уже в течение длительного времени является одним из главных раздражителей и препятствий на пути позитивного развития отношений между Суринамом и Гайаной. На состоявшемся в 1995г. последнем заседании совместной суринамо-гайанской комиссии по улаживанию пограничных споров якобы было невозможно провести конструктивное обсуждение этого вопроса и хоть как-то продвинуться в его разрешении в виду весьма глубоких и серьезных разногласий в позициях обеих стран. В этой связи суринамцы категорически отвергают утверждение Гайаны о том, что на 6 встрече глав государств и правительств КАРИКОМ она способствовала приему Суринама в члены Сообщества, но поставила главным условием его отказ от каких-либо территориальных претензий в отношении Гайаны. Суринамская сторона считает, что все происходило как раз наоборот: делегация Суринама заявила тогда, что ни при каких обстоятельствах их страна не будет участвовать в навязываемом ей «ускоренном» разрешении спорных территориальных проблем с Гайаной в ущерб своим нац. интересам и что если данное требование является условием ее вступления в КАРИКОМ, то она от него отказывается. Эта принципиальная позиция, а также доброжелательное отношение со стороны других стран-членов Сообщества якобы способствовали тому, что Суринам получил беспрепятственный доступ в КАРИКОМ.

В ходе переговоров с Гайаной представители Суринама также категорически отрицали применение силы при эвакуации 3 июня 2000г. морской платформы канадской компании Си-Джи-Экс с участка Eagle, настаивая на том, что суринамские сторожевые катера действовали в данном случае в рамках существующей процедуры по применению уложений межд. морского права. В свою очередь, они обвинили Гайану в использовании силовых приемов при разрешении территориальных споров и в качестве аргумента ссылались на проведенную в 1969г. подразделением гайанских сил оборонной военной операцию по возвращению захваченного Суринамом в 1967г. спорного пограничного участка по р.Нью-Ривер. Трактую эту акцию как применение силы для захвата суринамских граждан на их собственной территории и ее военную оккупацию суринамские представители утверждают, что несмотря на последовавшие после военной операции в 1970г. суринамо-гайанские переговоры в Тринидаде и Тобаго, на которых была достигнута договоренность о демилитаризации вышеупомянутого спорного района, Гайана якобы по сей день не удосужилась выполнить это соглашение.

Все эти действия Гайаны Суринам рассматривает как незаконную акцию, включая выдачу лицензии на разведку нефти, результатом чего могло бы стать неправомерное использование его природных ресурсов третьей стороной. Это обстоятельство, а также тот факт, что об условиях сделки между Гайаной и компанией Си-Джи-Экс ничего не было известно в Парамарибо, и вынудили Суринам предпринять соответствующие меры в отношении морской платформы.

Увязывая эпизод с буровой платформой и весь нынешний территориальный конфликт из-за предоставленной Гайаной компании Си-Джи-Экс лицензии на разведку нефти с более широким комплексом нерешенных территориальных проблем между обоими государствами, суринамская сторона утверждает, что в ходе всех шести раундов переговоров как на министерском, так и на президентском уровнях гайанская делегация, несмотря на неоднократные просьбы, не сочла необходимым информировать своих партнеров относительно имеющихся у нее юр. оснований на суверенные права в спорной зоне и отказалась раскрыть детали лицензионного соглашения с компанией Си-Джи-Экс, акцентировав все внимание на достижение главной своей задачи в нынешнем споре — возвращении буровой платформы на прежнее место на выгодных для себя условиях. Кроме того, Гайанская сторона уклонилась от ответа на предложенный Суринамом путь мирного урегулирования этого конфликта по существу, что, помимо вопроса о морской платформе, включает также делимитацию морских границ и рассмотрение спорной ситуации в т.н. Треугольнике по р. Нью-Ривер.

С точки зрения Суринама, Гайана якобы не признает всей сложности возникшей территориальной проблемы, хотя речь идет при этом не только о лицензионной разведке нефти в спорной зоне, но и о многих других, требующих разрешения полит., эконом., юр. и экологических вопросах как двустороннего, так и регионального характера.

Виза

Обращение с визовым запросом для въезда в Гайану может быть подано в консульские отделы ее посольств в Бельгии (Брюссель), Бразилии (Бразилиа), Канаде (Оттава), КНР (Пекин), Суринаме (Парамарибо), Великобритании (Лондон), США (Вашингтон), Венесуэле (Каракас), на Кубе (Гавана), а также в генконсульства в Канаде (Торонто), США (Нью-Йорк) и в консульства-представительства почетных консулов на Антигуа и Барбуда, Барбадосе, Белизе, Кипре, Гренаде, Ямайке, Сент-Люсии, Тринидаде и Тобаго, Доминике, Доминиканской Республике, Ботсване, Японии, Ливане, Пакистане, Юж. Африке, Калифорнии, Майами, Техасе (США), Огайо (США). Протоколно-консульский департамент МИД Гайаны также оказывает содействие гражданам иностр. государств в оформлении, получении и проверке офиц. документов любого характера.

В гайанской паспортно-иммиграционной службе, являющейся одним из структурных подразделений МВД, разъясняют, что к гражданам РФ (владельцам всех видов паспортов) применяется обязат. визовый режим для въезда в страну и выезда из нее. Общепринятым и широко исполь-

зуемым законным методом получения визового штампа принято считать персональное обращение гражданина с соответствующим визовым запросом в упомянутые выше консульские учреждения, аккредитованные в различных зарубежных странах. В целях получения требуемой категории визы подателю обращения следует указать цель поездки, конечный пункт следования, предполагаемое место жительства на территории страны пребывания, предъявить действительный общегражд. загранпаспорт, а также проездные документы в оба направления. Данному лицу будет предложено засвидетельствовать гарантию своего фин. положения, покрывающую достаточные расходы, связанные с пребыванием в Гайане (проживание, питание, перемещение, мед. услуги и т.п.). Финансовая сторона поездки вызывает наиболее скуплезный интерес у служащих консульских и иммиграционных властей, которые призваны обеспечить доступ в страну благонадежным, с фин. точки зрения, партнерам. Наиболее предпочтительными платежными средствами здесь считаются наличные доллары США, Канады, дорожные чеки и т.д. Недостаточный, с точки зрения иммиграционного служащего, размер ввозимой гражданином иностр. государства денежной суммы может вполне явиться основанием для отказа ему во въезде в страну. Средняя суточная стоимость проживания в большинстве гостиниц среднего класса в г. Джорджтауне варьируется (40-100 долл. США).

Наряду с вышеупомянутой процедурой гайанские власти применяют также иной порядок выдачи въездных виз (одновременно они являются и основанием для выезда из страны) в целях обеспечения удобства и минимизации расходов иностр. граждан на посещение ими консульских миссий, аккредитованных в зарубежных государствах. В частности, это предусматривает следующие действия.

Гайанский субъект (юр. или физ. лицо) обращается в МВД Гайаны с письменным заявлением с просьбой о санкционировании выдачи въездной визы гражданину или группе лиц иностр. государства по их прибытии в любой погран. пункт на гайанской территории — межд. аэропорт Тимери им. Чедди Джагана, иммиграционные посты в морских и речных портах в г. Джорджтауне, Бартике, Нью-Амстердаме, Спринглендсе, Мораванне, Летеме и Ориндуке. При этом указываются Ф.И.О. членов группы, данные их паспортов, цель поездки, предполагаемый период пребывания в стране, место размещения, а также данные принимающей стороны и т.д. и т.п. Процедура обработки визовой информации и принятия решения может занять до 1 мес. По получении утвержденной министром внутренних дел или его заместителем санкции на выдачу въездной визы по прибытии в вышеупомянутые иммиграционные (пограничные) посты, данный документ должен быть передан заинтересованному адресату с использованием почтовых, факсимильных и иных каналов связи. Впоследствии указанное гайанское офиц. разрешение в случае необходимости предъявляется сотрудникам иммиграционных служб при пересечении границ транзитных государств по пути следования в Гайану.

Следует иметь в виду, что данный порядок обращения с визовым запросом действует для рос. граждан на временной основе, поскольку ни одно

из зарубежных дип. или консульских миссий, аккредитованных в г.Москве не представляет соответствующие интересы Гайаны. Верховному комиссару (послу) Кооперативной Республики Гайана в Лондоне временно вменено в обязанность исполнять **обязанности посла в России по совместительству**.

Сотрудник иммиграционной службы может по просьбе иностр. представителя предоставить ему разрешение на въезд и пребывание в Гайане на период, не превышающий 3 мес. в случаях, когда данное лицо: является транзитным пассажиром; прибывает в страну для прохождения курса мед. лечения; является туристом; въезжает в целях трудоустройства, ведения деловой, торговой деятельности, а также с другими намерениями временного характера.

Руководитель иммиграционной службы по согласованию с МВД имеет право продлить срок пребывания иностранца на территории Гайаны максимум до 3 лет с даты его первоначального въезда в страну. Нарушение гражданином любого положения иммиграционного законодательства влечет: за собой применение штрафных санкций и ограничение на перемещение или содержание в местах лишения свободы до 6 мес.

Законом о гражданстве регламентирован порядок подачи обращения заявителями на приобретение свидетельства о принятии гражданства. Иностранец должен проживать на территории Гайаны в течение 12 мес. ко дню подачи прошения, а также не менее 6 лет при совокупном исчислении срока проживания в течение последних 7 лет, предшествующих упомянутому периоду в 12 мес.; ему должны быть свойственны добропорядочные черты характера. Заявитель обязан иметь намерение проживать в Республике Гайана. Гражданин, на имя которого был выдан сертификат натурализации, приносит клятву верности Гайане и ее Конституции в течение 1 мес. со дня выдачи документа. В случае, если данное лицо по каким-либо причинам своевременно не присягает в установленном порядке с регистрацией в секретариате министра, свидетельство прекращает свое действие. При особых обстоятельствах и в каждом отдельном случае руководитель МВД по своему усмотрению может дать согласие на сокращение упомянутого выше суммарного срока пребывания в стране при его исчислении. За предоставление заведомо ложной информации законодательство предусматривает применение денежного штрафа и содержание в местах лишения свободы на срок до 3 лет.

Обзор прессы ПОЛОЖЕНИЕ СТРАНЫ

В 1999г. эконом. рост составил 2,5%. Инфляция возросла до 10%. Заметное улучшение дел в экономике явилось прямым результатом повышения эффективности в хоз. деятельности в базовых сахарной, рисовой, лесохоз., обрабатывающей отраслях. Объем ВВП составил 100 млрд.гайан.долл. Доля продукции с/х, лесохоз. и рыбной отраслей в общем объеме ВВП составляет 35%, сферы услуг — 34%, горнорудной и обрабатывающей отраслей — 16% и 10% соответственно, стройиндустрии — 5%.

Производство сахара достигло в 1999г. 312 тыс.т., что на четверть больше прошлогоднего показателя. Гайанская нац. сахарная корпорация «Гайсуко», оперативное руководство которой осу-

ществляется британской компанией «Букер энд Тейт», добилась такого успеха благодаря применению современных агротех. технологий. «Гайсуко» на реализацию плана модернизации и расширения производственных мощностей намерена израсходовать 200 млн.долл.США за счет собственных капвложений и заимствования в МВФ и ряде европейских банков. Ведется строительство современного завода по переработке сахарного тростника в приграничном с Суринамом районе г.Скелдон при содействии специалистов из Южной Африки, Великобритании и Австралии. Министр сельского хозяйства Р.Д.Персод заявлял, что у правительства нет планов приватизировать гос. компанию «Гайсуко». В среднесрочной перспективе намечено произвести рекордное количество сахара — 435 тыс.т. Гайана по-прежнему является самым крупным производителем данного товара в странах КАРИКОМ.

Годовой прирост производства в рисоводческой отрасли составил 12%; собрано 374 тыс.т.т. зерна. Дефицит в удобрениях и неблагоприятные погодные условия не оказали в целом негативного воздействия на хоз. деятельность частных крупных, средних и мелких фермеров.

Лесотех. сектор экономики, переживший в I пол. 1999г. падение производства на четверть против показателя предшествующего года главным образом вследствие 55-ти дневной забастовки гос. служащих и сужения межд. рынков сбыта, к концу года преодолел кризис. Производство важной товарной составляющей отрасли высококачественной фанеры увеличилось на треть. В 2000г. правительство планирует учредить Нац. комитет сертификации в лесном хозяйстве в целях повышения товарной конкурентоспособности.

Общий рост в обрабатывающей сфере промышленности достиг 10%. На 13% возросло производство медикаментов, на 40% — продуктов питания, а также моющих веществ и красок. Сократился выпуск холодильников, газовых плит, одежды и обуви из-за жесткой конкуренции со стороны производителей данной группы товаров из западных стран.

Объем производства в рыбном хозяйстве упал на 5% в неизменных ценах.

Горнорудная отрасль промышленности находится в стадии кризиса. Существенный и основной спад производства на 10% зарегистрирован в бокситодобыче и переработке.

Обозначился хронический спад в золотодобыче, который составил 10%. Наметилась определенная тенденция в закрытии производств в данной отрасли; ранее эксплуатировавшиеся в целях добычи металла пром. зоны стали предлагаться в аренду. На показатели хоз. деятельности в золотодобыче воздействуют такие неблагоприятные факторы, как уменьшение запасов мягких золоторудных пород, небывалое падение мировых цен на драгметалл и действия ЦБ ряда стран мира, предлагающих на рынках свои золотые резервы.

Впервые за несколько предшествовавших лет наблюдается падение добычи алмазов.

В целом реальный индекс выпуск продукции в горнорудной отрасли сократился на 11,4%.

Последствия 55 дневной забастовки гос. служащих в июне-июле 1999г. оказали в целом негативное воздействие на результаты деятельности в машиностроении и строительной индустрии. Резко

упад объем ссуд, выдаваемых под залог недвижимости. Сократился импорт строительных материалов. Снизились правит. расходы на реализацию гос. жилищной программы.

Наблюдается устойчивый кризис в гостиничной индустрии. Закрываются малые гостиницы вследствие неспособности выдержать конкуренцию из-за снижения ставок арендной платы за жилые помещения.

Наметившаяся к концу 1999г. неустойчивая стабилизация в экономике не сказывается на улучшении соц. положения трудящихся. При общей численности населения в 773 тыс.чел. доля рабочей силы составляет немногим менее 40%. При этом доля населения, живущего ниже черты бедности, приближается к 50%. Удельный вес рабочей силы, занятой в сфере услуг, имеет тенденцию к повышению (более 50% от ее общей численности). Происходит отток рабочей силы из с/х отрасли в промышленность и сферу услуг.

Руководитель Карибского отделения МВФ Г.Йадав заявил о том, что принятие решения о дальнейшем применении в I пол. 2000г. к Гайане Кельнской усовершенствованной инициативы для наиболее бедных стран-крупнейших должников будет в решающей степени зависеть от эффективности проведения администрацией Б.Джагдео реформы в госсекторе и ее действий по стабилизации макроэконом. ситуации. Речь идет о разработке правительством дальновидной и долгосрочной гос. политики по снижению уровня бедности среди населения. В дальнейшем данную программу предусматривается представить на согласование с МБ и МВФ. В практическом плане это означало бы обеспечение финансирования ее мероприятий за счет доп. постепенного списания номинального размера выплат по обслуживанию внешней задолженности страны в 500 млн.долл.США в течение последующих 25 лет. Как ожидается, применение Кельнской договоренности приведет в итоге к снижению общего размера долга до 500 млн.долл.США (не считая новых заимствований нынешней администрации, уровень которых составляет 300 млн.долл.США).

Кризисные явления в банковской сфере отражают неустойчивость нынешнего эконом. положения. В частности, одна треть портфеля банковских займов и ссуд (18 млрд.гайан.долл.) не погашена заемщиками в срок. Из них на с/х сектор приходится 60%, на обрабатывающую сферу промышленности — 40%. В этой связи руководитель Карибского отделения МВФ г.Йадав в качестве одной из основных причин сложившейся неблагоприятной ситуации в банковской сфере назвал «ножницы» между процентными ставками, по которым банки получают фин. средства и выдают их заемщикам. Также, по его мнению, необходимо усовершенствовать и укрепить контрольные функции ЦБ над деятельностью комбанков при непосредственном содействии этому процессу со стороны МВФ.

Как сообщают из офиц. источников, в 2000г. эконом. рост составит 2,3%, инфляция сохранится на уровне 10%.

СОБЫТИЯ В ЯНВ. 2000г.

— Гайана, успешно реализовав свой мандат председателя Группы 77 и завершая руководить работой Подготовит. комитета по проведению на

Кубе саммита «Юг-Юг», осуществляла активные контакты с организаторами форума. Страну посетил спец. посланник Ф.Кастро посол П.Нуньес Москера, который передал президенту Б.Джагдео приглашение принять участие в предстоящей встрече. Сообразуясь с общей позицией стран Группы 77, ДН, АКГ, КАРИКОМ и других, гайанское руководство последовательно отстаивало линию на вывод Кубы из эконом. изоляции, установленной США. В Подготовительном комитете гайанцы внесли заметный вклад в разработку предложений о практических механизмах формирования участниками предстоящего форума общей стратегии развития в условиях глобализации межд. экономики, защитных действий перед лицом новых рисков и вызовов.

— В рамках осуществления положений доктрины нац. безопасности Гайаны проходил визит командующего Юж. армией США. В ходе встречи с президентом Б.Джагдео обсуждались проблемы, связанные с транснац. вызовами — наркотрафиком и нелегальными поставками оружия. Решались вопросы оказания Гайане практической помощи со стороны США в этой связи.

— По заверению руководителей ам. аэрокосмической компании BEAL, сворачивание ее деятельности на о-ве Сент-Крокс (Виргинские о-ва, США) «не будет иметь какого-либо воздействия» на заключение сделки с Гайаной. Компания намеревалась транспортировать демонтированное оборудование из Сент-Крокса в Гайану, однако пока не было получено разрешение госдепа США на осуществление такого рода работ.

В этой связи местные политики и экологи отмечали, что одной из причин «передислокации» BEAL стала проблема загрязнения окружающей среды на ряде о-вов Виргинского архипелага (до этого подобное произошло на Ангилье), откуда американцам было предложено уйти.

— В целях реализации инициативы президента Б.Клинтона по урегулированию проблем рабочих, с которыми они сталкиваются как в США, так и других странах, Гайану посетила делегация минтруда. В ходе состоявшихся контактов определялись формы адаптации этой инициативы к условиям стран Карибского региона. Рассматривались варианты перестройки структур трудовых процессов и изменения характера поведения их участников с учетом возрастания одного из серьезнейших компонентов эконом. глобализации — безработицы. Обсуждался вопрос присоединения Гайаны к Меморандуму о взаимопонимании стран региона, который предполагается принять в ходе встречи ОАГ по этой проблеме в фев. 2000г.

— Во внутривит. жизни страны активностью отличалась администрация Б.Джагдео, которая нарастающими темпами вела работу по реформированию деятельности госаппарата. Основной темой месяца оставалась борьба с коррупцией на всех гос. уровнях. Президент и правительство подготовили пакет законопроектов по этой проблеме, которые в ближайшее время намечено внести на рассмотрение Нац. ассамблеи. Гайанцы также заявили о готовности ратифицировать конвенцию ОАГ о борьбе с коррупцией. В связи с этим в планах президента на этот год значится реформа гос. сектора. На эти цели МБР выделил 1,9 млн.долл.США (часть суммы предназначена на решение санитарных проблем столицы).

– Правительство и Конгресс профсоюзов Гайаны (КПГ) достигли договоренности о проведении ежемесячных встреч президента Б.Джагдео с представителями КПГ. Стороны условились, что в ходе такого диалога, на необходимости начала которого давно настаивали профлидеры, будут обсуждаться вопросы соц.-эконом. развития страны, регулироваться разногласия и т.д.

– Характерной особенностью наступившего года стало разворачивание в стране предвыборной кампании по подготовке к всеобщим выборам 17 янв. 2001г. Объявлено, что подготовительным процессом и мониторингом выборов, как и в 1999г., будет заниматься Центр Картера (США). Его представители обсуждали и согласовывали с гайанской стороной вопросы мат. обеспечения выборов, приглашения независимых наблюдателей и др. Однако окончательное решение по ряду этих вопросов будет принято после утверждения Наблюдательным комитетом по конституционной реформе (НККР) обновленной системы выборов. В свою очередь, председатель НККР рассмотрел с представителями Евросоюза вопрос о финансировании предстоящих выборов.

– В дек. 1999г.-янв. 2000г. правительство продолжало проводить планомерные мероприятия по стабилизации макро- и микроэконом. ситуации, углублению торговых и эконом. связей со странами субрегиона, укреплению эконом. правовой базы.

Так, учреждено единое Управление гос. доходов. Данная автономная структура будет осуществлять руководство процессом сбора госдоходов тамож. и акцизным управлением, а также департаментом внутренних бюджетных поступлений. Образование данной структурной единицы является важным элементом проводимой правительством реформы в гос. секторе в целях укрепления налоговой политики, борьбы с коррупцией и взяточничеством.

– Ассоциацией производителей Гайаны разработана концептуальная программа создания банка развития частного сектора. В частности, документом предусматривается схема льготного долгосрочного кредитования производителей субъектов. Новый фин. институт может быть образован за счет отчислений из Карибского банка развития, Европейского инвест. банка развития и ряда тринидадских компаний. Деятельность банка будет концентрироваться в целом на решении проблем эконом. развития государства и повышения уровня занятости.

– В 1999г. обозначились признаки незначительной стабилизации на валютном рынке (по сравнению с 1998г.). Так, объем продажи иностр. валюты возрос на 6,2%, достигнув 414,5 млн.долл., покупки – на 8,2% (423,6 млн). За 1998-99г. гайанский долл. обесценился на четверть против долл., а на конец дек. 1999г. **курс продажи 1 долл.США составил 181,9 гайан.долл., курс его покупки – 178,7 гайан.долл.** На 3% увеличился объем сделок с валютой, совершаемых комбанками, в то время как устойчиво понижается активность внебанковских обменных валютных пунктов.

– По информации из Компании по развитию бокситодобывающей отрасли, предшествующее предложение стратегических инвесторов о приобретении 60% пакета акций нац. горнорудных компаний «Линмайн» и «Бермайн» к настоящему вре-

мени ими аннулированы ввиду все еще неустойчивой конъюнктуры на мировых алюминиевых и бокситных рынках. Это обстоятельство будет продолжать оказывать неблагоприятное воздействие, по крайней мере, в течение еще полугода на кризисное положение дел в бокситодобыче. Однако аналитики полагают, что к концу 2000г. правительству все же удастся получить многомиллионную субсидию от ЕС на цели развития пром. региона 10 (г.Линден), что на практике будет означать оживление экономики этой адм.-тер. единицы.

– Европейская комиссия санкционировала предоставление Гайане очередной фин. помощи в сумме 2,1 млн.евро в рамках проводимой правительством эконом. программы структурного преобразования. Средства целевым назначением поступят на поддержку статей платежного баланса, в т.ч. реализацию программы снижения уровня бедности среди населения.

Источники в правительстве сообщили, что гайанская задолженность Великобритании в 70 млн.долл.США и 9,5 млн. – Корпорации по развитию стран Содружества может быть реструктурирована в соответствии с недавним решением Лондона списать в полном объеме долги стран «третьего мира». **Англия занимает 2 место после Тринидада и Тобаго по объему инвестиций в Гайану.**

– Президент Б.Джагдео в своем телевизионном послании к народу вновь делал акцент на том, что «Гайана – привлекательное место для приложения местных и иноинвестиций. Правительство привержено политике «открытой экономики», в которой ведущая роль в нац. развитии отводится частному сектору, как «движителю экономики». В этом контексте предпринимались и практические шаги. Нац. Ассамблея подавляющим большинством утвердила законопроекты, вносящие существенные прогрессивные поправки в законы о подоходном налоге и налоге на недвижимое имущество. Обновленное законодательство, как ожидается, будет стимулировать приток частных инвестиций, содействовать росту конкурентоспособности товаров внутренних производителей. Администрацией также объявлено о введении в действие режима налоговых освобождений сроком на 5 лет для инвесторов, работающих в сфере ИТ.

В Форте Лодердейл, Флорида, **учреждено гайанское бюро содействия торговле и инвестициям.** Проводятся мероприятия по открытию аналогичных торгпредств в Торонто и Нью-Йорке. Во время встречи в США с представителями ам. частнопредпринимательских структур Б.Джагдео обозначил приоритетные отрасли экономики Гайаны в контексте их привлекательности для иноинвесторов, среди них – агропром, экологический туризм, пром. и соц. инфраструктура. Обратила на себя внимание просьба президента к американцам обращаться к нему лично, используя каналы телефонной или факсимильной связи, за содействием в случае возникновения проволочек, или трудностей при проведении ими предпринимат. или инвест. деятельности на территории Гайаны.

По заявлению Б.Джагдео, правительство не предусматривает вводить в бюджет 2000г. какие-либо новые виды налогов. По его словам, отношение объема налоговых поступлений к ВВП остается одним из самых высоких в мире – 30% (мировая практика – 15%), что существенно сдерживает развитие местных частнопредпринимательских

структур. Президентом подписан указ об освобождении сроком на 5 лет инвесторов от уплаты налогов в том случае, если предпринимательская деятельность ведется в адм. регионе Рупунуни N10-1.

— В гайанской нац. сахарной корпорации «Гайсуко» сообщили, что в 1999г. объем экспорта сахара в страны КАРИКОМ вырос до 30 тыс.т. против 18 тыс.т. в 1998г. Государства-импортеры продукта — Барбадос, Тринидад, Гренада, Сент-Винсент, Доминика, Антигуа, Суринам, Ямайка. Существуют благоприятные перспективы его экспорта в сев. штаты Бразилии, Венесуэлу, Гаити и др. государства.

— В Джорджтауне состоялись консультации в рамках рабочего комитета гайано-венесуэльской Комиссии по сотрудничеству. На встрече делегаций двух стран обсуждались, среди прочего, перспективы заключения соглашения в сфере рыболовства. Так, венесуэльцы инициативно предлагали налаживать сотрудничество в сфере строительства производственных мощностей для переработки рыбы и морепродуктов.

— С 1 янв. 2000г. советник президента по науке и технологиям Н.Чандарпал возглавил нац. Совет по науке и технологиям, основная функция которого — координация усилий гос. и частнопредпринимательских структур в целях ускорения соц. и эконом. роста.

— По заявлению Б.Джагдео, потенциальный объем экспорта гайанского риса в Тринидад и Тобаго может составить 50 млн.долл.США. Этот рынок находится в сфере приоритетных интересов офиц. и делового Джорджтауна.

КОЛУМБИЯ

Макроэкономика

Экономика Колумбии находится в самом серьезном за последние 70 лет кризисе. Темпы прироста ВВП в 1999г., впервые с 1935г., были отрицательными: если в I кв. этот показатель составил -5,5% (по сравнению с аналогичным периодом 1998г.), то во II — уже -7,5%. Рост мировых цен на основной экспортный товар Колумбии — нефть лишь немного затормозил понижательную динамику, не изменив общую картину. Наиболее тяжелое положение складывалось в таких отраслях, как строительство, обрабатывающая промышленность, внешняя торговля и сельское хозяйство. Безработица в крупных городах достигла 20%. Только в Боготе она составила 19% (600 тыс.чел.) при неполной занятости в 21%.

В числе факторов, обусловивших нынешний кризис, можно отметить последствия азиатского и браз. фин. кризиса, тяжелое эконом. положение в соседних с Колумбией странах, которые традиционно являются ее важными торг. партнерами, неблагоприятную конъюнктуру на рынках ряда товаров колумбийского экспорта (в первую очередь, кофе). Особое место среди факторов, негативно влияющих на экономику, занимает периодически обостряющийся внутренний вооруженный конфликт. Помимо чисто «механического» вреда хозяйству (парализована экономика ряда департаментов, часть транспортной сети страны), конфликт крайне отрицательно сказывается на имидже Колумбии в глазах иноинвесторов, вызывая уменьшение объема зарубежных капвложений.

Одним из проявлений кризиса стала девальвация колумбийского песо, курс которого к долл.

еще в начале 1999г. составлял примерно 1500:1. Несмотря на то, что в течение текущего года границы действовавшего в Колумбии с 1994г. валютного коридора дважды были пересмотрены в сторону повышения, правительству и ЦБ не удалось остановить спекулятивного давления на песо. Чтобы удержать курс в рамках коридора (в пределах 2000:1) ЦБ только за 4 дня сент. 2000г. был вынужден потратить 400 млн.долл. валютных резервов. Избежать обвала помогло решение межд. фин. организаций о предоставлении Боготе в течение ближайших 3 лет кредитов на 6,9 млрд.долл. (в т.ч. 2,7 млрд.долл. намерен предоставить МВФ, 1,7 млрд. — МАБР, 1,4 млрд. — ВБ, 0,6 млрд. — Андская корпорация развития и 0,5 млрд. — Латиноам. резервный фонд).

Выделение кредита стало результатом многомесячной работы группы экспертов, которую возглавил министр финансов Колумбии К.Рестрепо. Подготовленная группой стабилизационная программа нашла полную поддержку у руководства. Первым ее шагом стала отмена валютного коридора и переход к рыночному регулированию курса песо. Среди других элементов программы — сокращение бюджетного дефицита (составлял в 1999г. 6% от ВВП) и жесткий контроль над инфляцией.

По мнению колумбийцев, на успех переговоров в Вашингтоне оказало серьезное влияние и полученное в ходе визита в США А.Пастраны одобрение эконом. программы его администрации (как части «Плана Колумбия», направленного, в т.ч., и на борьбу с наркотиками) со стороны Белого дома. Этим же, как отмечается, объясняется и появление в тексте договора с МВФ важного для Боготы пункта, согласно которому в случае начала мирных переговоров правительства с повстанцами, и связанной с этим необходимости осуществления доп. капвложений для ускорения достижения мира, объем кредита может быть увеличен.

Крупнейшие монополии. В Колумбии традиционно сложились 4 крупные ФПГ, контролирующие экономику страны и способные влиять на принятие полит. решений. Это «Группа Бавария» (Grupo Empresarial Bavaria); «Антиокийский синдикат» (Sindicato Antioqueno); «Организация Сарменто Ангуло» (Organizacion Sarmiento Angulo); «Организация Ардила Лулле (Organizacion Ardila Lulle).

Группа «Бавария», во главе которой находится семья Санто-Доминго, действует в большинстве секторов колумбийской экономики. Ей принадлежит ряд предприятий пищепрома (пивзаводы в Испании, Португалии и Эквадоре), авиакомпании (включая крупнейшую компанию страны «Авианка»), автосборочный завод «Софаса-Рено». «Бавария» владеет контрольным пакетом акций ряда СМИ, в т.ч. влиятельной телерадиокомпания «Караколь» и одной из двух крупнейших газет страны «Эль Эспектадор». Имеется собственность в области связи (второй по значению оператор сотовой связи «Селумовиль») и также в фин. и торговой сферах. По итогам 1998г., чистая прибыль «Группы Бавария» составила 128 млн.долл. Основные доходы принесло пиво, а «Авианка», «Софаса» «Селумовиль» оказались убыточными.

«Антиокийский синдикат», вторая по значению ФПГ страны, также действует во многих отраслях нац. экономики. Наиболее прибыльная отрасль промышленности, контролируемая синди-

катом — цементная (в 1998г. принесла 59% общей прибыли группы). Также имеются инвестиции в пищевую промышленность (23,7% от прибыли группы), финансовый сектор (среди прочих, синдикату принадлежат банк «Банко Колумбия» и фин. корпорация «Конави»), страховой сектор Колумбии и соседних стран, текстиль и бумпром. Синдикат владеет двумя из наиболее эффективных работающих сетей супермаркетов в стране — «Эксито» и «Каденалко». В 1998г. для «Антиокийского синдиката» доходы сократились до 376 млн.долл. по сравнению с 756 млн. в 1997г. Наибольший спад при этом испытали цементные заводы, текстильный и финансовый сектор.

«Организация Сармьенто Ангуло» специализируется на фин. деятельности (90,4% от прибыли, 95% продаж). Другие сферы ее деятельности — связь (8,8% от прибыли), строительство (0,1%), промышленность (0,4%). Чистая прибыль группы в 1998г. составила 189 млн.долл. В группу входит ряд крупных банков страны («Банко де Богота», «Банко дель Оксиденте», «Банко Популар»), а также фин. корпораций и страховых компаний. «Сармьенто Ангуло» в 1999г. начала операции с акциями холдинговой группы «Аваль», объединяющей ряд фин. структур на Нью-Йоркской бирже.

«Организации Ардила Лулле» принадлежит крупнейший в стране производитель безалкогольных напитков «Постобон», большинство сахарных заводов, ряд предприятий текстильной и хим. промышленности. Имеются компании в фин. и инвест. секторах. «Ардила Лулле» полностью владеет телерадиокомпанией РСН.

В 1998г. убытки группы составили 23 млн.долл., в основном за счет потерь фин. сектора и малорентабельных предприятий текстильной и хим. отраслей. Эффективно работающими оказались «Постобон», сахарные заводы и РСН.

Несмотря на то, что общий кризис негативно сказался на колумбийской экономике, позиции основных конгломератов остаются устойчивыми. Эти складывавшиеся в течение десятилетий структуры обладают достаточным запасом прочности, чтобы выдержать любые спады.

Эконом. программа правительства. В авг. 1998г. А.Пастрана, вступая на пост президента страны, обещал совершить в Колумбии «перемены». Среди амбициозных целей нового президента — достижение мирного урегулирования внутреннего вооруженного конфликта и тем самым нанесение удара по наркобизнесу, а также улучшение фин.-эконом. положения Колумбии.

Довольно удачно для А.Пастраны начало его правления — **первый за последние 20 лет офици. гос. визит президента Колумбии в США**, признание и одобрение полит. и эконом. линии нового руководства страны в ООН, в конгрессе США, парламентами государств Андского Сообщества, выделение крупных кредитов МВФ, МАБР.

Уступки, на которые пошел А.Пастрана в конце 1998г.-начале 1999г. в ходе мирных переговоров с вооруженной оппозицией — вывод военных и полиции с территории в 42,5 тыс.кв.км., которая полностью до наст.вр. контролируется партизанами. В не меньшей степени потерпела крах и эконом. политика консерваторов. Впервые за 70 с лишним лет темпы прироста ВВП были отрицательными. В I пол. 1999г. он составил — 7,5% по сравнению с тем же периодом 1998г. Объявленная в янв. 1999г. чрезвычайная эконом. ситуация была

не чем иным, как попыткой покрыть дефицит госбюджета, составлявший на начало года 3 млрд.долл. Последовавшее затем массовое увольнение и замораживание зарплаты госслужащих, повлекли за собой волну безработицы, достигшей к 2000г. 20,5%. Только в столице насчитывается 600 тыс. безработных. Так, остановлен крупнейший в стране металлургический завод «Пас дель Рио», в связи с чем 3,5 тыс.чел. остались без работы и 12 тыс. пенсионеров не получают денежного содержания.

Большое влияние на ухудшение эконом. положения в Колумбии в 1999г. оказали последствия азиатского и бразильского фин. кризисов, а также тяжелое эконом. положение в соседних странах, в первую очередь, в государствах Андского сообщества, являющихся ее традиционными торг. партнерами. Например, падение эквадорского сукре в фев. 1999г. в значит. степени повлияло на поставки Колумбии в эту страну, что вызвало острую необходимость в срочном порядке искать новых торговых партнеров для сбыта колумбийских сельхозпродуктов в странах Азии и Европы. Неблагоприятное влияние на приток твердой валюты в страну оказало и постоянное (до июля 1999г.) снижение цен на кофе. Сокращение импорта металла, комплектующих для местной сборки автомобилей, химтоваров, продукции машинотех. группы стало следствием высоких банковских кредитных ставок, которые в янв.-марте 1999г. достигали 25-32%.

Продолжающийся в стране внутренний вооруженный конфликт, требует постоянного субсидирования армии, полиции, приобретения вооружений и боеприпасов. С территории, контролируемой повстанцами, госбюджет не получает доходов, не оплачиваются налоги, парализована экономика нескольких стратегически важных для Колумбии департаментов — производителей сельхозпродукции (кофе, бананы, мясомолочные продукты, цветы и др.). В стране не работают железные дороги, **крупные суммы денег уходят на выплаты повстанцам** с тем, чтобы они не взрывали нефте- и газопроводы.

План «Колумбия». Разработанный в начале 1999г. президентской администрацией в координации с рядом министерств и ведомств «План Колумбия» представляет собой комплексную стратегию, направленную на урегулирование внутреннего вооруженного конфликта в стране и борьбу с наркобизнесом. В отличие от многочисленных программ, принимавшихся ранее и преследовавших аналогичные цели, «План Колумбия» ориентирован на устранение соц.-эконом. причин как вооруженного конфликта, так и наркобизнеса.

План включает пять основных положений: реформа правоохранит. системы, борьба с наркобизнесом, мирный процесс, экономика и соц. развитие. Реформа правоохранит. системы предусматривает распространение ее действия на всю территорию страны. Эконом. стратегия ориентирована на создание новых рабочих мест, повышение собираемости налогов, привлечение инвестиций, укрепление роли государства и активизацию внешнеторг. деятельности.

В сфере борьбы с наркобизнесом правительство обязуется сократить наркопосевы и добиться сокращения производства наркотиков. Для этого планируется проведение совместных операций ВС и полиции.

В отношении мирного процесса Планом ставится цель заключить соглашение правительства с действующими в стране незаконными вооруженными группировками, которое базировалось бы на принципах территориальной целостности страны, демократии и прав человека.

Наконец, предложения по развитию соц. сферы направлены на предоставление соц. гарантий в образовании и здравоохранении, создание новых возможностей для молодежи.

Кроме того. Планом предусмотрено внешнее финансирование хозяйства страны с целью минимизации последствий эконом. кризиса; тесное сотрудничество в антинаркотической борьбе с государствами, страдающими от наркопроблемы; привлечение средств в спец. фонд, который бы осуществлял инвестиции в районы страны, затронутые вооруженным конфликтом.

План рассчитан на период пребывания у власти администрации А.Пастраны (т.е. до 2002г.), хотя и не исключается, что его реализация будет продолжена следующим президентом страны.

Доведение до мирового сообщества основных положений «Плана Колумбия» и обеспечение межд. поддержки Плана стали одним из главных направлений внешней политики страны. «План» занял одно из центральных мест в выступлениях А.Пастраны на 54 сессии Генассамблеи ООН, перед депутатами Европарламента, на IX Ибероам. саммите, на многих других встречах и форумах.

В речи президента на сессии ГА ООН (сентябрь) было подчеркнuto, что цель усилий колумбийского правительства по решению внутреннего конфликта — не мир любой ценой, а мир, который бы реально укрепил демократию и дал возможность каждому колумбийцу в полной мере реализовать свои права и свободы.

В своем выступлении перед евродепутатами А.Пастрана сфокусировал внимание европейцев на взаимосвязи наркотрафика и насилия в Колумбии. При разъяснении положений Плана А.Пастрана сделал особый акцент на том, что речь идет не о применении каких-либо силовых методов, а об искоренении соц.-эконом. предпосылок внутренней нестабильности.

Результатом внешнеполит. усилий Боготы стало получение широкой поддержки «Плана Колумбия» со стороны как отдельных стран, так и межд. организаций. Свое одобрение положений плана в той или иной форме высказали США, государства ЕС, латино- и ибероам. страны, ОАГ, Группа Рио.

Реализация предусмотренных Планом проектов потребует 7,5 млрд.долл. Изначально рассматривалось три источника финансирования: выпуск т.н. «облигаций мира», помощь межд. сообщества и бюджетные средства. «Облигации мира» (гос. займ), которые планировалось распространять в обязательном порядке среди физ. и юр. лиц, чье имущество оценивается более чем в 210 млн.долл., а также среди «добровольцев», принесли 150 млн.долл. из ожидавшегося 1 млрд.долл. Причины тому — массовое недовольство крупных предпринимателей, выливающееся в уклонение от приобретения облигаций, а также девальвация.

От внешнего финансирования правительство предполагало получить 3,5 млрд.долл. Американцы в 1999г. были не готовы к предоставлению такой суммы, да и европейцы отказывались от кон-

кретики в разговорах о помощи. В ближайшие 3г. из кредитов МВФ, МАБР и ВБ может быть выделено не более 800 млн.долл. Тяжелое эконом. положение страны ставит под вопрос и возможность получения искомой суммы (3 млрд.долл.) из бюджетных средств.

О планах правительства по привлечению иноинвесторов. Проведенное в начале 2000г. Инвест. корпорацией (Corporacion Inverdir en Colombia) по заказу правительства страны исследование иноинвест. активности выявило ее значит. снижение в 1999г. по сравнению с предыдущим годом в ряде базовых сфер экономики Колумбии.

Общая сумма иноинвестиций в 1999г. сократилась, по сравнению с предыдущим годом, до 3,1 млрд.долл. (1998г. — 4,1 млрд.долл.). Причем наиболее «пострадавшими» оказались такие сектора как фин., горно-рудный, электроэнергетический. Наиболее важными партнерами Колумбии в сфере инвестиций продолжали оставаться США и страны ЕС.

| Вложение иноинвестиций в различные отрасли Колумбии | | |
|---|----------|---------|
| Инвестиции (тыс.долл.) | 1998г. | 1999г. |
| С/хозяйство, охота, рыболовство | 24102 | 64677 |
| Горнорудная отрасль | 93879 | 35516 |
| Производственная сфера | 592344 | 1295434 |
| Электричество, газ и пар | 1832967 | 817785 |
| Строительство | 23805 | 119618 |
| Торговля | 232988 | 372041 |
| Транспорт и связь | 64283 | 476976 |
| Финансовая сфера | 1297.689 | 502.299 |
| Коммунальные услуги | 7.598 | 28.194 |

Основные партнеры Колумбии в сфере инвестиций.

| Группы стран, Инвестиции (тыс.долл.) | | |
|--------------------------------------|---------|---------|
| | 1998г. | 1999г. |
| Африка | 515 | 10362 |
| Центр. Америка и Антильские о-ва | 2140908 | 1668929 |
| Северная Америка | 91849 | 684133 |
| США | 64840 | 662613 |
| Южная Америка | -18765 | 152910 |
| Азия | 36777 | 30757 |
| Страны Андского пакта | 7787 | 56269 |
| Европа | 36802 | 105054 |
| «Меркосур» | 13691 | -1930 |
| Океания | 39 | 1836 |
| Другие | 947 | 52 |
| Евросоюз | 1866315 | 1025780 |

Церковь

Католическая церковь занимает активную позицию по отношению к проходящему в стране процессу мирного урегулирования более чем 40-летнего внутреннего вооруженного конфликта. Ее руководство неоднократно заявляло о своей полной поддержке усилий администрации президента А.Пастраны по достижению гражд. мира.

В отличие от офиц. органов гос. власти церковь придает первостепенное значение не полит., а гум. аспектам проблемы примирения, ставя своей целью обеспечение моральной и соц. поддержки населения в зонах боевых действий и вынужденных переселенцев из районов боев, оказание помощи в создании и расширении территорий, свободных от конфликта, а также поддержку деятельности региональных и приходских комитетов содействия диалогу между вовлеченными в конфликт сторонами. Именно повстанческие группировки Революционные вооруженные силы Колумбии (ФАРК) и Армия нац. освобождения (ЭЛН), наравне с т.н. «отрядами самообороны»

или «парамилитарес», несут, по мнению религиозных деятелей, основную ответственность за происходящие в стране нарушения общепризнанных норм межд. гум. права. Церковные лидеры критически высказываются и в адрес правительства, считая недостаточными его усилия по соблюдению прав человека. Более того, ими открыто заявляется, что **вооруженный конфликт во многом обусловлен отсутствием внимания со стороны государства к таким соц. проблемам, как безработица, коррупция, отсутствие справедливого распределения земельных ресурсов, и что добиться устойчивого мира без их решения невозможно.** Неоднократно церковь напрямую призвала руководство вооруженных группировок заявить о прекращении огня, освободить удерживаемых заложников, прекратить вербовку, а порой и насильственный призыв в свои ряды несовершеннолетних. Она отвергает и осуждает как проявление насилия деятельность и партизан, и «парамилитарес».

Церковь придает особое значение получению поддержки межд. сообщества, считая ее элементом мирного процесса, и заявляет о своей готовности оказывать всестороннее содействие межд. посреднической и контрольной деятельности в зонах конфликта.

На практике многие католические священники на местах уже давно оказывают моральную и соц. поддержку населению в районах, затронутых боевыми действиями, и выступают посредниками между сторонами-участницами вооруженного конфликта, зачастую в сотрудничестве с местными, межд. и неправит. организациями.

К примеру, в южной части департамента Боливар, где продолжаются акции протеста против демилитаризации этого района для проведения там переговоров с ЭЛН, церковнослужителями был проведен опрос населения о действительном отношении к складывающейся ситуации. Результаты его оказались весьма неожиданными — согласно полученным данным, большинство жителей выступают за демилитаризацию при условии предоставления им гарантий безопасности со стороны ЭЛН, а протесты в основном организованы «парамилитарес», стремящимися сорвать переговоры.

Кофе

Одним из лидирующих секторов экономики Колумбии и источником получения инвалюты, наряду с нефтью, ферроникелем, углем является производство кофе. В среднем ежегодно от его экспорта страна получает 2 млрд.долл.

Кофе был завезен в Колумбию в 1732г. монахами-иезуитами из Бразилии. Первоначально, после неудавшихся попыток выращивать эту культуру на севере страны, производство кофе не получило широкого распространения. В середине XIXв. посадки кофе стали осуществлять южнее, а также на западе Колумбии, ближе к Тихоокеанскому побережью. Климатические условия: температурный режим, продолжительность светового дня, хорошие орошаемость, плодородие почв и другие благоприятные факторы для выращивания этой культуры в т.н. «кофейной зоне» послужили основой для интенсивного развития производства кофе. К концу XIXв. он становится экспортным колумбийским товаром. В 1893г. за рубеж было продано 350 тыс. мешков кофе.

В кофейной промышленности занято 400 тыс. семей (37% всего населения, работающего в сельском хозяйстве) в 550 (из 1077) муниципалитетах. Основными департаментами-производителями кофе являются: Антиокия, Кальдас, Рисаральда, Киндио, Толима и Валье дель Каука. 566 тыс. кофейных плантаций (из них 94,5% менее 5 га), занимают 3,6 млн.га. В 1999г. в стране было произведено кофе на 1,7 млрд.долл.

Колумбия прочно удерживает второе место в мире после Бразилии по производству и экспорту кофе.

Основные мировые производители кофе, в млн. мешков по 60 кг.

| | 94-95 | 95-96 | 96-97 | 97-98 | 98-99 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Бразилия | 25 | 16 | 25 | 18,9 | 34 |
| Колумбия | 13 | 12,9 | 10,8 | 12,1 | 9,5 |
| Индонезия | 6 | 6,4 | 7,9 | 7 | 6,6 |
| Вьетнам | 3,5 | 4 | 5,5 | 5,5 | 5,8 |
| Гватемала | 3,5 | 3,5 | 4,1 | 3,5 | 2,5 |

Если Вьетнам будет продолжать развивать производство и экспорт кофе такими же темпами, как последние 5 лет, то к 2010г. он сможет опередить Колумбию. Тем не менее, делается расчет на то, что Колумбия не утерит своих рынков сбыта, поскольку по своим вкусовым качествам и аромату **колумбийский кофе** значительно превосходит вьетнамский. В этой связи и **мировые цены на него всегда выше, чем на кофе других стран-производителей.** Так, например, в окт. 1999г. на бирже в Нью-Йорке разброс цен на кофе был следующим: колумбийский (арабика) — 1,23 долл. за фунт, бразильский (арабика) — 0,89 долл., др. стран (Коста-Рика, Никарагуа) — 1,04 долл. Фунт робусты стоил 0,72 долл.

Экспорт кофе из стран, в млн. мешков по 60 кг. Год у производителей кофе начинается 1 окт. и заканчивается 30 сент. следующего года.

| | 94-95 | 95-96 | 96-97 | 97-98 | 98-99 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Бразилия | 17 | 16,6 | 12,6 | 18,6 | 16,1 |
| Колумбия | 12,7 | 9,3 | 10,8 | 11,2 | 10 |
| Вьетнам | 2,8 | 3,2 | 3,7 | 5,4 | 6,5 |
| Индонезия | 5,1 | 3,1 | 6,1 | 6,4 | 5 |
| Мексика | 3,3 | 3,3 | 4,6 | 4,4 | 3,9 |
| Гватемала | 3,1 | 3,6 | 3,7 | 4,2 | 3,8 |

Крупнейшими импортерами колумбийского кофе традиционно являются: США, Германия, Япония, Голландия, Бельгия, Франция, Канада, Швеция, Испания и Великобритания. В последние годы этими странами была нарушена стабильность его закупок. В 1995г. Германия импортировала из Колумбии 3,1 млн. мешков, а в 1998г. — всего 2,5 млн. мешков. Это объясняется застоем на рынке этой страны, в связи с чем коммерческие структуры были вынуждены делать закупки дешевого кофе, но более низкого качества, в Бразилии и Вьетнаме. Колумбия ежегодно обеспечивает 25-30% потребностей рынка Германии. США за последние 5 лет значительно увеличили импорт высококачественного кофе из Колумбии: 2 млн. мешков в 1995г. и 3,2 млн. мешков в 1999г.

Экспорт колумбийского кофе, в млн. мешков по 60 кг.

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| США | 2,07 | 2,55 | 2,97 | 3,1 | 3,22 |
| Германия | 3,01 | 2,73 | 2,47 | 2,57 | 2,08 |
| Япония | 1,09 | 1,26 | 1,20 | 1,09 | 1,12 |
| Бельгия | 0,33 | 0,40 | 0,68 | 0,56 | 0,42 |
| Другие | 2,94 | 3,28 | 3,12 | 3,23 | 3,03 |

В 2000/01г. урожай в Бразилии составит 40,1 млн. мешков, что повлияет на мировые цены в сторону понижения.

Колумбийские товары, в т.ч. и кофе, согласно существующим соглашениям с ЕС, не облагаются в странах Сообщества налогами (бразильский кофе, например, в зависимости от страны-импортера, облагается налогом в 5-11%).

Основными производителями и экспортерами кофе в Колумбии являются: Федерация производителей кофе (торговые марки Amazonico, Labranza), «Экспокафе» (Aranzas Especial, Salamina Especial), «Колсуавес» (Anita Supremo), «Каргиль Кафетера де Манисалес» (Capricho), «Рафаэль Эспиноса и братья» (Tacuma Especial, Yumay Golden Star), «Хорхе Мария Коррео» и др.

Потребление кофе на душу населения в странах-импортерах, кг/год

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---------------------|------|------|------|------|------|
| США..... | 4 | 3,9 | 4,1 | 4 | 4,14 |
| Финляндия..... | 12,3 | 8,6 | 10,5 | 11 | 11,7 |
| Дания..... | 10,4 | 8,7 | 9,9 | 8,9 | 9,5 |
| Германия..... | 7,5 | 7,3 | 7,1 | 7,1 | 7 |
| ЕС (в среднем)..... | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,4 |
| Япония..... | 2,9 | 2,9 | 2,8 | 2,9 | 2,9 |

По данным колумбийской Федерации производителей кофе, в 1998г. его мировое потребление составило 104 млн. мешков, в 1999г. — 102 млн. мешков. Некоторое падение произошло вследствие фин.-эконом. кризиса, охватившего в 1999г. ряд стран-потребителей, в т.ч. Россию, Ю.Корею и Японию. В 2000-01гг. потребление кофе в мире составит 105-106 млн. мешков, в то время как его производство достигнет 111 млн. По тем же прогнозам, цена кофе на мировом рынке, в случае отсутствия каких-либо непредвиденных обстоятельств в странах-производителях (ураганов, заморозков, наводнений, землетрясений), будет иметь тенденцию к снижению.

Последние 3г. были неблагоприятными для колумбийских производителей кофе — непомерная засуха в 1997-98гг., следовавшие за ней проливные дожди в 1999г., землетрясение в т.н. «кофейной зоне» 25 янв. 1999г. повлекли за собой заболевание и гибель определенной части кофейных деревьев на плантациях и нарушение производственной инфраструктуры.

На многих плантациях ежегодно теряется от 15 до 22% урожая из-за ввезенного в 1989г. из Эквадора broca de cafe — насекомого, уничтожающего зерна в период созревания. Немаловажное влияние на сокращение производства кофе и его экспорта играет в этой стране и внутрисполит. фактор. Основные группировки повстанцев находятся на землях в «кофейной зоне».

Правительство, учитывая тот факт, что в **производстве кофе занята большая часть населения страны**, уделяет серьезное внимание развитию этой отрасли. В 2000г. выделяются значит. суммы из госбюджета (более 20 млн.долл.) на восстановление «кофейной зоны», замену на плантациях более трети деревьев, возраст которых уже превышает 8 лет (за каждое выкорчеванное старое дерево владельцу плантации будет выплачено 0,2 долл.), а также на поиск новых рынков сбыта этой продукции.

На состоявшемся в дек. 1999г. очередном Конгрессе производителей кофе Колумбии было принято решение о продвижении этой продукции на рынки, в первую очередь, России и КНР, а также стран Балтии и СНГ.

Производственные мощности Колумбии позволяют экспортировать кофе в любом виде:

— Кофе зеленый — наиболее распространенный вид экспорта. Качество контролируется Федерацией производителей кофе. Цена фиксируется в момент подписания контракта на базе котировок Нью-йоркской биржи и сохраняется в течение 30 дней. Основные экспортеры — Федерация производителей кофе, «Экспокафе», «Декафе», Productos Basicos, «Колсуавес» и др.

— Кофе обжаренный (в зернах и молотый). По договоренности с покупателем, экспортеры могут поставить как продукцию высшего качества (exelso), так и в смеси с более низкими сортами в оговоренной пропорции. Компании-производители готовы, в случае закупки 2-3 контейнеров для розничной продажи, подготовить упаковки по 250-500 гр. с художественным оформлением по желанию заказчика и описанием на любом иностр. языке. Основные производители: OMA, Quindio, Sello Rojo, Mariscal и др.

— Растворимый кофе. По обычной технологии производится на трех заводах: Colcafe (7 тыс.т. в год), Nescafe и Decafe (новый завод производительностью 2800 т./год). Завод Colcafe и Nestle полностью загружены экспортными заказами. Завод Decafe имеет резервы для поставки.

— Кофе по технологии «фриз-драйд» производится на единственном в Колумбии заводе в г.Чинчина, он принадлежит Федерации производителей кофе. Построен 25 лет назад, пережил 2 реконструкции. Последняя — в авг. 1996г., после чего его производительность выросла с 4 до 7,5 тыс./т. в год. Вся продукция идет на экспорт. Завод является одним из крупнейших в мире. Кофе, изготовленный по этой технологии, наиболее дорогостоящий.

Одной из форм сотрудничества с зарубежными покупателями, на которую согласны идти колумбийские производители кофе, является создание СП. Имеется в виду строительство на территории стран-покупателей обжарочных и обрабатывающих фабрик с последующей поставкой для них зеленого колумбийского кофе. Условия финансирования и долевого участия отражаются в каждом конкретном случае в контракте.

В 2000г. рос. компания «Система-Маркет» совместно с Федерацией производителей кофе Колумбии прорабатывала вопрос создания в Москве СП по обжарке кофе на базе колумбийских технологий и сырья. Изучается вопрос о налаживании в перспективе также производства растворимого кофе. Рос. фирмы импортируют из Колумбии только кофейный концентрат и эссенции. В 1999г. этого продукта в Россию поставлено на 403 тыс.долл., в I пол. 2000г. — 1,6 млн.долл. Натуральный и растворимый кофе не закупается.

Сахар

Сахар-сырец является одной из основных статей колумбийского экспорта. Он занимает в нем 3-5 места после таких товаров как кофе и бананы и конкурирует по объему экспортных операций с цветами и хлопком.

Возделывание сахарного тростника осуществляется в вост. части Колумбии в департаменте Валье, долине реки Каука. Эта зона является климатически весьма благоприятной для выращивания сахарного тростника. Она находится на высоте 1000 м. над уровнем моря, средняя температура равна 25°С, перепад дневных и ночных температур

не более 10-12°С. Здесь выпадает до 1000 мм осадкой в год, влажность составляет 75,6%, а среднее количество солнечной освещенности соответствует 6 часам в день.

Посевные площади сахарного тростника насчитывают 430 тыс.га. По своим размерам они уступают только кофейным плантациям и занимают 12,5% от всех используемых в стране с/х площадей. Из всего объема площадей засеивается не более 400 тыс.га., из которых 130-140 тыс.га. используется непосредственно на производство сахара-сырца, остальные на получение «панелы», которая идет на фураж, производство сахарного сока и тех. нужды,

Климат этой зоны позволяет возделывать, убирать и перерабатывать сахарный тростник круглый год. Тростник идет под рубку в возрасте 12-16 мес. В среднем урожайность в этой зоне составляет 125 т. сахара на га.

В Колумбии имеется 16 частных с/х центров (инхениос), которым принадлежат земли, сельхозтехника и предприятия по переработки сахарного тростника. Их производственные мощности рассчитаны на получение 60 тыс.т. сахара-сырца в сутки.

Указанные центры объединены в Ассоциацию «Асоканья», которая защищает их интересы, определяет с/х и торг. политику. Наиболее крупными центрами являются «Каука», «Сентраль Кастилья», «Мануэлитта», «Риопаила», «Майягес», «Провиденсия», «Рисаральда», на которые приходится до 70% от общего количества производимого в стране сахара. В сахарной промышленности занято 30 тыс.чел.; с/х рабочие — 75%, персонал в сфере производства — 16%, администрация и служащие — 9%.

Объемы производства сахара-сырца, в м/т.

| Год | Производство, м/т. | Внутреннее потребление, м/т. |
|-----------|--------------------|------------------------------|
| 1994..... | 1964346 | 1119655 |
| 1995..... | 2068623 | 1105113 |
| 1996..... | 2149224 | 1170538 |
| 1997..... | 2136326 | 1142683 |
| 1998..... | 2126123 | 1175379 |

Производство сахара выросло за 5 последних лет на 8,3%, в то время как внутреннее потребление — на 5%. По данным 1998г., Колумбия занимала 18 место среди 91 страны-производителя этого товара и 7 место в Америке. По своему назначению производимый в стране сахар распределяется: рафинированный — 20%, сульфатированный — 57%, сахар-сырец — 23%.

С 1960г. Колумбия осуществляет поставки сахара-сырца на экспорт. Основными его покупателями являются Венесуэла, США, Гаити, Ямайка, страны Европы. Количество сахара, поставленного на экспорт (м/т.) в 1998г.: всего 777753, в США — 31548. Поставки колумбийского сахара в США осуществляются согласно квоте, устанавливаемой для Колумбии правительством США.

Объем вырученных от экспорта сахара-сырца валютных средств в 1998г.: 212 млн.долл., 455 долл. за т. (при цене на мировом рынке в 275 долл.)

Несмотря на то, что рынок сахара США ограничен квотой, для Колумбии он является более привлекательным, поскольку поставки производятся по более высоким ценам. Так, себестоимость производства сахара-сырца в стране оценивается в 12-14 центов за фунт, в то время как на ам. рынке он продается по 23 цента.

Продажа сахара-сырца ведется через брокеров по складывающимся на бирже ценам. Внешнеторговые операции по поручению «Асаканья» ведут колумбийские фирмы: Comercializadora Internacional de Azucares y Miele, Incauca, Ingenio Manuelita, Ingenio Riopaila. Отгрузка товара на экспорт осуществляется только из порта Буэнавентура на Тихоокеанском побережье. Указанные фирмы имеют в порту собственный склад, который может вместить до 45 тыс.т. сахара-сырца.

В Колумбии культивируется 12 сортов сахарного тростника. Наиболее распространенными являются CP57-603 и PO 2878, на которые приходится 80% общего количества площадей.

По сравнению с 1997г. экспорт сахара-сырца в 1998г. сократился на 12,4%, с 887751 до 777733 т. Продажа сахара-сырца на внешний рынок осуществлялась, главным образом, с целью покрыть установленную стране квоту и остаться на мировом рынке как экспортер этого продукта.

Бывший СССР был традиционным потребителем колумбийского сахара-сырца, который закупался через брокеров на биржах Европы ежегодно по 24-30 тыс.т. Последние закупки бывшим СССР в 12 тыс.т. были произведены в 1988г. и возобновлены уже Россией в 1995г. (было закуплено 36 тыс.т.).

Нефть

Правительством предпринимаются шаги по оживлению нефте- и газодобычи. Предполагается, что в 1999-2003гг. на эти цели будет выделено 12,7 млрд.долл.

Существующие месторождения нефти и газа позволят поддерживать добычу на современном уровне (825 тыс.б/д) лишь до 2000г. включительно, после чего ожидается снижение этого показателя до уровня 200 тыс.б/д уже в 2010г. В случае развития указанного сценария это приведет к неспособности страны обеспечивать себя необходимыми нефте- и газопродуктами уже в 2007г.

С целью сохранения объемов нефте- и газодобычи на нынешнем уровне большую часть инвестиций предполагается направить на активизацию геологоразведочных работ, чтобы обеспечить ежегодный ввод в эксплуатацию не менее 50 новых скважин. При участии гос. компании Esopetrol обнаружено около 30 новых месторождений с общим объемом запасов углеводородов 3500 млн.барр. Наиболее важным из них являются: Тосогауа (100-400 млн.барр.), Candelo (150-470 млн.барр.), Guacharaco (100-240 млн.барр.), La Cira (45-160 млн.барр.) Unicornio (210-490 млн.барр.), Medina Oriental (160-450 млн.барр.), Retorno (70-300 млн.барр.).

Из 12,7 млрд.долл., предполагаемых к выделению в ближайшие 4г. для выведения страны из «газонефтяного кризиса», 8,4 млрд.долл., как ожидается, будет предоставлено частным секторам. Летом 1999г. руководством гос. нефтяной компании Esopetrol принято решение о предоставлении доп. льготных условий частным зарубежным корпорациям на эксплуатацию нефтяных и газовых месторождений взамен на участие колумбийской стороны в начальной, наиболее подверженной инвест. рискам, стадии разработки. Эффективность проведения разведывательных буровых работ в Колумбии не превышает 20%.

Советом директоров Esopetrol принято решение **отказаться от финансирования проектов разработки полезных ископаемых**, остановившись лишь на предоставлении потенциальным инвесторам и разработчикам всех необходимых геодезических, сейсмических, геологических и др. сведений, необходимых для успешного ведения поисковых работ.

С целью привлечения зарубежных компаний в освоение месторождений, предусмотрено предоставление им доп. льготных условий, в первую очередь увеличение доли их прибыли, которая теперь будет варьироваться в пределах от 70 до 35% в зависимости от рентабельности конкретного проекта (ранее доля прибыли составляла 50-25%).

На рассмотрение зарубежных инвесторов уже представлены 10 новых областей, схожих по своей геологической структуре с уже разведанными месторождениями Cusiana и Curiaqua, и вероятность обнаружения углеводородов в бассейнах которых потенциально высока. Суммарный потенциал указанных областей составляет 5 млрд.бarr. углеводородного сырья.

Другим аспектом новой нефтяной политики Колумбии является вовлечение зарубежных компаний в процесс завершения уже известных месторождений полезных ископаемых, разработка которых не может быть продолжена по причине недостаточного технологического совершенства используемого оборудования и материалов. При этом колумбийская сторона, также как и в первом случае выражает готовность пойти на серьезные уступки при перераспределении прибыли.

В 1999г. ряд крупных зарубежных компаний Texas, Chevron, Triton и др., разорвал 11 контрактов с правительством, возвратив государству 1,3 млн.га земли, переданной им для проведения геологоразведки и добычи нефти, что составляет 8% земель, предоставленных иностр. корпорациям для эксплуатации полезных ископаемых. 13 новых контрактов заявленных к подписанию в 1999г. с относительно малоизвестными зарубежными фирмами, пока заморожены, но даже в случае их вступления в силу они не смогут компенсировать наблюдаемое снижение добычи нефти.

Предполагаемые к подписанию контракты гос. нефтяной компании Esopetrol с зарубежными корпорациями на проведение разведки и эксплуатации месторождений углеводородов

| Контракт | Зарубежная компания | Бассейн | Пл., тыс.га |
|-------------------|------------------------|--------------------------|-------------|
| Salinas | Meramill | Guajira | 131 |
| Buganviles | Hollywell..... | V.S. del Magdalena | 60 |
| Altamizal..... | Sipetrol..... | V.S. del Magdalena | 56 |
| Canalete | San Jorge | V.I. del Magdalena | 116 |
| Pijao | Aipc-Independence..... | V.S. del Magdalena | 40 |
| Maya | Sheridan | Llanos | 150 |
| Iraca | Quadra | Cesar | 103 |
| Colon | Can West | V.M. del Magdalena | 33 |
| Rio Jananbu | City Colombia | Putumayo | 170 |
| Pena Alta..... | San Jorge | V.I. del Magdalena | 143 |
| Pacayaco | City Colombia | Putumayo | 164 |
| Guadalupe | Total..... | V.S. del Magdalena | 143 |
| El Golfo | Etrocol-CanWest..... | V.S. del Magdalena | 15 |

Практически полное отсутствие введения в эксплуатацию новых скважин в 1999г. уже отразилось на общей картине нефтедобычи в стране. В нояб.-дек. ежедневная добыча нефти сократилась с 850 до 790 тыс.б/д и продолжала снижаться.

В Колумбии используется всего 8-9 скважин, половина из которых близка к истощению и рен-

табельность эксплуатации которых ежемесячно снижается. Эффективное завершение эксплуатации указанных месторождений путем привлечения крупных иностр. корпораций с высокотехнологичным оборудованием для закачивания в нефтесодержащие пласты газа или воды, с целью повышения «выхода» углеводорода, рассматривается в качестве одного из альтернативных, хотя и дорогостоящих, вариантов решения задачи увеличения нефтедобычи.

Другим важным аспектом решения «топливной» проблемы, которая в ближайшие несколько лет может негативным образом отразиться на состоянии экономики, по мнению руководства Esopetrol, должно стать введение в строй новых мощностей по переработке нефти.

25-30% разнородного бензина и дизельного топлива для внутреннего потребления привозится из-за рубежа, что в 1999г. обошлось стране в 151 млн.долл. Ведение в пром. эксплуатацию в 2002г. новых мощностей наиболее крупных НПЗ страны в Баранкабермехе и Картахене должно привести к увеличению выпуска ими различных производных нефти с 205 до 255 и с 75 до 100 тыс.б/д соответственно. Переработке на этих НПЗ будет подвергаться сравнительно дешевая и содержащая большое количество тяжелых фракций нефть, экспортируемая из Венесуэлы, что позволит в большей степени использовать «легкое» наиболее качественное и доросшее нац. углеводородное сырье для продажи за рубеж. Имеющихся в стране собственных мощностей не хватает для переработки добываемой нефти. Суммарные нефтедобывающие мощности (18,4 млн.т. в год) обеспечивают потребности в продуктах нефтепереработки в среднем на 82%.

По данным геологоразведки, потенциальные запасы углеводородов Колумбии составляют порядка 37 млрд.бarr. Из них 70% приходится на жидкие углеводороды, а 30% на природный газ. Имеются основания полагать, что при проведении разведочных работ на морском шельфе указанная цифра может увеличиться в 2-3 раза. Известны 18 месторождений с общей территорией, превышающей 1 млн.кв.км. 19% указанной площади приходится на разведанные участки морского шельфа Карибского моря. За вековую историю колумбийской нефтегазодобычи пробурено 1200 скважин и получено 200 тыс.км. сейсмических профилей.

Активная работа с привлечением ведущих мировых компаний позволила открыть месторождения с общим потенциалом в 7,2 млрд.бarr. нефти и 12x10¹² куб.футов природного газа, что эквивалентно 9 млрд.бarr. жидких углеводородов. Основная часть разведочных работ, равно как и нефтедобычи ведется на 7 из известных месторождений, запасы которых составляют 37% от потенциальных. На каждую 1000 кв.км. в Колумбии приходится лишь 2 нефтегазовые скважины, в то время как в США и Канаде эта цифра соответственно составляет 83 и 11.

Ожидается освоение новых месторождений, суммарный потенциал которых составляет 60 млн.экв.бarr. Наиболее крупными запасами обладают месторождения Чичупа, Ла Гуахира, Каньо Лимон, Кусиана, Купиагуа и Пьедемонте, причем последние три являются наиболее крупными открытиями в западном полушарии за последние 20 лет.

Согласно результатам исследований, проведенных аналитиками компании Petroconsultants, **Колумбия входит в десятку стран, в которых за последние 10 лет были обнаружены наиболее крупные залежи углеводородов.** Особенностью колумбийской нефти является ее общепризнанное **высокое качество** (API= 40-29°, содержание серы – 0,15-0,5%).

С геологической точки зрения Колумбия весьма схожа с Венесуэлой, граница с которой составляет 3 тыс. км. По предварит. оценкам запасы углеводородов на приграничных территориях составляют 3,5 млрд. барр. нефти и $6,9 \times 10^{12}$ куб. футов природного газа.

Объемы ежедневной добычи газа на территории Колумбии составляют 800 млн. куб. футов. Средняя стоимость добычи 1 экв. барр. углеводородов на колумбийских месторождениях составляет 6,17 долл. При этом, без учета стоимости транспортировки (2 долл. за барр.), стоимость т.н. full cycle cost of oil находится в пределах от 3,2 до 4,2 долл. Это указывает на то, что Колумбия входит в число мировых производителей, претендующих на **максимально низкие цены** на этот вид энергоносителя.

Страна располагает сетью нефтепроводов суммарной протяженностью 5 тыс. км. Вместе с тем, с учетом существенной неоднородности рельефа территории, использование трубопроводной транспортировки не везде представляется возможным (образование газоконденсатных пробок на участках максимального экстремума). Создание сети железных дорог из-за неизбежной необходимости проведения большого объема горнопроходческих работ экономически нецелесообразно. В этой связи существенная часть транспортировки углеводородов приходится на автотранспорт, ежедневная грузоемкость которого составляет 1,2 млн. барр.

Сеть газопроводов по своей конфигурации практически повторяет сеть нефтепроводов и имеет такую же протяженность. Ее ежедневная максимальная транспортная нагрузка, согласно расчетам, составляет 800 млн. куб. футов.

Владея существенными запасами природного газа, Колумбия потенциально могла бы обеспечивать этим сырьем страны Андского содружества, аналогично тому, как это делает Боливия в отношении государств «Меркосур». В рамках четырех ассоциативных контрактов ведется активная работа по разведке газовых месторождений на морском шельфе с охватом территории в 10 млн. га. При этом привлекается опыт зарубежных газодобывающих компаний. Одновременно изучается возможность строительства подводного газопровода на 370 миль и диаметром 20 дюймов с целью соединения газовых сетей Колумбии и Панамы.

Особенностью нефтегазодобывающей и нефтехим. отраслей Колумбии является возможность работы в них не только гос., но и частных компаний. 90% нефти и 100% природного газа добывается в результате реализации 107 контрактов, заключенных фирмами с офиц. представителем государства в этой области – компанией Escopetrol. На колумбийском рынке представлено 76 компаний, специализирующихся на разведке и добыче углеводородов, в т.ч. такие мировые лидеры, как Amoco Petroleum, BP Exploration, Chevron Petroleum, Shell, Esso, Harken, Nocol, Lasmo Oil, Mobil, Occidental, Trinity Gas и др.

В целях вывода страны из «нефтяного» кризиса правительство приступило к подготовке проекта закона регламентирующего нормативно-правовую базу разработки месторождений полезных ископаемых и направленного на привлечение зарубежных корпораций в нефтедобычу за счет предоставления им более высокой доли прибыли.

Речь в последнем случае идет о перераспределении в пользу работающих в консорциуме зарубежных фирм и гос. нефтяной компании Escopetrol доли прибыли, не учитываемой в контракте (regalias) и идущей в настоящее время непосредственно на развитие региона в котором ведется нефтедобыча и колеблющейся в зависимости от рентабельности месторождения от 5 до 25%.

Несмотря на открытие в июне 2000г. одного из крупнейших в Колумбии месторождений нефти (Guando), насчитывающего, по предварит. оценкам Canadian Petroleum, более 200 млн. барр., а также вопреки введению колумбийской стороной в начале 2000г. направленных на привлечение иностр. корпораций новых контрактных условий Ronda-2000, обеспечивающих зарубежных партнеров Escopetrol сверхприбылями, достигающими 70% от всего объема добываемого углеводородного сырья, ситуация в нефтедобыче продолжает ухудшаться. Данное обстоятельство, наряду с обострением внутреннего вооруженного конфликта во многом определено также несовершенством нормативно-правовой базы разработки месторождений.

Столкнувшись с многочисленными изменениями регламента Ronda-2000, крупные зарубежные фирмы Nocol, Andarko, Argosy, первоначально заявившие о своей готовности участвовать в разведке и освоении новых месторождений нефти в стране, заявили о намерении отказаться от сотрудничества из-за отсутствия четких правил, определяющих как сроки различных этапов контракта, так и окончательные доли прибыли, получаемые сторонами. При этом наибольшую обеспокоенность зарубежных партнеров вызвала постоянно меняющаяся формула расчета regalias, оказывающая значительное влияние на окончательный итог сделки.

Газ

Колумбия добывает природный газ пока исключительно для внутреннего пользования и имеет намерения увеличить его производство. При этом запасы месторождения Кусиана рассматриваются на будущее как гарантия внутреннего потребления и возможное снабжение им соседних стран по Атлантическому побережью (с дек. 1999г. на рассмотрении в правительстве страны находится проект по организации экспорта газа в страны Центр. Америки через Панаму). Кроме того, планируется создать газопровод с Венесуэлой в целях импорта из этой страны газа.

Текущее состояние месторождений. Имеются следующие районы месторождений природного газа: Гуахира, Нижняя, Средняя и Верхняя долины р. Магдалена, Путумайо, Вост. долины между Кордилльерами и Сьерой Макарена.

Район Гуахира. Северный район страны, пл. 31 тыс. кв. км, толщина пласта 30 тыс. футов. Разработки начаты в 1973г. Texas Petroleum с мест Чучупа, Балена и Риоача. В 1999г. производительность района составила 1986 GPC (109 куб. футов), в основном за счет месторождений Риоача и Ойон.

Район Нижней долины р.Магдалена. Сев. район страны на атлантическом побережье, пл. 60 тыс.кв. км. Активная разработка началась в 1907г. бурением в месторождении Кармен-1, затем множеством других скважин небольшой глубины, ресурсы которых относительно быстро истощились. В последующем открыты месторождения Дифисиль, Сикуко, Чину, Хобо-Таблон и совсем недавно Гепаче. Производительность района в 1999г. составила 672 GPC.

Район Средней долины р.Магдалена. Достигает 28 тыс.кв. км. Первый газодобывающий район страны. Первая шахта Инфантас-1 пробурена в 1916г., затем последовали месторождения Сира, Колорадо, Галан, Сан-Сильвестре, Лисама и Ляни-то. Среди последних выделяются Тесоро, Перолес и Гала. В 1999г. добыто 2435 GPC.

Район верхней долины реки Магдалена, пл. 12 тыс.кв.км. Освоение начато в 1920г., первые коммерческие добычи начались в 1951г. в месторождении Ортега-Тетуан. В 60-70 гг. открыты Дина, Каянда, Тельо, Брисас. Среди последних Ато Нуэво и Сан-Франциско. В 1999г. добыто 114 GPC.

Восточные месторождения. Занимают 223 тыс.кв. км. Первая скважина, Сан-Мартин-1, пробурена в 1944г. Всего насчитывается 27 месторождений и 150 скважин. В 1999г. добыто 1078 GPC. Особенностью месторождений Кусиана и Купьягуа является 70% содержание газа в нефти. Поэтому считается, что данные месторождения для коммерческой разработки газа станут пригодными лишь к 2005г.

Район Путумайо. Южный район страны, пл. 48 тыс.кв. км. Первое месторождение, Орито, открыто в 1963г. Всего 20 месторождений. В 1999г. добыто 356 GPC.

В целом, запасы природного газа в Колумбии на 31 дек. 1998 составили 6747 GPC (без учета показателей месторождения Орито, газ которого содержит большое количество углекислого газа). Увеличение добычи газа ожидают от недавно открытых месторождений Кусиана-Купьягуа и Волканера-Флоренья, а также от дальнейшей разработки месторождений Гуахира и Касанаре, которые могут дать прирост от 1500 до 2200 GPC. 88% всей добычи дают Гуахира (атлантическое побережье) и Кусиана-Купьягуа (внутренний район).

Процесс ценообразования на добываемый газ в последний раз подвергался изменениям в 1995г. При этом была установлена свобода на цены для ассоциированных предприятий, подписавших контракты на добычу после сент. 1995г. Для госкомпании свободное ценообразование должно вступить в силу после авг. 2005г.

Строительство магистральных газопроводов отдано частному сектору, с условием выполнения требования по транспортировке необходимого количества природного газа до основных потребителей.

Создаваемая транспортная система позволит соединить основные газодобывающие районы страны с наиболее важными потребителями этого энергоносителя и объединила подсистемы Сантандер, Антиокия, Центр, Запад, Север Уила-Толима и Юг Уила. Наиболее протяженный существующий газопровод – Балена-Барранка (579 км). Диаметр газопроводов составляет от 8-10 до 20-22 дюймов. Оборудование для газоперекачивающих станций и трубы закупаются в США, Японии и Аргентине.

Природный газ потребляется следующими секторами: нагрев воды в домах для проживания (10% потребления), коммерческое использование, промышленность (18%), нефтепереработка (2%), госкомпания Экопетроль (19%), транспорт, выработка электроэнергии (50%). Ожидается, что потребление природного газа электроэнергетикой может возрастать до 2010г. на 4%. За указанный период спрос на природный газ для жилых домов может возрасти на 10%, в промышленности на 20%, на транспорте на 16-19%.

О введении в Колумбии разрешения на экспорт газа за рубеж. В нояб. 1999г. колумбийской Comision de Regulacion de Energia y Gas, CREG (Комиссия по контролю за деятельностью энергетического и газового секторов) была снят запрет на экспорт газа за рубеж, и определяющая соответствующие правила и условия.

Экспорта газа разрешается лишь в случае наличия в стране разведанных месторождений, запасов которых должно хватить для насыщения внутреннего рынка не менее чем на 6 лет, при сохранении объемов потребления на нынешнем уровне; реализация углеводородного сырья за рубеж должна осуществляться по ценам не ниже внутренних; экспорт газа возможен лишь при условии полного обеспечения внутреннего рынка указанным углеводородным сырьем.

Одновременно фирмам-экспортерам вменяется в обязанность заблаговременно информировать CREG о предполагаемых ежегодных объемах продаж, сроках действия контрактов, географических пунктах, через которые будет осуществляться экспорт.

О своем желании принять участие в экспорте колумбийского газа, согласно приведенной схеме уже сообщили корпорации Enron и Texas. На 2000г. корпорацией Enron запланировано начало строительства 592-км. газопровода Картахена-Панама, который должен будет обеспечить сравнительно недорогим колумбийским газом месторождения Guajira (разрабатывается корпорацией Texas) центральноам. регион.

По оценке специалистов CREG, при условии удачной реализации проекта, уже в 2001г. объемы поставок колумбийского газа в Центр. Америку могут составить около 75 млрд.куб.футов в день, а к 2006г. возрастут до 140 млрд.куб.футов газа в день.

Разведанных запасов колумбийского газа должно хватить не менее, чем на 20 лет, при сохранении объемов потребления на нынешнем уровне.

Уголь

Перспективы угледобычи. Падение спроса на внутреннем рынке, обусловленное сокращением производства электроэнергии, металлов, цемента, продуктов питания, стройматериалов, успешно компенсируется за счет результатов проведения экспансионистской политики на рынках АТР.

В Колумбии традиционно выделяются шесть центров добычи угля: Коста Атлантика, Норте де Сантандер, Бойака, Кундиномарка, Антиокия, Вайле дель Каука. Наиболее развитой инфраструктурой угледобычи обладает Коста Атлантика, на ее долю ежегодно приходится более 85% общего производства угля в стране. Вклад каждого из оставшихся пяти регионов в среднем составляет 2-3%.

Определенная диспропорция отслеживается и в проведении названными регионами экспортной политики. Согласно данным колумбийского гос.предприятия «Экокарбон», в 1997г. основную часть операций по экспорту угля осуществили регионы Коста Атлантика и Норте де Сантандер, в то время как продукция регионов Вайле дель Каука и Антиокия полностью была реализована на внутреннем рынке.

Результаты работы угледобывающего сектора страны в 1998г. подтверждают наметившуюся ранее тенденцию к росту экспортного потенциала Колумбии. В прошедшем году объемы экспорта угля из регионов Коста Атлантика, Кундиномарка, Бойака и Порте де Сантандер составили 30550, 50, 100 и 800 тыс.т. соответственно.

При оценке перспектив роста экспорта угля специалистами «Экокарбон» смоделированы два различных варианта, позволяющие получить минимальную и максимальную границы объемов вывоза угля за рубеж в ближайшие годы. При этом отмечается, что в качестве основополагающего фактора закладывался прогноз развития мирового рынка угля, в то время как ситуация на внутреннем рынке, из-за незначит. объема потребительского спроса, в расчет не принималась.

При оценке экспорта угля в масштабе всей страны (с учетом вклада регионов, не вошедших в основную группу) специалисты предполагают, что в 2000, 2003 и 2005гг. минимальный прирост объемов его вывоза по сравнению с 1997г. составит 32,97%, 57,06% и 76,72% соответственно. Согласно второй модели, когда рассматриваются максимально возможная загрузка угледобывающего сектора, прирост составит 50,83%, 128,83% и 146,24%.

Одновременно отмечается, что независимо от ожидаемых объемов экспорта угля, внутренний спрос на него не претерпит заметных изменений. В анализируемый период ежегодное потребление угля промышленностью Колумбии будет находиться в пределах от 4 до 6 млн.т.

Развитие энергетического сектора. Правительством Колумбии разрабатывается программа развития энергетического комплекса до 2002г., предусматривающая введение в эксплуатацию ряда новых станций по производству электроэнергии, а также доп. ЛЭП. При этом общая сумма капиталовложений частного и гос. секторов в отрасль за 4г. составит, как ожидается, 3.36 млрд.долл.

700 тыс.чел. в настоящее время проживают вне зоны действия «Нац. Энергетической Системы», которая в течение последних нескольких лет работает на грани своих возможностей и не в состоянии обеспечивать все возрастающие потребности промышленности и населения в электроэнергии.

В 1999-2002гг. предусматривается введение в эксплуатацию ряда новых ГЭС и ТЭС общей мощностью 1691 мвт., а также создание доп. сети высоковольтных ЛЭП протяженностью более 1900 км.

Введение в строй 9 наиболее важных проектов по производству электроэнергии позволит довести суммарную мощность действующих электростанций до 14300 мвт. в 2002г.: Urra, ГЭС, 1999г., 340мвт; Porce II, ГЭС, 2000г., 392мвт; Termocentro, ТЭС, 2000г., 100мвт; Termo Flores IV, ТЭС, 2001г., 150мвт; Termosierra, ТЭС 2001г., 172 мвт; Mieli, ТЭС, 2002г., 375мвт; Encimadas, ГЭС, 2002г., 94 мвт; Canaveral, ГЭС, 2002г., 68 mw.

В 1999-2002гг. предполагается провести 1405 км. высоковольтных линий с напряжением 230 кв. и 526км. — с напряжением 500 кв. Новые ЛЭП в 1999-2002гг.: Playa Primavera, 1999, 230 кв. (102км.); Sabana-Nueva Baranquilla, 1999, 230 кв. (43км.); Urra-Cerromatoso, 1999, 230 кв. (83км.); Betania-Juanchito, 2000, 230 кв. (160км.); Cartagena-Chinu, 2000, 500 кв. (170км.); Cartagena-Sabanalarga, 2000, 500 кв. (86км.); Jamundino Santa Rosa, 2000, 230 кв. (250км.); Guatape Ancon Sur, 2001, 230 кв. (70км.); San Felipe-Pumo, 2001, 230 кв. (75км.); Primavera-Guatiguara, 2002, 230 кв. (150км.); Primavera-Facatativa, 2002, 500 кв. (270км.); Tasajero Guatiguara, 2002, 230 кв. (130км.); San Felipe-La Hermosa, 2002, 230 кв. (110км.); Otros, 230 кв. (232км.).

Большая часть (2 млрд.долл.) денежных средств на проведение работ, как ожидается, будет выделена предприятиями частного сектора. При этом, с целью привлечения большего количества инвесторов, правительство намерено предусмотреть возможность передачи частным компаниям ряда управленческих и адм. функций по указанным проектам. В случае успешной реализации программы развития ТЭК, уже в 2002г. практически все основные потребности населения и промышленности в электроэнергии будут удовлетворены.

Автопром

История производства легковых автомобилей в Колумбии насчитывает 30 лет. Как и в др. латиноам. государствах, упор делался на сборку иностран. моделей с большим или меньшим использованием деталей местного производства.

На начальном этапе, в 60 гг, колумбийцы собирали автомобили достаточно высокого класса ам. и европейских моделей. Начиная с 1970г., когда на рынок одновременно вышли дешевые «Рено 4» и «Симка», выпускавшиеся по франц. лицензии и пользовавшиеся огромной популярностью, колумбийские автопроизводители ориентируются исключительно на автомобили малого и среднего классов, в то время как дорогие модели импортируются. В развитие этой концепции в 70 гг. в Колумбии собирали даже машины из деталей производства соцстран, в частности, польскую версию «Фиата» и югославскую «Заставу», себестоимость которых была ниже западных аналогов. Тенденция отдавать предпочтение недорогим моделям должна еще более укрепиться по причине эконом. кризиса, подорвавшего покупательную способность населения и приведшего к значительному падению продаж автомобилей в стране.

В Колумбии существуют три крупных автосборочных предприятия — Colmotores, Compania Colombiana Automotriz (CCA) и Sofasa.

«Колмоторес», являющаяся собственностью «Дженерал Моторс», выпускает под маркой «Шевроле» модель «Корса» (по лицензии фирмы «Опель»), модели «Спринт», «Свифт», «Эстим», «Самурай», «Витара» по лицензии «Сузуки», а также внедорожники «Родео» и «Трупер» по лицензии «Исузу». Собирается небольшое количество пикапов «Силверадо» и «Шейен» и легких грузовиков NHR и NKR. С янв. по окт. 1999г. фирмой было продано 14996 автомобилей.

«Колумбийская автокомпания» специализируется исключительно на сборке внедорожников «Мицубиси» и легковых автомобилей «Мазда».

Собрано автомобилей в 1999г. — 7980 шт. Основную массу из них составили недорогие модели фирмы «Мазда» (Колумбия — единственная страна в Лат. Америке, где существует сборочное производство этой марки).

Автосборочный завод «Софаса» в г.Медельине выпускает внедорожники «Тойота» и легковые автомобили «Рено», произвел в 1999г. 9300 автомобилей.

Колумбийские автопроизводители работают не только на внутренний рынок страны. Значительная часть собранной ими продукции направляется на экспорт, в основном в страны Андского сообщества. Так, 50% собираемых «Софасой» с осени 1999г. автомобилей «Рено Меган» планировалось экспортировать в Венесуэлу. Колумбийскому экспорту в эту страну должна способствовать и идея венесуэльского президента У.Чавеса предельно освободить ряд недорогих моделей от налогов, чтобы сделать их доступными для населения. Изучается возможность поставок заводом «Колмоторес» модели «Шевроле Корса» в Китай, куда уже была направлена первая пробная партия этих машин.

Цены на автомобили, в т.ч. местного производства, на внутреннем рынке остаются достаточно высокими из-за налогов, хотя и несколько снизились в долларовом эквиваленте за последнее время. Так, новый «Шевроле Корса» в самой дешевой комплектации стоит 10 тыс.долл., а автомобиль среднего класса «Мазда Аллегро» — 18 тыс.долл.

Развита автобусная промышленность. Принципы организации производства здесь иные — в небольших цехах — мастерских изготавливаются кузова, которые затем устанавливаются на импортные (в основном ам. или японские) шасси. Тяжелые грузовики в Колумбии практически не производятся.

Миграция

Управление по контролю за иностранцами Адм. департамента безопасности Колумбии — ДАС (Dirección de Extranjería, Departamento Administrativo de Seguridad), согласно закону №2371 от 27 дек. 1996г. осуществляет пограничный контроль и ведет учет въезда-выезда. Определено, что граждане должны пересекать границу в 38 пунктах страны: 12 — наземных, 13 — в аэропортах, 9 — морских, 4 — речных. Как отмечает руководство ДАС, не все указанные в законе миграционные потоки обеспечены надлежащим контролем. 20 тыс.иностранцев, в основном из приграничных стран, избежали в 1998г. учета.

Временные визы подразделяются: преимущественная (дип., офиц. и служебная); благотворит. (бесплатная); деловая; обыкновенная (рабочая, на учебу, по приглашению, религиозная, на лечение и т.д.); иммигранта; гостевая (туризм, пресса, члены экипажей морских и авиасредств и т.д.).

Постоянная виза на многократный въезд-выезд существует для оформивших вид на жительство (пенсионеры, члены семей колумбийских граждан, беженцы, специалисты, инвесторы).

Преимущественные визы дают право на въезд и пребывание в стране на срок до 4 мес.

Гражданам ряда стран, имеющих на руках дип. или служебные паспорта, в силу заключенных межгос. соглашений (Куба, Китай, Россия и т.д.)

нет необходимости иметь въездные визы. Для иностр. туристов также сделано исключение, они могут **безвизово** въезжать в страну и находиться в Колумбии **до 2 мес.** (60 дней), с последующим продлением еще на 2 мес. В эту категорию лиц попадают граждане России и стран СНГ.

Туристы из Германии, Аргентины, Австрии, Боливии, Бразилии, Чили, Кореи, Коста-Рики, Дании, Эквадора, Сальвадора, Испании, Ирландии, Израиля, Италии, Японии, Норвегии, Панамы, Голландии, Швеции, Перу, Уругвая, Англии и Бельгии имеют право на безвизовый въезд в Колумбию до 90 дней.

Для граждан следующих государств турвиза обязательна: Афганистан, Алжир, Сев. Корея, Словения, Иордания, Ливан, Ливия, Марокко, Пакистан, Палестина, Чехия, Сирия, Судан, Шри-Ланка, Вьетнам, Йемен, Китай, Гаити, Куба, Доминиканская республика, Индия. Ирак, Иран, Никарагуа и Тайвань.

По данным ДАС, в 1998г. в Колумбию въехало 674425 иностр. граждан, выехало — 659186. Колумбийцы отправлялись за границу 1093147 раз. Отмечается рост потока колумбийских граждан, выехавших в другие страны на постоянное место жительства. За 1996-98гг. Колумбию покинуло 500 тыс.чел. В тоже время число иностранцев, желающих остаться в Колумбии ежегодно растет. Данный фактор объясняется сложной военно-полит. и эконом. обстановкой в стране при которой местные граждане вынуждены покидать Колумбию, а иноинвесторов и бизнесменов привлекает возможность извлечь выгоду при создавшейся ситуации.

Дешевый (льготный) туризм, несмотря на то, что Колумбия не рекомендована межд. организациями для посещения, также влияет на показатель въезда иностранцев.

Въезд-выезд как колумбийских, так и иностр. граждан фиксируется на контрольно-пропускных пунктах. В компьютер вносятся данные: гражданство, основные имя и фамилия, вид визы или поездки, номер паспорта, дата пересечения границы и страна прибытия (убытия). Сведения с пунктов передаются в единую систему учета из аэропортов в течение суток, морских — с задержкой на 7-10 суток, других — с опозданием на 15 дней. Иностранец, въехавший в Колумбию, должен также встать на учет в местном отделении ДАС (проживание на частной квартире), администрация гостиниц сообщает автоматически о всех поселившихся иностранцах.

В 1998г. Колумбию посетило 1245 граждан России: 105 чел. с диппаспортами, 22 — со служебными, 685 — туристы, 113 — имеющие вид на жительство. Из стран бывшего СССР въехало 1914 граждан.

Временные визы. Режим выдачи временных виз и пребывания иностранцев на нац. территории находится в компетенции визового и протокольного отделов МИД Колумбии.

1. Временная виза по приглашению выдается МИД Колумбии (за рубежом — руководителем дип. или консульской миссии) на время не превышающее 1г. Данная виза предоставляется иностранцам, участвующим в межд. обменах в программах по линии культурного, академ., научного, полит., коммерческого, соц. или предпринимательского сотрудничества.

3. Временная деловая виза выдается МИД Колумбии (за рубежом – руководителем консульской миссии) коммерсантам, импрессарию, предпринимателям, направляющимся в страну с деловыми целями. Срок действия – 3г. Данная виза предусматривает многократный въезд и устанавливает срок пребывания на нац. территории не более 6 мес. непрерывно. Данная виза теряет силу, если иностранец находится в стране дольше положенных 6 мес. Иностранец, находящийся на территории страны по данной визе не может остаться на ПМЖ и не должен получать зарплату или иное денежное вознаграждение за свою деятельность. Для получения данной визы необходимы: письмо-сертификат от юр. лица с указанием деятельности аккредитуемого лица; письмо от физ. лица с объяснением причины запроса визы; сертификат, подтверждающий эконом. положение, достаточное для реализации бизнеса в стране; письмо-приглашение гос. организации, которая берет на себя пребывание иностранца в стране с приложением документов, подтверждающих существование данной организации.

4. Временная обыкновенная виза выдается для многократного въезда в страну МИД Колумбии (за рубежом – руководителем консульской миссии) иностранцу для осуществления любой деятельности, предусмотренной данной главой. В первый раз данная виза запрашивается в колумбийском консульстве (за некоторым исключением, указанным в Декрете). Данная виза теряет силу, если иностранец покидает Колумбию на срок более 90 дней подряд (искл.: виза тех. содействия теряет силу при нахождении ее обладателя вне страны более 6 мес. подряд).

Рантье. Срок действия визы – 3г. Для получения необходимо подтверждение банка о постоянных ежемесячных доходах из-за границы (не меньше 12 миним. месячных зарплат и одной минимальной месячной зарплаты на каждого члена семьи).

Трудовая по контракту. Срок действия – 2г. Для получения необходимо предъявить контракт и его копию, письмо в ДАС, подтверждающее расходы по проезду и проживанию иностранца и его семьи; документы подтверждающие существование организации-нанимателя (к гос. учреждениям не относится); письмо с указанием должности, которую будет занимать иностранец, письмо минтруда, подтверждающее неущемление прав местных работников в связи с наймом иностранца; документы об опыте работы и профпригодности.

Трудовая тех. содействия. Срок действия – 1г. Процедура получения данной визы (для преподавателей, журналистов, артистов, а также по любому контракту) аналогична получению визы Трудовой по контракту.

Преподавательская. Выдается для работы по соглашениям между учреждениями высшего образования. Срок действия – 1г. Процедура получения данной визы предусматривает наличие заверенной копии соглашения, а также предоставление документов, аналогичных для получения визы Трудовой по контракту.

Журналистская. Срок действия – 2г. Процедура получения данной визы аналогична получению визы Трудовой по контракту, а также необходимо представить письмо агентства новостей с гарантиями пребывания иностранца на нац. территории.

Шоу-бизнес. Срок действия 6 мес. Необходимо представить оригинал и копию контракта, заключенного иностранцем с частным или гос. учреждением; письмо, подтверждающее эконом. состояние, платежеспособность и само существование данного учреждения (не распространяется на гос. организации); письмо-гарантию об оплате расходов в случае прерывания контракта по форс-мажорным обстоятельствам; заверенную копию билета для выезда из страны.

Студенческая для учебы. Срок действия данной визы – 1г. (с выдачей новой визы на такой же период). Выдается иностранцам для прохождения учебы в Колумбии или для прохождения учебы по студенческому обмену. При перемене своего статуса владелец не может поменять данную визу на визу какой-либо другой категории (исключение составляет трудовая практика, если на указана в условиях выдачи визы). Необходимо предоставить документы, подтверждающие эконом. состояние иностранца или его родителей; согласие родителей на нахождение в стране; назначение опекуна несовершеннолетнего; сертификат о зачислении.

Студенческая для учебы по обмену. Срок действия – 1г. без возобновления. Выдается иностранцу 15-25 лет, при представлении: заверенной копии соглашения об образовании между учебными заведениями; сертификат колумбийского учебного заведения, подтверждающий прием иностранца.

Супруг(а) гражданина Колумбии. Срок действия – 2г. Документы: свидетельство о браке; заверенная копия удостоверения личности колумбийского супруга, письмо-прошение супруга, гражданина Колумбии.

Постоянный спутник гражданина Колумбии. Срок действия – 1г. Документы: решение суда, подтверждающее сам союз и его продолжительность; заверенную копию удостоверения личности колумбийского супруга; письмо-прошение супруга, гражданина Колумбии.

Религиозная. Срок действия – 2г. Выдается при представлении: сертификата регистрации данного религиозного образования в МВД Колумбии; письма с объяснением цели приезда иностранца и срока его пребывания; документов о платежеспособности иностранца для въезда и пребывания в стране. При прекращении членства в епархии владелец данной визы может находиться в стране не более 1 мес.

Лечение. Срок действия – 1г. Выдается иностранцу при предъявлении: справки от лечащего врача, подтверждающей необходимость лечения и время, нужное для этого; документов о платежеспособности пациента; заверенной копии обратного билета. При нахождении на территории страны по данной визе нельзя запросить никакой другой вид визы.

Партнер. Срок действия – 1г. Выдается для участия в ведении совместного бизнеса.

Особые случаи. Срок действия – 1г. Выдается иностранцам для развития деятельности, в которой заинтересована Колумбия, при предъявлении документов об эконом. положении иностранца, письма с указанием деятельности и документов об образовании и профпригодности.

5. Временная иммигрантская виза выдается сроком до 3 лет с многократными въездами при наличии документов, подтверждающих нежди-

венческий характер проживания иммигранта и его семьи в Колумбии.

6. Временная въездная виза выдается иностранцам, желающим посетить Колумбию без намерения остаться на ПМЖ. Данная виза выдается только на один въезд в страну на 60 дней (за исключением случаев, указанных в Декрете и в межд. соглашениях). при наличии обратного билета из страны (исключением составляет виза Член экипажа — ответственность за выезд иностранца берет на себя фирма). При нахождении на территории страны по данной визе ее обладателем не может быть запрошен никакой другой вид визы.

Преступность

Продолжающийся более 40 лет внутренний вооруженный конфликт существенным образом влияет на криминогенную обстановку в стране. Незаконные вооруженные формирования ФАРК и ЭЛН, а также ультраправые группировки «парамилитарес», ведут активные боевые действия не только против правит. войск и правоохранит. органов, но и устраивают кровавые разборки между собой за районы влияния. **Ими контролируется до 50% территории Колумбии.**

Другими факторами, влияющими на криминогенную ситуацию, являются: углубление эконом. кризиса; увеличение наркопроизводства в стране; наличие беженцев из районов боевых действий; безработица (до 20% трудоспособного населения Колумбии); рост потребления наркотиков (1 млн.чел. 12-24 лет употребляют наркотические и психотропные средства).

В 1999г. в ходе совершения различного рода преступлений было убито 24,3 тыс.чел. (в 1998г. — 23 тыс.) и ранено 26,6 тыс. (1998г. — 25,3). Жертвами похищений стали 2918 колумбийцев и 73 иностранца. В 1999г. было зарегистрировано 147 тысяч преступлений. По сравнению с 1998г. отмечается рост преступности по всем показателям.

Самыми опасными департаментами страны считаются Антиокия, Норте де Сантандер, Валье дель Каука и Боливар. Иностранцы, находящиеся в Колумбии, подвергаются риску быть убитыми или захваченными в качестве заложников. Многие посольства, аккредитованные в г.Боготе, рекомендуют своим согражданам не посещать эти районы и соблюдать необходимые меры предосторожности. Наибольшее количество преступлений было зарегистрировано в 1999г. в г.Боготе (70 тыс.), которая занимает по этому показателю первое место среди столиц латиноам. стран. Несмотря на введенный в городе жесткий адм.-полицейский режим, в янв.-фев. 2000г. число преступлений, массовых беспорядков и терактов выросло на 21%, было убито 500 чел.

Нерешенность проблемы беженцев создает доп. напряженность в столице. С 4 янв. 2000г. индейцами захвачено здание Межд. Красного Креста в г.Боготе. В заложниках насильно удерживались 14 чел., в их числе 4 швейцарских гражданина. Беженцы занимают пустующие дома, разбирают палаточные городки в парках. Попытки их выселения заканчиваются стихийными манифестациями. Так, 1 марта в ходе вспыхнувших беспорядков было убито двое и ранено 14 чел. В течение суток была блокирована одна из центр. улиц города.

Выступления бедных слоев населения принимают все более агрессивные формы. 2 марта 2000г.

около 200 уличных торговцев в знак протеста на запрещение торговли в центре столицы проникли на территорию диппредставительства Ватикана. В столкновениях с полицией чаще стали использоваться огнестрельное оружие и бутылки с зажигательной смесью.

23-24 фев. 2000г. городские группы партизан ФАРК и ЭЛН провели серию терактов в г.Боготе. У семи отделений местных банков были подорваны взрывные устройства мощностью до 1 кг. тротила. В 3 городских автобусах взорваны зажигательные бомбы. В середине янв. были заброшены гранатами три полицейских участка и школа. Ранее в одном из престижных районов был взорван миниавтобус, погибло 8 чел., около 50 получили ранение. По мнению руководства полиции, теракты явились ответом ФАРК и ЭЛН на карательные операции, осуществленные колумбийской армией в столичном департаменте Кундинамарка, в ходе которых было убито более 100 партизан.

60% жителей г.Боготы предпочитает в темное время суток находиться дома. Заявление известного телеведущего Пачеко о том, что он будет вынужден покинуть страну из-за постоянных угроз ему и его семье, было воспринято как факт, подтверждающий стремление многих колумбийцев уехать из Колумбии, чтобы обрести спокойствие. По данным миграционной службы ДАС, за последние 5 лет на постоянное жительство за границу выехали 1 млн. колумбийцев.

Районами столицы с высоким показателем преступности являются: Кеннеди, Суба, Усакен, Энгатива, Сьюдад Боливар, Санта Фе, Пуэнте Аранга, Чапинеро. На 1 тыс. горожан приходится 16 полицейских, тогда как в Рио-де-Жанейро — 60, в Монтевидео — 64. Мэр г.Боготы Э.Пеньялоса вышел с предложением в правительство о срочном усилении сил правопорядка в столице.

Похищение людей. Проблема удержания заложников как для достижения полит. целей, так и получения выкупа встала перед колумбийским обществом начиная с 1977г. Вплоть до 1988г. семьи и родственники похищенных и взятых в заложники людей оставались один на один с этой ситуацией, единственным выходом из которой являлась уплата затребованной денежной суммы. Организацией, которая оказывала и продолжает оказывать посредническую помощь при установлении контактов с похищенными и проведении переговоров с похитителями, является Межд. Красный Крест.

В 1988г. в Колумбии была создана обществ. организация — Ассоциация родственников похищенных, которая развернула в стране широкую пропагандистскую кампанию, направленную на осуждение методов полит. борьбы с использованием заложников, а тем более на недопущение захвата людей с целью получения выкупа.

Результатом деятельности этой Ассоциации, привлекая к своей работе многих видных в стране обществ. и полит. деятелей, стало инициирование в Нац. конгрессе страны во II пол. 90 гг. законодат. процесса по разработке закона о признании похищения людей особо тяжким преступлением. Парадоксальность ситуации заключается в том, что и по сей день в Колумбии не предусматривается уголовная ответственность за захват и насильственное удержание заложников.

И хотя палате представителей удалось провести через конгресс соответствующий законопроект в

1998г., однако он был отклонен президентом А.Пастраной в начале 1999г.

Представитель Верховного комиссара ООН по правам человека в Колумбии А.Компасс неоднократно заявлял, что ООН еще в 1979г. признала похищение людей и их удержание в качестве заложников для получения выкупа или для достижения полит. целей тяжким преступлением против основных прав человека. В развитие этого решения ООН в рамках ОАГ была разработана Межам. конвенция по насильственному похищению людей, которая была принята всеми членами этой региональной организации, включая Колумбию. Этот документ обязывает все государства, его подписавшие, внести соответствующие коррективы в свое внутреннее законодательство с тем, чтобы на законном основании пресекать практику похищения людей и в рамках своей юрисдикции локализовывать, задерживать и в судебном порядке наказывать авторов и исполнителей такого рода преступлений.

Сложившаяся же патовая ситуация вокруг соответствующего законопроекта, основой которой, как считают правозащитники и активисты Ассоциации родственников похищенных, является «надуманный исполнит. властью» предлог о его неконституционности, в значит. степени снижает имидж Колумбии в мире. При этом действия правительства по локализации и освобождению заложников при помощи сепаратных (по каждому конкретному случаю) переговоров или путем реализации оперативных разработок спец. подразделений армии и полиции, воспринимаются внутри страны и вовне как попытки борьбы с внешними проявлениями и последствиями соц. недуга, а не с его корнями и истоками.

Наркотики

В Колумбии, ранее считавшейся страной с низким потреблением наркотиков, за последние 2г. употребление кокаина, марихуаны и героина возросло в более чем в 3 раза.

Проведенное в начале 2000г. колумбийским обществом токсикологии независимое исследование показало, что влиянию психотропных веществ подвержены в основном колумбийцы от 10 до 24 лет. Предполагается, что число наркоманов может достигать 1 млн.чел. По данным опроса, 11,4% молодых людей в возрасте от 15 до 19 лет предпочитают марихуану, 4,4% — кокаин, 1,1% — героин. Среди лиц от 20 до 24 лет 16,6% употребляют марихуану и 6,1% кокаин.

Из городов Колумбии на 1 месте по потреблению наркотиков стоит Медельин, далее следуют г.г.Армения, Манисалес, Кали и Богота. В провинции отмечается высокий уровень потребления т.н. «базуки» — неочищенного кокаина.

Сотрудники колумбийской полиции объясняют данное явление нестабильностью внутриполит. обстановки в стране, высоким уровнем безработицы, в первую очередь, среди молодежи и наличием беженцев из районов боевых действий. Низкие цены и «доступность» наркотиков также влияют на рост их потребления. Так, сигарета с «базукой» стоит 500 песо (25 центов), 1 гр. кокаина обходится в 4,5 долл. Для сравнения: стоимость 1 гр. кокаина в Москве доходит до 300 долл. Рост преступности в Колумбии также является следствием широкого потребления наркотиков в стране.

По данным полиции, в г.Боготе уличной торговлей наркотиками в основном занимаются индейцы, что затрудняет выявление цепочки наркосети. В городе установлено более 200 подпольных точек по продаже кокаина, марихуаны и героина.

Руководство колумбийской службы безопасности (ДАС) выдвигает версию, согласно которой местные мелкие наркогруппировки в своей деятельности переориентировались с межд. канала распространения наркотиков на внутренний рынок. Среди въезжающих в Колумбию с целью туризма граждан других стран все больше преобладают лица, использующие поездку для употребления наркотиков.

Закон пока позволяет хранить минимально допустимые дозы для личного использования. Новый уголовный кодекс после его утверждения нижней палатой конгресса и экспертной оценки юр. комиссии при президенте направлен на рассмотрение в конституционный суд. Предусматривается ужесточение мер и введение наказаний не только за распространение, но и употребление наркотиков.

В 1999г. нац. полиция Колумбии заметно снизила результативность в борьбе с производством и распространением наркотиков. Было уничтожено 43,2 тыс.га плантаций коки, 8,3 тыс.га посевов опийного мака. В ходе операций конфисковано 22,7 т. чистого кокаина, 8,9 т. кокаиновой пасты, 135,7 т. кокаинового листа, 64,6 т. прессованной марихуаны, 140 кг. гашиша, 504 кг. героина и 154 кг. морфия. Было захвачено 166 лабораторий по производству наркотиков.

По сравнению с 1998г. при общем росте наркопосевов (в 2000г. под ними было занято 120 тыс.га), уменьшилось количество площадей, уничтоженных путем опыления химикатами с самолетов. Так, в 1998г. обработке было подвергнуто 60 тыс.га посевов коки. Заметно упал показатель конфискованного чистого кокаина (в 1998г. было изъято 55 т.) и кокаинового листа (в 1998г. — 314 т.). Снизились и другие показатели. По заявлению руководства нац. полиции, антинаркотическое управление и центр разведки не смогли в полной мере реализовать свои возможности в силу активизации боевых действий вооруженной оппозиции.

Ужесточение режима в аэро- и морпортах вынудили колумбийскую оргпреступность искать более безопасные маршруты транспортировки наркотиков. **Прозрачность границ** предоставляет наркомафии возможность практически беспрепятственно использовать территории сопредельных государств в качестве перевалочных баз.

В 1999г. нац. полиция совместно с иностр. спецслужбами провела 21 операцию по выявлению межд. каналов контрабанды наркотиков. Наибольшую известность получила операция «Миленио», осуществленная в координации с ДЕА. Ам. спецслужбы оставались главными партнерами полиции Колумбии в борьбе с незаконным оборотом наркотических веществ.

В 1999г. американцами на оказание помощи антинаркотической полиции было выделено около 250 млн.долл., из них 68 млн. — на программу уничтожения наркопосевов, 60 млн. на ремонт авиа- и вертолетной техники и ее оснащение противоракетными системами, 2 млн. — на реконструкцию полицейской базы в г.Мирафлорес, 96 млн. — на приобретение 6 вертолетов Black Hawk.

Тем не менее, мат.-тех. обеспечение полиции в 1999г. осуществлялось не в полном объеме. Так, ремонт авиатехники, проводимый ам. специалистами, существенно затянулся. Восстановление полицейской базы в Мирафлоресе находится на начальной стадии. Из 6 вертолетов Black Hawk поставлено только 3, хотя конгресс США принял решение по данному вопросу еще в нояб. 1998г.

Разрекламированная американцами система радиолокационного контроля для колумбийской армии и полиции (в 1999г. на территории Колумбии было установлено 5 радаров и создан информ. центр по обработке данных) требует проведения доп. работ. Пуск ее в эксплуатацию возможен не ранее начала 2001г.

На 2000г. США планировали оказать мат.-тех. помощь полиции Колумбии на 300 млн.долл. Колумбийская сторона надеется, что эти средства поступят своевременно. В этих целях директор нац. полиции генерал Р.Х.Серрано провел консультации с посетившими в янв. 2000г. Колумбию пред. комитета по межд. делам палаты представителей Конгресса США, республиканцем Бенжаминем Гильманом и представителем ВС США генералом Луисом Калдера. На 2000г. было запланировано уничтожить 80 тыс.га площадей наркокультуры.

Руководство полиции Колумбии рассчитывает на получение помощи не только со стороны США, но и от других стран. Однако, в связи с тем, что американцы переносят акцент в борьбе с незаконным оборотом наркотиков с нац. полиции на ВС Колумбии, многие представители спецслужб западно-европейских стран, сдержанно реагируют на данное обращение. Взаимодействие будет осуществляться в тех же рамках, что и в 1999г.

«План Колумбия» и его межд. поддержка. Разработанный в конце 1998-начале 1999гг. администрацией президента А.Пастраны «План Колумбия» представляет собой комплексную стратегию, направленную на урегулирование внутреннего вооруженного конфликта в стране и борьбу с наркопреступностью путем искоренения соц.-эконом. и полит. предпосылок внутренней нестабильности.

«План» включает 5 основных положений: реформа правоохранительной системы, борьба с наркобизнесом, мирный процесс, эконом. и соц. развитие.

Реформа правоохранительной системы предусматривает, в частности, распространение действия правоохранительных и судебных органов на всю территорию Колумбии (включая зоны, контролируемые повстанцами) и улучшение координации между ними.

Эконом. стратегия ориентирована на создание новых рабочих мест, повышение собираемости налогов, привлечение инвестиций, укрепление роли государства и активизацию внешнеторговой деятельности.

В сфере борьбы с наркобизнесом правительство обязуется сократить наркопосевы и добиться сокращения производства наркотиков.

«Планом» ставится цель заключить соглашение правительства с действующими в стране незаконными вооруженными группировками, которое базировалось бы на принципах территориальной целостности страны, демократии и соблюдения прав человека.

Предложения о развитии соц. сферы направлены на предоставление соц. гарантий в образовании

и здравоохранении, создание новых возможностей для молодежи.

Подчеркивается, что цель усилий колумбийского правительства — не мир любой ценой, а мир, который бы реально укрепил демократию и дал возможность каждому колумбийцу в полной мере реализовать свои права и свободы.

Предполагается, что «План» рассчитан на период пребывания у власти администрации А.Пастраны (т.е. до 2002г.), хотя и не исключается, что его реализация будет продолжена следующим президентом страны.

Общая стоимость осуществления предусмотренных «Планом» проектов составляет 7,5 млрд.долл., из которых 4 млрд. правительство намерено изыскать внутри страны, а 3,5 млрд. — получить из внешних источников.

Обеспечение межд. поддержки «Плана Колумбия» — одно из главных направлений внешней политики правительства А.Пастраны. О готовности в той или иной форме оказать содействие в его реализации заявили США, государства ЕС, латино- и ибероам. страны, ОАГ и Группа Рио.

В конгрессе США рассматривалась заявка Белого дома о фин. помощи этой стране — выделении Боготе в 2000-01гг. 1,6 млрд.долл. В марте 2000г. заявка была одобрена палатой представителей конгресса, которая увеличила объем помощи до 1,7 млрд.долл. Перед обсуждением ее в ам. сенате, комиссия по бюджетным ассигнованиям сената срезала объем содействия до 1,1 млрд.долл. за счет упрощения поставок военной техники — вертолетов «Блэк Хоук». Обозревателями, однако, отмечается, что военный компонент в рассматриваемом Вашингтонном варианте финансирования «Плана» остается доминирующим. Даже с учетом указанных сокращений Колумбия может занять **3 место среди реципиентов помощи США** после Израиля и Египта (2,8 и 2 млрд.долл. в 2000-01гг., соответственно).

Обсуждаются вопросы финансирования «Плана» со стороны ЕС. Предполагается, что 14 европейскими странами-донорами будет выделено 900 млн.долл. на развитие наркозамещающего производства в сельском хозяйстве. Кроме того, Колумбия рассчитывает на получение кредитов МВФ и других межд. фин. ин-тов в размере, превышающем 3 млрд.долл.

Об ам. помощи Колумбии. Тема ам. помощи Боготе более года оставалась в центре внимания колумбийской общественности. Внимательно отслеживая ход дискуссии между Белым домом, настаивавшим на оказании содействия, и конгрессом США, сомневающимся в необходимости выделения Боготе доп. ассигнований, колумбийцы все же надеялись на успех. Отмечалось, что сам «План Колумбия» (комплексная программа колумбийского правительства по борьбе с наркобизнесом, предполагающая устранение его соц.-эконом. корней) был разработан во многом по совету ам. администрации, и усилия, затраченные на его продвижение в США, рано или поздно должны были окушаться.

Восприняв как серьезный успех принятое ам. сенатом 24 июня 2000г. решение, утвердившее выделение доп. помощи Колумбии в 1022 млн.долл., Богота была особо удовлетворена самими результатами голосования («за» проголосовали 95 сенаторов, «против» — лишь 4). В заявлении колумбий-

ского правительства в связи с принятием соответствующего закона говорится, что впервые межд. сообщество согласилось с **принципом разделенной ответственности в отношении** наркобизнеса и подчеркивается значение того, что в пакет помощи включены средства на соц. проекты.

Общая сумма, выделенная Вашингтоном на реализацию «Плана Колумбия», составляет 1,32 млрд.долл. Из них непосредственно на Колумбию приходится 1022 млн.долл., остальные средства направляются в соседние страны андского региона. 56% помощи (574,5 млн.долл.) имеют чисто военное назначение, еще 11% предназначены для полиции. Военная составляющая предусматривает главным образом предоставление колумбийцам 60 вертолетов (42 «Хьюз» и 18 «Блэк Хоук»), из которых 14 (2 «Блэк Хоук» и 12 «Хьюз») получают полицейские формирования. С учетом того, что большинство вертолетов «Хьюз» использовались американцами еще в период войны во Вьетнаме, существенные средства (100 млн.долл.) выделяются на их модернизацию. Вертолеты «Хьюз» могут быть предоставлены Колумбии в течение 6 мес. «Блэк Хоук» начнут поступать в страну с янв. 2001г.

Существенными статьями помощи являются средства, выделяемые на проекты альтернативного развития (81 млн.долл.), защиту прав человека и укрепление юр. институтов (122 млн.долл.).

Даже оппозиционные правительству А.Пастраны политики и СМИ вынуждены были признать, что речь идет не просто о пакете помощи, а, по сути, об альянсе между двумя странами. Красной нитью в многочисленных комментариях проводится мысль, что, приняв решение о фин. содействии Боготе, Вашингтон, тем самым, взял на себя долгосрочные обязательства перед Колумбией. В то же время признают, что военная составляющая «Плана Колумбия» ни в коем случае не должна способствовать подмене переговоров с геррильей силовыми решениями.

У ам. помощи «Плану Колумбия» есть и свои противники. «Эмнисти Интернэшнл» обращает внимание на излишнюю милитаризованность ам. содействия, а также на наличие в последний момент включенных в закон о помощи оговорок, в частности, о том, что предусмотренный им верхний предел числа **ам. военнослужащих в Колумбии** (800 чел.) в случае опасности может быть увеличен на неопределенную величину. По мнению руководства оппозиционной правительству А.Пастраны Либеральной партии, от такого рода оговорок недалеко и до прямого военного вмешательства США в страну.

В числе критиков ам. помощи находятся и действующие в Колумбии повстанческие группировки. Так, по мнению руководителя ФАРК М.Маруланды, как минимум две трети выделенных средств пойдут не на решение соц. проблем, а на разжигание в стране гражд. войны.

Со своей стороны, американцы делают акцент на чисто «антинаркотическом» характере помощи. Комментируя подписание Б.Клинтоном закона о ее выделении, координатор ам. программ по борьбе с наркобизнесом генерал Б.Маккаффри подчеркнул, что Пентагон не намерен напрямую вмешиваться в колумбийский вооруженный конфликт. Он отметил, что даже ам. пилоты придут в Колумбию лишь в качестве инструкторов для обучения местных вертолетчиков.

По мнению колумбийцев, решение Вашингтона способствовало усилению «информ. фундамента» ам. политики в отношении Колумбии. Анализируя последствия выделения помощи, в местных полит. и академических кругах с удовлетворением отмечают тот факт, что впервые за много лет руководство США всерьез обратилось к изучению колумбийских реалий. Как подчеркивается в комментариях, ам. политики наконец-то приходят к осознанию того, что отношения между, к примеру, наркодельцами, повстанцами и ультраправыми группировками «парамилитарес» настолько сложны и противоречивы, что не укладываются в привычные для Вашингтона черно-белые схемы. Обращается внимание на то, что волна публикаций о Колумбии в ам. СМИ способствовала, в частности, преодолению бытовавших в США представлений, что раз колумбийская армия допускает нарушения прав человека, значит, с ней нельзя сотрудничать, или что офиц. Боготе не следует вести переговоры с геррильей, коль скоро она уличена в связях с наркобизнесом.

О подходах Испании к «Плану Колумбия». В рамках Плана 7 июля 2000г. в Мадриде состоялась конференция доноров с участием 26 стран (ЕС, ряда латиноам. стран, США, Канады, Японии) и семи межд. организаций (среди них -Межам. банк развития, МВФ, ВБ, ООН, Андская организация развития и др.). Колумбию представлял мининдел Фернандес де Сото, Испанию – мининдел Ж.Пике, США – зам. госсекретаря Т.Пикеринг, ЕС – высокий представитель по ОВПБ ЕС Х.Солана, ООН – помощник генсека ООН Й.Эгеланд, Межам. банк развития – президент Э.Иглесиас.

Это первое такого рода мероприятие, направленное на сбор средств в целях оказания содействия внутриколумбийскому урегулированию. Участники встречи выразили твердую поддержку усилиям президента Колумбии А.Пастраны, направленным на достижение мира в стране. В конечном счете были приняты обязательства по выделению 871 млн.долл. на безвозмездной основе (из них США – 250 млн., ООН – 131 млн., Япония – 70 млн., ВБ и Андская организация развития – 300 млн., Испания – 100 млн., больше, чем любая другая страна-член ЕС).

Президент Колумбии А.Пастрана с удовлетворением воспринял результаты мадридской встречи. По его словам, собранные средства в первую очередь будут направлены на разработку и реализацию соц.-эконом. программ, предусматривающих создание 250 тыс. рабочих мест (в 1999г. уровень безработицы в Колумбии достиг 15%), оказание помощи беженцам, уничтожение посевов коки и субсидии мелким производителям для стимулирования перехода к выращиванию альтернативных с/х культур.

По словам Ж.Пике впервые подобный форум дает осязаемую материальную отдачу. Это позволит существенно ускорить процесс внутриколумбийского урегулирования. По мнению испанцев, контроль за расходованием собранных средств необходимо возложить на комиссию под руководством Межам. банка развития, куда также войдут представители стран- и организаций-доноров.

Вместе с тем, за мажорными рапортами о мадридской встерче просматривается нарастающая тревога в связи с чрезмерным увлечением военными аспектами плана. В июне 2000г. Конгресс

США выделил на двусторонней основе 930 млн.долл. для борьбы с наркобизнесом. Это решение вызвало негативную реакцию со стороны ряда оппозиционно настроенных европейских и колумбийских неправит. организаций, полагающих, что львиная доля этой помощи пойдет на закупку вооружений и проведение операций по уничтожению посевов коки и борьбы с партизанами. По их мнению, острие атаки направлено главным образом против мелких производителей коки, в то время как средние и крупные наркобароны останутся в стороне. Такой «милитаристский» путь решения колумбийской проблемы, по мнению противников плана, не учитывает первопричины возникновения конфликта, грозит срывом процессу мирных переговоров между правительством А.Пастраны и повстанцами и потенциально способен вызвать дальнейшее обострение внутривост. ситуации в стране. Представители партизанских движений ФАРК и ЭЛН уже заявили, что в случае оказания военной помощи со стороны США переговоры будут немедленно прерваны. По словам американцев только 30% выделенных средств будет предназначено на военные цели (оснащение и подготовка 3 батальонов и 1 бригады спецполиции, а также предоставление нескольких современных военных транспортных вертолетов).

По мнению Мадрида, план должен быть комплексным. Как заявил Ж.Пике, борьба с наркомафией, это неизбежный элемент в деле нац. примирения, но он должен быть дополнен широким спектром мер соц.-эконом. характера.

Испанцы, как организаторы конференции, приложили немало усилий для ее успешного проведения. Мадридская встреча позволила собрать около 12% всех средств, предусмотренных «Планом Колумбия», (общий бюджет «Плана Колумбия» – 7,5 млрд.долл., из которых 5 млрд.долл. обязалась внести колумбийская сторона).

Военторг

Традиционными партнерами Колумбии в сфере ВТС являются США, Израиль, Германия, Франция, ЮАР, Бразилия. Большинство производителей вооружения и военной техники этих стран работают на местном рынке в течение десятилетий.

Со всеми указанными странами Колумбия имеет соглашения о ВТС, что существенно упрощает процесс контрактации и облегчает доступ на колумбийский рынок их военной продукции. Помимо этого, большое значение имеют фин. кредиты, которые правительства этих государств предоставляют колумбийскому минобороны под закупки вооружений их производства, а также военная помощь, в основном поступающая от США.

ВТС Колумбии с зарубежными странами осуществляется в соответствии с имеющимися потребностями нац. ВС, ведущих боевые действия с повстанцами, в оружии и боевой технике, которые не производятся колумбийской военной промышленностью. При этом наиболее активные контакты осуществляются с США, Израилем и ЮАР. Эти страны являются партнерами Колумбии в области торговли оружием уже более 40 лет и **практически полностью оснастили колумбийские ВС оружием и техникой** своего производства.

Основным партнером Колумбии в области ВТС продолжают оставаться США, на долю которых

приходится 40% объема ежегодных закупок вооружений и военной техники.

Так, в течение 1999г. и I пол. 2000г. ам. фирмами реализованы следующие поставки вооружений: вертолеты УН-60L «Блэк Хок», 5 ед., с пулеметным вооружением (58 млн.долл.); пулеметы 7,62 мм и запчасти к ним (1,35 млн.долл.); прицелы и приборы ночного видения (производство фирмы Night Light, 2,2 млн.долл.); запчасти к вертолетной и авиатехнике (5 млн.долл.). Причем, модернизация боевой техники, имеющейся в войсках, занимает все большее место в военно-тех. контактах двух стран.

Монополистом в обеспечении ВВС и Нац. полиции Колумбии вертолетной техникой, запчастями к ней, а также в подготовке требуемых специалистов является корпорация «Сикорский» (США). Это подтверждает тот факт, что на 2000г. правительством Колумбии выделяется порядка 90 млн.долл. для приобретения 14 вертолетов «Блэк Хок» производства данной корпорации, в транспортном варианте.

Ам. сторона является единственной, поставляющей в Колумбию приборы ночного видения, спец. имущество для разведподразделений армии и полиции, оборудование для разгона демонстраций. До 2001г. планируется доп. закупка в США приборов ночного видения производства фирмы AT&T для нужд ВВС на 2 млн.долл.

Колумбия является основным получателем военной помощи США в Лат. Америке (в 1998г. – 289 млн.долл., в 1999г. – 300 млн.долл.). При этом в 2000-01гг. США планируют значительно увеличить военную помощь правительству А.Пастраны. В частности, не исключается передача от 15 до 30 вертолетов УН-60L «Блэк Хок» и до 30 УН-1Н «Хьюз» на 599 млн.долл. Отдельно для колумбийских ВМС могут быть поставлены сторожевые катера, боеприпасы и оборудование на 341 млн.долл. Инструкторами ВС США производится подготовка спецподразделений, предназначенных для ведения борьбы с незаконным наркобизнесом.

Военно-тех. сотрудничество с Израилем также достигло значит. объемов. К началу 2000г. закончена передача колумбийской стороне израильской технологии на производство автоматической винтовки «Галил». Колумбийская промышленность начала самостоятельно производить этот тип стрелкового оружия. За производством винтовки, соблюдением технологических процессов наблюдает группа израильских экспертов. Объем контрактов по «Галил» в 1999г. составил 4,5 млн.долл. Израильскими фирмами были также поставлены в Колумбию многоцелевые генометры и прицелы для винтовки «Галил» на 0,5 млн.долл. и тепловизоры на 316 тыс.долл.

В ЮАР были закуплены боеприпасы к 60 мм минометам (0,4 млн.долл.), к 105 мм гаубицам (0,5 млн.долл.) и к 120 мм минометам (0,5 млн.долл.).

Контакты в области ВТС с Францией заключались в проработке вопроса поставки радаров и оборудования связи для ВМС, минометов и боеприпасов, а также модернизации колумбийских фрегатов типа «Адмирал Падилья» и самолетов «Мираж-5».

В июне 2000г. подписан контракт на 0,5 млн.долл. на поставку из Англии для нужд колумбийской армии пиротех. и светосигнальных средств производства компании «Вессекс».

У Колумбии появились новые партнеры, — Украина, Болгария, Румыния — ведущие работу по продвижению на местный рынок своих вооружений, которые производятся по рос. лицензиям или образцам. Резко выросла активность таких, ранее не проявлявшихся иностр. экспортеров вооружений, как КНР, Сингапур и Австралия (последняя специализируется на поставках взрывчатых веществ). Основной причиной этого является стремление Колумбии закупать военную технику и оружие, не уступающие по качеству западным образцам, но гораздо более дешевые.

Военная помощь США. Начиная со II пол. 1998г., представители администрации У.Клинтоня неоднократно заявляли о том, что **нестабильность внутр. обстановки в Колумбии является главной, если не брать в расчет Кубу, угрозой для нац. интересов США в зап. полушарии.** Основным аргументом для этого служит тот факт, что колумбийские власти не в состоянии контролировать значительную часть территории страны, где активно действуют партизаны и связанные с ними наркокартели. В результате, по данным ам. агентства ДЕА, за последние 3г. количество наркотиков, нелегально поступающих из Колумбии в США, удвоилось. **80% кокаина и 60% героина, ввозимого контрабандным путем на территорию США, имеют колумбийское происхождение.**

Правительство США, объявив борьбу с наркотиками одной из приоритетных своих задач, пытается оперативно реагировать на складывающуюся в Колумбии полит., эконом. и военную ситуацию. В начале июня 2000г. эксперты госдепа США, минобороны, ДЕА, ЦРУ и других заинтересованных ведомств дискутировали комплекс мер, который должен предпринять Вашингтон для стабилизации обстановки в Колумбии. По их мнению, необходимым является проведение следующих активных и превентивных мероприятий:

- использовать трибуну ООН и других межд. организаций для оказания влияния на мировое обществ. мнение в отношении Колумбии, представив ее как страну-проблему. Через СМИ усиленно эксплуатировать понятие «наркогеррилья», подразумевающее тесную связь вооруженной оппозиции в Колумбии с наркокартелями;

- заручиться региональной поддержкой, для чего активно использовать ОАГ. На XXIX сессии генассамблеи ОАГ, проходившей с 6 по 8 июня 2000г. в Гватемале, ам. делегация подняла вопрос о необходимости создания региональной системы безопасности (Grupo de Paises Amigos). Военной составляющей этой системы могут быть межап. ВС;

- оказывать давление на соседние с Колумбией государства с тем, чтобы они усилили свое военное присутствие на границах. Помочь им в создании мобильных патрульных сил, способных противостоять крупным отрядам колумбийских партизан;

- держать под контролем переговоры администрации президента Колумбии А.Пастраны с вооруженной оппозицией. Официально поддерживать мирные инициативы колумбийских властей, однако предостерегать от практики односторонних уступок. Высказывать свое отрицательное отношение к демилитаризации территорий, где ведется диалог с вооруженными группировками, так как они используются для наращивания производства наркотиков;

- проводить работу со всем спектром полит. элиты Колумбии, оказывая поддержку тем, кто видит в США силу, способную помочь в наведении в стране порядка;

- оказывать всестороннюю поддержку нац. полиции и ВС Колумбии. Прорабатывать вопрос значит. увеличения военной помощи.

Среди вышеперечисленных мероприятий не рассматривается возможность прямого военного вмешательства США в колумбийский внутренний вооруженный конфликт. Причин этому несколько, от значит. военной силы партизан и тяжелых для ведения боевых действий климатических и рельефных условий до легкопрогнозируемой крайне негативной реакции населения страны и мирового сообщества в целом. Вместе с тем, ключом решения проблемы США однозначно считают военное поражение партизанских группировок. В этом случае, по мнению аналитиков, проблема производства наркотиков и дальнейшей их контрабанды будет решена в короткие сроки. Для достижения этой цели, США главный упор делают на оказание правящему в Колумбии режиму военной помощи.

США выбрали военную помощь в качестве основы своей политики в отношении Колумбии еще в 1989г. Начиная с этого периода, Колумбия занимает 1 место на континенте по ее объему. Выделяемые по этой статье ассигнования из фед. бюджета США постоянно растут: в 1996г. было выделено 16 млн.долл., в 1997г. — 100, в 1998г. — 200 млн. долл. Колумбия занимает 3 место в мире. Здесь, однако необходимо иметь в виду, что ядро пакета данной помощи составляют программы перевооружения не собственно армии, а нац. полиции с целью активизации ее мероприятий по борьбе с наркотиками. Кроме того, в рамки выделяемых ассигнований включается финансирование таких проектов, как замена наркопосевов на альтернативные с/х культуры.

Одновременно с ростом объема военной помощи, ужесточается со стороны Вашингтона контроль за ее распределением и правильностью использования. Этой цели призвана служить двусторонняя рабочая группа по вопросам безопасности (Grupo Bilateral de Trabajo Sobre Asuntos de Seguridad). Договор о ее создании был подписан главами военных ведомств США и Колумбии в ходе проводившейся в г.Картахене в дек. 1998г. III конференции министров обороны стран Юж. и Сев. Америк. Периодичность заседаний группы предусмотрена 1 раз в год. В марте 1999г. в г.Боготе состоялось I рабочее заседание. От ам. стороны присутствовал помощник министра обороны США по спецоперациям и конфликтам низкой интенсивности Б.Шеридан. Колумбийскую делегацию возглавлял министр обороны Р.Льоред. В ходе совместной работы они обсудили вопросы профессионализации колумбийской армии и модернизации ее вооружения.

Находясь под постоянным давлением правозащитных организаций в своей стране, администрация США вынуждена обуславливать свои военные поставки рядом достаточно жестких условий. В начале 1997г. с этой целью был подписан двусторонний меморандум. Данный документ жестко регламентирует, что помощь могут получить только те воинские подразделения, которые непосредственно участвуют в операциях по борьбе с наркотиками и не замешаны в случаях грубого нарушения прав человека по отношению к мирному населению. МО

Колумбии, согласно меморандума, обязано раз в полгода информировать посольство США об антинаркотических операциях воинских частей, получивших ам. вооружение и технику. Персоналу дипмиссии США в Колумбии предоставляется право проверки на местах правильности их использования. Меморандум устанавливает также географические рамки помощи. В основном это **юж. департаменты страны, на которые приходятся две трети объема производства наркотиков.**

Основными получателями военной помощи являются нац. полиция (НП), ВС и управление нац. безопасности (ДАС).

Главным потребителем является нац. полиция, как силовое ведомство, непосредственно ведущее борьбу с производством и контрабандой наркотиков. Директор НП генерал Р.Серрано пользуется известной популярностью среди республиканского большинства в конгрессе США как волевой руководитель, сумевший разгромить в свое время каллийский и медельинский наркокартели. Его лично поддерживают председатели комитетов по межд. делам палаты представителей и сената Б.Гилман и Д.Хелмс, которые успешно лоббируют законопроекты, позволяющие постоянно увеличивать ассигнования из фед. бюджета на оказание помощи ведомству Р.Серраны.

Предполагалось, что в 1999г. НП получит помощь в размере 240 млн.долл. Стержень данной программы составляют планы передачи колумбийской стороне 6 вертолетов Black Hawk UH-60. В конце апр. 1999г. Р.Серрано подписал на предприятии фирмы «Сикорский» в г.Стратфорт (шт. Коннектикут) акт символической приемки первых 3 вертолетов UH-60. По своим тактико-тех. характеристикам они значительно превосходят стоящие на вооружении НП вертолеты UH-1H времен вьетнамской войны. По утверждению руководства НП, их ведомство будет **первой полицией в мире, которое получит данный вид вооружения.** Кроме того, эта партия вертолетов будет первой за всю историю ам. военной помощи Колумбии, имеющая «О» часов налета. Первые 2 Black Hawk было запланировано официально передать НП в окт. 1999г., остальные в янв. 2000г. Общая стоимость проекта составляет 96 млн.долл.

США профинансирует также программу модернизации 25 вертолетов UH-1H, целью которой является увеличение их грузоподъемности и автономности полета, которые будут сравнимы с характеристиками вертолета Bell-212. В фев. 1999г. прибыли в г.Боготу первые 2 модернизированные вертолета, остальные намечено передавать на протяжении 2000г. Стоимость данной программы составляет 40 млн.долл.

К концу 2000г. вертолетный парк НП увеличат в 2 раза. На вооружении полиции будет находиться 51 вертолет в дополнение к 6 самолетам DC-3, AC-47 и четырем C-26.

Значительные средства выделяются и на другие программы: 16 млн.долл. на приобретение оборудования для самолетов и вертолетов, позволяющего определять местонахождение наркопосевов, 6 млн. на закупку стрелкового оружия и боеприпасов к нему, 2 млн. на восстановление антинаркотической базы Miraflores. В рамки помощи включаются также 45 млн.долл., предназначенные для реализации проекта замены наркопосевов на другие с/х культуры.

ВС Колумбии находятся на втором месте по объему получаемой помощи, вместе с тем в процентном соотношении их доля не сопоставима с ассигнованиями, выделяемыми полицией. США заинтересованы в значительном увеличении поставок армии, однако это входит в противоречие с ам. законодательством, запрещающим подобную практику в отношении государств, имеющих внутренний вооруженный конфликт. С целью обойти это препятствие, в нояб. 1998г. между военными ведомствами США и Колумбии было достигнуто соглашение о формировании в составе колумбийских ВС батальона по борьбе с наркотиками. Это дает США «законное» основание поставлять вооружение колумбийской армии под предлогом борьбы с производством и контрабандой наркотиков.

Начались поиски воинского подразделения, не замешанного в массовых нарушениях прав человека, чтобы на его базе сформировать вышеуказанный батальон. По обоюдному согласию было выбрано спец. оперативное подразделение из состава Объединенного южного командования, дислоцирующееся в г.Пуэрто Легизамо. Подразделение было реформировано в бригаду и перемещено на военную базу Tres Esquinas. На данной базе будет проходить боевое слаживание нового батальона, штатная численность которого составит 1000 солдат и офицеров.

Совместно с батальоном будет развернут центр обработки информации, поступающей с развед. спутников и самолетов ВС США. Центр будет также осуществлять постоянный мониторинг радиочастот, используемых партизанами и наркодельцами. На основе полученной информации о местонахождении противника, батальон будет блокировать заданный район. Предусматривается широкое использование авиации, в частности самолетов OV-10 Bronco и вертолетов UH-60, для поддержки действий подразделений батальона с воздуха. Для того, чтобы исключить маневры партизанских формирований по водным артериям, на вооружении батальона будут патрульные катера с артиллерийским и пулеметным вооружением. Созданию нового подразделения уделяет внимание генерал Ч.Уилхельм, командующий объединенным командованием ВС США в зоне Центр. и Юж. Америки. Он неоднократно посещал Колумбию с целью контроля хода формирования армейского батальона по борьбе с наркотиками.

Управление нац. безопасности Колумбии (ДАС) также пользуется фин. поддержкой Вашингтона. Помощь этому ведомству заключается в приобретении средств тамож. контроля и обучение персонала новейшим методам обнаружения наркотиков в провозимом багаже и грузах. Кроме того, из выделенных ассигнований выплачивается зарплата сотрудникам ДЕА, прикрепленным к ДАС для оказания помощи.

Ам. военная помощь осуществляется по трем основным направлениям: поставка вооружения и военной техники; направление военных советников и контракция гражд. специалистов; обучение колумбийских военнослужащих в военных учебных заведениях США.

Поставка вооружения и военной техники. На первом месте в стоимостном выражении находятся поставки вертолетной техники. На них приходится до 50% выделяемых на эти цели ассигнова-

ний. На 2 месте расходы на тех. обслуживание, ремонт и модернизацию вооружения, ранее поставленного колумбийской стороне. В последние 2г. значит. средства выделялись для приобретения спец. оборудования и имущества для разведподразделений ВС Колумбии. Осуществлялись поставки радиолокационного оборудования, приборов ночного видения различного назначения, средств обнаружения в инфракрасном спектре. Оказывалась помощь колумбийской армии также в модернизации систем управления и связи.

Направление военных советников и контракция гражд. специалистов. Официально Пентагон отрицает наличие института ам. военных советников на территории Колумбии, однако признает, что финансирует контракты 250 ам. граждан, среди которых есть бывшие военные, которые оказывают помощь колумбийской армии и полиции. Так, ам. фирма DYN получила от МО Колумбии подряд на проведение фумигации наркопосевов. Для этого используются десять самолетов OV-10 Bronco, переданные колумбийской стороне в рамках военной помощи. Количество ам. персонала, работающего по контракту DYN составляет порядка 80 чел., из них более половины пилоты (в основном ветераны вьетнамской войны), остальные авиатехники. Персонал работает вахтовым методом на военно-воздушных базах San Jose, Mariquita, Santa Marta и Puerto Asis. Предполагается, что именно пилоты DYN будут управлять новыми вертолетами UH-60 до того момента, пока в США не закончат обучение колумбийские летчики.

Имеются свидетельства и непосредственного участия ам. граждан в боевых действиях против отрядов вооруженной оппозиции. Так, 19 сент. 1998г. в ходе боев в департаменте Чоко был ранен бывший ам. военнослужащий Н.Бернер, который пилотировал один из вертолетов, принадлежащих сухопутным войскам ВС Колумбии.

Большая группа ам. военных и гражд. специалистов обслуживает радиолокационные станции дальнего действия, построенные на территории Колумбии с целью отслеживания и пресечения контрабанды наркотиков воздушным путем.

В стадии разработки в ам. военном ведомстве находится план направления в Колумбию 300 инструкторов из состава спецподразделений ВС США для организации и проведения обучения солдат и офицеров батальона по борьбе с наркотиками. Ожидается также прибытие в Колумбию большой группы тех. специалистов по наладке различного телеком- и разведоборудования.

Обучение колумбийских военнослужащих в военных учебных заведениях США. Колумбия занимает 3 место в регионе по количеству офицерского состава нац. ВС, проходящих обучение и доподготовку в США. Основным учебным заведением, куда командированы колумбийские военнослужащие, является военная школа Escuela de Las Americas. Программа обучения включает такие дисциплины как подавление вооруженным путем оппозиции, участие войск в разгоне демонстраций и т.д. За последние 10 лет, в данном центре прошли обучение 250 офицеров ВС Колумбии, причем более половины выпускников у себя на родине обвиняются в нарушении прав человека по отношению к мирному населению и связях с «парамилитарес».

Очевидным является тот факт, что эффектив-

ность помощи, несмотря на ее размер, относительно невелика. Причин этому несколько. Во-первых основу помощи составляют устаревшие или выработавшие свой ресурс вооружение и военная техника, коэффициент боевой готовности которых низок, а эксплуатация требует больших издержек. В качестве примера можно привести вертолеты UH-1H, которые стоят на вооружении полиции и армии. Из-за различных поломок и дефектов на земле постоянно находится более 50% аппаратов данного типа. Во-вторых, перечень и объем поставок оружия определяет ам. сторона, исходя из своих интересов, зачастую корыстных и далеких от удовлетворения реальных потребностей колумбийской армии. Ам. фирмы, получившие подряды, как правило, лоббируются влиятельными конгрессменами и имеют сверхприбыль, что существенно сокращает реальный бюджет помощи. В-третьих, в ВС Колумбии не хватает подготовленных специалистов и развитой ремонтной базы для грамотной эксплуатации поступивших в рамках помощи образцов вооружения и техники.

Факт оказания помощи США используют для вытеснения с местного рынка оружия конкурентов. Военное ведомство Колумбии, под давлением американцев, при объявлении конкурсов на поставку техники и имущества армии, вырабатывает также тех. условия, под которые заведомо подходят только ам. образцы, хотя последние по своим боевым характеристикам зачастую уступают оружию других стран. Исключение делается только для ближайшего союзника — Израиля, которому США позволили монополизировать поставки колумбийцам стрелкового оружия и средств связи.

Экспорт

Институт внешней торговли Колумбии Incomex создан в 1968г., находится в ведении минвнешторга.

Общее руководство и контроль за деятельностью учреждения осуществляет Управляющий совет, в состав которого входят министр внешней торговли (пред.), министр эконом. развития, начальник Департамента статистики (DANE), представитель президента Республики и представитель частного сектора (по представлению минвнешторга). Функции исполнит. руководителя выполняет гендиректор Incomex, назначаемый декретом президента республики.

Задачи и функции Incomex.

1. Реализация правит. политики в области экспорта и импорта продукции, технологий и услуг в рамках общеустановленных или разрабатываемых норм и формальное исполнение предписаний Высшего совета по внешней торговле и минвнешторга.

2. Составление внешнеторгового регистра, систематизирующего импортную, экспортную и внутреннюю продукцию, отслеживающего динамику изменения цен мирового рынка и ВЭД компаний-экспортеров, импортеров; выдача соответствующих сертификационных свидетельств.

3. Анализ уровня мировых экспортно-импортных цен на продукцию и услуги с целью выработки мер, адекватно регулирующих нац. ценообразование. Разработка мер, препятствующих недобросовестному ведению внешнеторговой деятельности.

4. Сертификация качества не производимых в стране импортных изделий тяжмаша, их освобождения от НДС.

5. Развитие, планирование, координация и контроль деятельности, связанный со сбором и обработкой внешнеторговой статинформации.

В минвнешторге Колумбии сформирован соответствующий департамент *Dirección General de Comercio Exterior*, работу которого возглавил нынешний гендиректор *Incomex* Сантьяго Рохас — сын Альфонсо Льоренто Рохаса — одного из адвокатов, защищавших интересы фирм-импортеров рос. металлопроката в ходе «антидемпинговых процессов».

О системе гос. поддержки экспорта. По поручению правительства страны министерством внешней торговли, гос. организацией *Proexport* (*Promoción de Exportación*) и Банком для внешней торговли Колумбии (*Banco de Comercio Exterior de Colombia, Bancoldex*) в середине 1999г. была разработана и одобрена правительством система гос. поддержки колумбийских экспортеров. Основные элементы этой системы заимствованы из аналогичных программ, уже успешно реализуемых в течение ряда лет в Испании и Мексике. Колумбийская схема господдержки экспортеров получила одобрение МВФ.

Все вопросы гос. поддержки экспорта входят в компетенцию минвнешторга, которое вырабатывает общую стратегию стимулирования экспортеров, готовит бюджетные заявки в минфин. На практическом уровне эту политику минвнешторга реализуют *Proexport*, *Bancoldex* и *FNG* (*Fondo Nacional de Garantías*).

Эксперты *Proexport* осуществляют отбор наиболее перспективных экспортных проектов, подготовленных колумбийскими фирмами и предприятиями, после тщательного их изучения и анализа фин. состояния потенциального экспортера. Затем прошедший конкурсный отбор бизнес-план (*Plan Exportador*) дорабатывается под эгидой *Proexport* с привлечением ведущих специалистов колумбийских компаний-экспортеров, филиалов межд. компаний, опытных юристов, ученых-экономистов из университетов страны, сотрудников минвнешторга. В каждом случае назначается координатор проекта, который осуществляет руководство работой специалистов и курирует его в дальнейшем на всех этапах реализации.

На первом этапе доработки проекта тщательно изучается сама фирма-экспортер, в т.ч. в плане легальности его капиталов. Определяются необходимые объемы фин. поддержки экспортера в форме льготного кредита *Bancoldex* или требующихся гарантий для привлечения средств частных банков. К проработке фин. части бизнес-плана подключается также *FNG*. Оценивается тех. уровень товара, объем добавленной стоимости (в случае экспорта готовой продукции), конкурентоспособность на рынке страны-импортера.

На втором этапе осуществляется изучение потенциальных рынков сбыта товара. На основе маркетинговых исследований отрабатывается тактика продвижения товара на выбранные рынки, решаются вопросы страхования возвратности кредита, изучаются другие риски. К работе по проекту подключаются торговые представительства Колумбии в соответствующих странах (*Oficinas Comerciales del Exterior*), руководство которыми осу-

ществляет минвнешторг. Колумбийские торговые представительства сопровождают проект в стране импортера (или потенциального импортера), обеспечивают контакты колумбийской фирмы с иностр. партнерами, участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, помогают организовывать рекламную компанию в стране пребывания, дают рекомендации по изменению или расширению агентской сети.

Крупные предприятия могут готовить бизнес-план собственными силами без привлечения специалистов в соответствии с предлагаемой *Proexport* унифицированной схемой. В I кв. 2000г. эту схему (в доработанном виде) планируется включить в электронную базу данных *Proexport*, замыкающуюся на Internet. *Proexport* ожидал, что в I пол. 2000г. будет подготовлено к реализации 500 бизнес-планов, к концу 2002г. — 2000 экспортных проектов.

Данная схема начала реализовываться лишь с июля 1999г. Отмечены положительные результаты в части увеличения поставок за рубеж товаров нетрадиционного экспорта. В гос. бюджете Колумбии на 2000г. предусмотрено увеличение расходов на стимулирование экспорта на 20% по сравнению с 1999г.

Особое внимание в части разработки экспортных бизнес-планов уделяется малым и средним предприятиям. На доработку каждого проекта, предложенного малым или средним предприятием, выделяется 1,5 тыс.долл. Кроме того, оплачивается 50% расходов на привлечение специалистов, 100% расходов — на выставочно-ярмарочные мероприятия (но не более 10 тыс.долл. в год на каждый проект) и 100% средств — на рекламу, предусмотренную утвержденным бизнес-планом. Расходы по рекламе и участию в выставках компенсируются для всех типов предприятий, проекты которых реализуются в рамках *Proexport*.

В системе господдержки экспортеров выделена в отдельное направление «Программа поддержки экспорта малых и средних предприятий». В ее рамках с июля 1999г. по янв. 2000г. рассмотрены 550 экспортных проектов. Из них 430 — прошли предварит. отбор. Первую фазу подготовки бизнес-планов проходят 276 предприятий, вторую фазу — 123, начали экспортировать свою продукцию под патронажем *Proexport* 31 предприятие. Всего на доработку проектов по Программе в 2000г. выделено 1,5 млн.долл.

Данная Программа имеет свою страницу в Internet, в которую вносятся все основные параметры проекта, в т.ч. цены предложения на каждый товар.

Мероприятия по повышению качества экспортной продукции, ее адаптации к межд. стандартам, внедрению современных технологий (в т.ч., на малых и средних предприятиях) реализуются в рамках программы *Aseguramiento de Calidad*. Цель программы — соответствие колумбийских фирм-экспортеров стандартам и нормам ISO. Координаторами программы являются минвнешторг и *Proexport*, Научный центр (*Colciencias*) и т.н. «Производственные центры» (*Centres de Productividad*), в задачи которых входит сертификация экспортной и другой продукции по стандартам ISO-9000. К 2002г. планируется сертифицировать 500 фирм-экспортеров. Ведется проработка этой программы с 302 предприятиями; во II пол.

1999г. сертифицирована продукция 32 фирм. В I пол. 2000г. пройдет сертификацию продукция еще 45 предприятий.

Стоимость сертификации продукции одной фирмы составляет 8,5-12 тыс.долл. в зависимости от сложности продукции. 50% затрат на сертификацию берет на себя государство (Проэкспорт). Из госбюджета в 2000 и 2001гг. на эти цели планируется израсходовать 5 млн.долл. Процесс, который включает в себя диагностику, в отдельных случаях технологическое перевооружение предприятия, переподготовку кадров и др., занимает, как правило, 12-15 мес. В 1999г. была осуществлена сертификация наиболее простой продукции, В отдельных случаях Проэкспорт осуществляет закупку оборудования за госсредства (так было закуплено оборудование в Японии по программе «Кактусы для Японии»).

Основными звеньями фин. господдержки являются Bancoldex, Нац. фонд гарантий (FNG) и Компания по страхованию экспортных кредитов и операций (Aseguradora de Credito y del comercio exterior de Colombia, Segurexpo).

98% акций Bancoldex принадлежат государству, 2% — частным компаниям. Bancoldex владеет контрольными пакетами акций FNG и Segurexpo. Он является банком т.н. второго уровня (segundo piso), т.е. работает с фирмой-экспортером через фин. посредников. В качестве посредников могут выступать комбанки, фин. корпорации, фин.-коммерческие компании, иностр. комбанки, которые финансируют колумбийские фирмы.

Для всех типов кредитов применяются следующие стандартные условия:

— Сроки кредитов: до 3 лет для проектов, предусматривающих пополнение оборотных средств; до 7 лет по инвест. и лизинговым экспортным проектам, а также проектам, предусматривающим консолидацию пассивов.

— Льготный период: до 3 лет.

— Выплаты: ежеквартально равными квотами в течение льготного периода — только проценты по кредиту, затем также равными квотами возврат долга и процентов.

— Стоимость кредита: 1. долларовой — $libor + (1,2\% - 1,41\%)$, в зависимости от срока кредита; 2. в колумбийских песо — DTF (Tasa promedio de Captacion, колумбийский аналог ставки $libor$, который в т.ч. позволяет избежать колебаний курса песо к доллару, объявляется ЦБ) + 2,88% (в фев. 2000г. DTF находился на уровне 10%). Учитывая, что Bancoldex работает через банк-посредник, стоимость кредита для фирмы-экспортера будет: $libor + (1,25\% - 1,41\%) + 4\%$ (стандартный процент банка-посредника) (т.е. около 14%) DTF + 2,88% + 4% (т.е. около 17%). Такой кредит является весьма льготным, т.к. стоимость кредита в песо на колумбийском рынке находится на уровне 25-27% и более.

Bancoldex бюджетных средств не использует. Нац. фонд гарантий и Segurexpo создавались в начале 90 гг. при активном участии Bancoldex. Они использовали бюджетные средства только на начальном этапе своей деятельности.

Фонд предоставляет гарантии своевременного возврата кредита банку-посреднику на платной основе (0,5-1%). До фев. 2000г. гарантиями закрывалось до 50% заемных средств. В фев. правительством принят декрет, по которому объем гаранти-

рования увеличен до 70% (в развитых странах эта величина составляет обычно 85%) от суммы кредита по экспортным проектам. По данным на фев., фонд располагал 56 млн.долл. для работы с банками, кредитующими экспортеров.

Страхование экспортных кредитов и операций осуществляет Segurexpo. Проект страхуется, прежде всего, от полит. рисков. 40% акций Segurexpo принадлежит крупной испанской страховой компании Compañia de Seguros de Credito a la Exportación-Cesce, которая осуществляет перестрахование экспортных кредитов. Предприятие-экспортер может воспользоваться также услугами других страховых компаний.

10 фев. 2000г. правительством подписан декрет о создании «Фонда развития конкурентоспособности и производства». Фонду выделено из госбюджета 22 млн.долл., из которых 17 млн. будут направлены на улучшение условий кредитования банками-посредниками экспортных проектов, предусматривающих повышение качества продукции.

Общий регистр колумбийских экспортеров традиционно ведется ТПП Колумбии. Однако, этот регистр представляет собой простой перечень колумбийских фирм, в т.ч. разовых экспортеров.

Проэкспорт создал свой регистр предприятий-экспортеров, в котором не только формально регистрируется фирма, но ведется досье на каждое предприятие. Проэкспорт контролирует фигурантов регистра и предоставляемую ими о себе информацию через Управление тамож. и налоговых сборов (DIAN), свои торгпредства за рубежом и гарантирует достоверность содержащихся в регистре сведений об экспортере. База данных регистра имеет свой электронный адрес (www.proexport.com.co). Доступ в нее бесплатный. Однако, имеются разные уровни доступа — некоторую информацию можно получить только с разрешения экспортера. В базу данных внесены сведения на 2693 фирмы.

Вообще, для колумбийской системы господдержки экспорта характерно активное использование электронных СМИ. В 1999г. Проэкспорт начал создание базы данных по рынкам 40 стран — основных импортеров колумбийской продукции. По данным на фев. 2000г., прошли обработку 36 стран. Накапливается информация по макроэконом. показателям развития страны, ее внешнеэконом. деятельности (в первую очередь — об импорте товаров), торговым отношениям с Колумбией, условиям доступа на рынок информации о налоговой системе, импортных пошлинах, потенциальных фирмах-клиентах. Для удобства пользования массивом информации импортируемая каждой страной продукция подразделяется на продукты длительного, среднего и кратковременного пользования. Дается ценовая информация по категориям продуктов (на данный момент в базу данных введена информация по 600 наименованиям продуктов). Проэкспорт заключил соглашение об обмене информацией с 7 гос. и частными компаниями. Ведется работа по созданию информ. сети. В работе по созданию базы данных по ВЭД участвуют зарубежные торгпредства и около 700 предприятий экспортеров, среди которых распространена спец. анкета.

На данном этапе создания массива информации доступ в базу данных, как и в регистр фирм-экспортеров, осуществляется бесплатно. Однако,

после завершения реализации проекта информация будет предоставляться на коммерческой основе.

По данным Proexport, пользователями базы данных являются: консалтинговые фирмы, независимые бизнесмены – 11%; фирмы и предприятия – 41%; студенты – 31%; преподаватели – 2%; др. – 15%.

Параллельно минвнешторг Колумбии и Proexport при содействии специалистов из США начали проработку вопроса о внедрении в стране системы электронной внешней торговли. Изучается проблема использования имеющихся и создаваемых в сфере ВЭД баз данных для этих целей.

Кроме того, в структуре Proexport создан и действует Консультационный центр содействия экспортерам (Centre de Atencion Integral al Exportador).

Центр работает как непосредственно с посетителями, так и дает консультации по телефону, электронной почте. Под эгидой Центра организуются семинары (в т.ч. в регионах), т.н. «недели экспортеров», выездные конференции в различных городах страны, определяются и вручаются премии и дипломы лучшим предприятиям-экспортерам. В сферу его компетенции входят консультации по юр., коммерческим и тех. вопросам.

Центр создан в 1999г. и имеет 3475 постоянных пользователей. За год Центр провел 3855 личных консультаций и 2212 консультаций по телефону и электронной почте. По рекомендации Центра в программы Proexport за истекший период включены 23 экспортных проекта малых и средних предприятий. Центр также принимает участие во внедрении электронной торговли в колумбийскую практику.

В перспективе на базе Центра планируется создать т.н. «Виртуальный центр информ. поддержки экспортеров» с широким применением электронных СМИ, который будет объединять в единую систему базы данных МВТ Колумбии, Proexport, Bancoldex, колумбийские торгпредства за рубежом. Он также будет иметь возможность использовать массивы информации по ВЭД, имеющиеся в других странах.

Интеграция

Об участии в региональных интеграционных объединениях. Колумбия традиционно играет важную роль в деятельности региональных интеграционных группировок, членом которых она является (АС, «Группа Трех», АКГ). В Боготе с интересом восприняли идею создания Всеам. ЗСТ и активно подключились к ведущейся на этом направленной работе.

Наибольший интерес вызывает участие Колумбии в Андском сообществе (АС) – старейшем интеграционном объединении Лат. Америки. Богота не ослабляет усилий по консолидации АС. Важные шаги на этом пути были предприняты в ходе саммита объединения в Картахене в 1999г. По мнению колумбийцев, главным направлением деятельности АС должно стать устранение искусственных препятствий на пути создания внутриблоковой ЗСТ. Одновременно Богота играет роль «локомотива» внешней политики АС. Здесь не отказываются от курса на дальнейшее сближение АС с Меркосур, в создании ЗСТ с которым видят будущий фундамент Всеам. зоны свободной торговли,

на укрепление контактов с Карибом, Мексикой, Канадой, ЕС, другими странами и объединениями. Именно Колумбия сыграла решающую роль в заключении торг. соглашения АС с Панамой. При решении этих вопросов Богота неизменно выступает за единство в рядах членов пакта, осуждая нередкие попытки отдельных участников АС заключать «сепаратные» договоры с внеблоковыми партнерами.

Колумбийцы продолжают работу по укреплению взаимодействия в рамках «Группы Трех», которая, как здесь считают, пока не приносит ожидаемых результатов. Несмотря на существенное снижение тамож. пошлин (Мексика снизила их для Колумбии и Венесуэлы в среднем на 35%, Колумбия и Венесуэла для Мексики – на 21%), как количественные, так и качественные показатели сотрудничества не свидетельствуют о поступательном характере интеграции. Тем не менее в Боготе считают реальным достижением стратегической цели этого объединения – создание к 2005г. зоны свободной торговли между участниками блока. Для этого ведется работа по сглаживанию имеющихся противоречий в сфере торговли между Колумбией и Венесуэлой, с одной стороны, и Мексикой, с другой. Одновременно колумбийцы стремятся повысить значение инвест. составляющей сотрудничества, активно развивают торг.-эконом. контакты «Группы Трех» со странами ЦА и КБ.

Членство в АКГ Колумбия стремится использовать для укрепления своих позиций одного из субрегиональных лидеров, продвижения своих интересов в Центре. Америке и Карибском бассейне. В этом контексте в Боготе считают важным успехом избрание на V министерской конференции АКГ кандидата от Колумбии одним из трех содиректоров ассоциации. Одновременно здесь выражают сожаление тем, что затормозился ход реализации принятых в рамках АКГ эконом. программ и проектов (особый интерес для Боготы представляют совместные проекты по электрификации, портовому строительству, инвест. программы в области сельского хозяйства).

Активно участие Колумбии в ведущем полит. объединении региона – Группе Рио (ГР), которая оказывает серьезное влияние на интеграционные процессы в ЛА. Достаточно сказать, что встречи в формате ГР-ЕС традиционно сопровождаются диалогом по линии АС-ЕС и Меркосур-ЕС. С янв. 2000г. Колумбия является председателем pro tempore ГР.

Об итогах XIV саммита группы Рио. 15-16 июня 2000г. в г.Картахена (Колумбия) состоялось XIV совещание президентов и глав правительств стран-членов ГР. По итогам встречи помимо обширного (36 пунктов) итогового документа приняты декларации о межд. торговле, о рынке нефти, о поддержке мирного процесса в Колумбии, а также обязательство по укреплению демократии. В работе совещания приняли участие 6 новых членов Группы (5 государств Центр. Америки и Доминиканская Республика).

Ключевыми темами обсуждения на форуме стали подготовка к Саммиту и Ассамблее тысячелетия и возможные пути противостояния негативным последствиям глобализации. Особого внимания заслуживает то обстоятельство, что впервые (по крайней мере, за последние годы) Группа Рио заявила о своей приверженности принципу мно-

госторонности в решении межд. проблем. Данный принцип, отстаивавшийся большинством президентов-участников саммита, был назван оптимальным инструментом формирования нового миропорядка. Одновременно во многих выступлениях звучала озабоченность неспособностью ООН адекватно реагировать на возникающие глобальные вызовы современности, призывы к укреплению роли Организации в решении межд. проблем. При этом лидеры латиноам. стран выразили уверенность в том, что на Саммите и Ассамблее тысячелетия Группа Рио выступит по данной тематике с единых позиций.

Наиболее влиятельное полит. объединение Лат. Америки не обошло стороной и разоруженческую проблематику. Было констатировано, что ГР, представляющая первый в мире крупный регион, свободный от ядерного оружия, исходит из того, что ядерное разоружение является ответственностью всех государств. По мнению Группы, межд. сообщество должно предпринять конкретные шаги по развитию режима нераспространения и ликвидации ядерных арсеналов. В этой связи главы латиноам. стран высказали удовлетворение результатами недавней конференции по рассмотрению действия ДНЯО.

Серьезному анализу на форуме подверглись проблемы глобализации и фин. развития. Участники Группы сошлись во мнении, что латиноам. регион по-прежнему не готов противостоять фин. кризисам. Как отмечалось, долю вины за это несут МФО, не оказывающие необходимого содействия (в т.ч. информ.) развивающимся странам. В этом контексте большой интерес вызвало предложение Венесуэлы о создании Латиноам. валютного фонда, в который бы вошли ЦБ государств региона.

Обсуждение проблем межд. торговли завершилось принятием спец. декларации о необходимости проведения нового раунда переговоров с ВТО, на котором предполагается поставить вопрос о неприемлемости для латиноамериканцев субсидирования развитыми странами экспорта своей с/х продукции.

Важной темой саммита стало укрепление демократии в регионе. Страны-члены ГР взяли на себя обязательство проводить «чистые» и открытые выборы, однако при этом воздержались от каких-либо заявлений по поводу ситуации в Перу.

В спец. декларации о колумбийском мирном процессе объединение в очередной раз высказало поддержку предпринимаемым А.Пастраной усилиям по достижению нац. примирения в стране. ГР призвала все стороны вооруженного конфликта не вовлекать в него гражд. население и не использовать антигуманные виды оружия.

О перспективах вступления Колумбии в САЗСТ. Предложение президента А.Пастраны обратиться к США с просьбой о присоединении Колумбии к САЗСТ, сделанное им 11 фев. 2000г. на встрече с колумбийскими предпринимателями в г.Кали, вызвало широкий резонанс в стране. В числе сторонников идеи — руководство минвнешторга, других министерств и ведомств, представители ведущих ассоциаций промышленников и предпринимателей, близкие к Консервативной партии экономисты и аналитики. Едва ли не главной из приводимых ими аргументов — серьезные успехи, достигнутые в эконом. сфере Мексикой, большинством из которых, как утверждается, мекси-

канцы обязаны САЗСТ. Таким образом, **мексиканский пример**, по их мнению, должен стать ориентиром для Колумбии.

Отмечается также, что до сих пор колумбийский экспорт рос главным образом за счет поставок на рынки андских стран, экономика которых характеризуется в последнее время крайней нестабильностью. **Подключение к САЗСТ даст возможность колумбийским предпринимателям** существенно снизить зависимость от конъюнктуры соседних рынков и планомерно **наращивать объемы экспорта**. Подчеркивается, что заявление о намерении присоединиться к САЗСТ отражает и недовольство руководства Колумбии ходом интеграционных процессов в Андском сообществе (АС), в частности, принятием рядом его членов односторонних и дискриминационных для Боготы мер тамож. характера.

По мнению президента Нац. федерации торговцев (ФЕНАЛКО) С.Претеля де ла Вега, США являются для Колумбии идеальным торговым партнером и любое укрепление имеющихся связей с ними, — будь то в рамках САЗСТ или ВЗСТ, должно только приветствоваться.

Сторонники предложения А.Пастраны указывают и на чисто психологический эффект данной инициативы. Они напоминают, что идея о присоединении Колумбии к САЗСТ первоначально возникла еще при правительстве С.Гавирии, и хотя тогда до ее материализации дело не дошло, именно подготовка к этому шагу, считает бывший министр экономики Х.Рамирес Окампо, существенно ускорила переговоры о создании «Группы Трех».

Наконец, утверждается, что создание зоны свободной торговли с США, Канадой и Мексикой и так предусмотрено ходом создания ВЗСТ. Вступление в САЗСТ, таким образом, могло бы дать Колумбии определенные преимущества при последующем подключении к зоне свободной торговли Зап. полушария.

Оппоненты А.Пастраны (руководство Либеральной партии, многие специалисты в области экономики и финансов, в т.ч., занимавшие министерские посты в предыдущих правительствах), заявляют что сравнение Колумбии с Мексикой не выдерживает критики. Обращается внимание на то, что ключевым фактором в отношениях Мексики и США (включая взаимодействие в рамках САЗСТ) является общая граница, благодаря которой и возник феномен «макиладорес». Трудно себе представить, чтобы ам. капитал устремился, в сопоставимых с мексиканскими масштабах, — в нестабильную Колумбию с ее небольшим по сравнению с Мексикой внутренним рынком. Более того, отмечается, что с вступлением в САЗСТ возникает опасность оттока из страны уже «работающих» тут капвложений. Принятие Колумбии в блок позволило бы, например, такой компании, как «Дженерал Моторс» перевести 2 своих действующих здесь автосборочных предприятия в ту же Мексику, где выше производительность труда и ниже издержки производства, и уже оттуда ввозить автомобили на колумбийский рынок.

Что же касается экспортных отраслей, то, как подчеркивают противники данной идеи, выгодами от вступления в САЗСТ смогут воспользоваться лишь немногие из них, а именно, кожевенно-обувная и текстильная. Подавляющее большинст-

во других производствах уже пользуются привилегиями, предоставляемыми колумбийским экспортерам в рамках принятого конгрессом США в дек. 1991г. Закона о тамож. преференциях для андских стран (известного под аббревиатурой АТПА), продление действия которого называют свершившимся фактом. Таким образом, считает, например, бывший министр внешней торговли страны К.Рондерос, на практике присоединиться к САЗСТ означало бы открыть свой рынок для неограниченного числа североам. товаров, не получив ничего взамен. Такой шаг, по мнению К.Рондероса, был бы самоубийством для колумбийской экономики.

Высказываются сомнения и по поводу того, что Колумбию с распростертыми объятиями ждут в США, стране, которая за последние 6 лет не довела до конца ни одного торг. соглашения с другим государством. Пример Чили, экономика которой практически по всем показателям опережает колумбийскую и которая уже более 3 лет безуспешно пытается присоединиться к САЗСТ, говорит сам за себя. При этом по меньшей мере спорным выглядит аргумент сторонников идеи о том, что ам. конгрессмены, в силу их «большой восприимчивости» к колумбийской проблематике, с легкостью дадут в этом вопросе зеленый свет Боготе.

Наконец, оппоненты А.Пастраны указывают на то, что со вступлением в САЗСТ Колумбия, фактически, поставит крест на своем участии в субрегиональных интеграционных объединениях, – в первую очередь в АС. Как пишет экономист М.Битар, вместо того, чтобы обращаться к США с сомнительными и трудновыполнимыми просьбами, Боготе следовало бы сосредоточиться на работе над уже имеющимися проблемами: по укреплению андской интеграции, сближению АС и «Меркосур».

Достаточно осторожной позиции по данному вопросу придерживается колумбийский МИД. В офиц. заявлениях его представители подчеркивают, что инициативу А.Пастраны следует понимать как стоящую перед страной долгосрочную цель, ориентированную в первую очередь на повышение конкурентоспособности нац. продукции. В то же время отмечается, что ее проработка по дипканалам (не только с США, но и с Мексикой и Канадой) уже началась.

К колумбийско-венесуэльским отношениям. Венесуэла по-прежнему является главным в Лат. Америке торг.-эконом. партнером Боготы. Несмотря на то, что переживаемый обеими странами эконом. кризис сказался на объеме взаимного товарооборота (в 1999г., по оценкам венесуэльско-колумбийской торговой палаты, он составил лишь 1,7 млрд.долл. против 2,2 млрд. в 1998г.), в Колумбии уверены, что в самое ближайшее время торговлю с Венесуэлой реально вывести на ранее достигнутые рубежи, причем показатели 1997г. (2,6 млрд.долл.) здесь называют не пределом.

В ходе полит. диалога конструктивно решаются проблемы двусторонней повестки дня. Как отмечают в Боготе, уже много месяцев не было ни одной серьезной конфликтной ситуации в районе общей границы (ранее, 2-3г. назад, напоминают колумбийцы, вопросы приграничной безопасности стояли гораздо острее), что свидетельствует об эффективности созданных совместных механизмов по их претворению. Намечались позитив-

ные подвижки в позиции венесуэльцев по проблеме пересечения границы грузовым транспортом. Продолжается взаимодействие сторон по вопросам, связанным с мирным урегулированием колумбийского вооруженного конфликта. В частности руководству Венесуэлы была высказана благодарность за предоставление венесуэльской территории для ведения диалога между колумбийским правительством и повстанческой группировкой ЭЛН.

По мнению колумбийского МИД, на общий фон развития отношений практически не влияют небольшие дип. инциденты, ставшие едва ли не нормой с приходом к власти У.Чавеса. Обращается внимание на искусственный, надуманный характер большинства из них, а иногда и на стремление определенных сил в Венесуэле «разыграть колумбийскую карту» во внутривнутр. целях. К числу таких инцидентов здесь относят недавний обмен резкими высказываниями между президентом Колумбии и мининдел Венесуэлы, когда А.Пастрана назвал безответственным заявление Х.Ранхеля о предстоящей встрече в Каракасе представителя Боготы с одним из лидеров ЭЛН, ссылаясь при этом на конфиденциальный характер информации, разглашенной венесуэльским министром. После принесенных Х.Ранхелем извинений и заверений Каракаса в том, что впредь Венесуэла будет воздерживаться от предания огласке подобной информации без предварит. согласования с Боготой, этот случай в МИД Колумбии считают закрытым. При этом здесь уверены, что после президентских выборов в соседней стране эмоции перестанут мешать конструктивному развитию двустороннего сотрудничества.

Как представляется, целый ряд объективных факторов, таких как схожесть или совпадение подходов к основным межд. проблемам, прочные торг.-эконом. (включая инвестиционные) контакты, традиционные приграничные связи, определяют стратегическую взаимозависимость Колумбии и Венесуэлы. Эти факторы пересиливают главные «раздражители» диалога двух государств: колумбийский вооруженный конфликт и нестабильность внутривнутр. ситуации в Венесуэле.

О колумбийско-кубинских отношениях. С приходом к власти правительства А.Пастраны Богота взяла линию на повышение динамики развития отношений с Кубой. Важным шагом на этом пути стал **состоявшийся в янв. 1999г. госвизит президента Колумбии в Гавану.**

Как отмечают колумбийцы, между двумя странами достигнут высокий уровень близости подходов к межд. проблемам. В Боготе высоко ценят роль Гаваны как самостоят. фактора в мировой политике. Колумбии особо импонирует то обстоятельство, что Куба, отойдя от некоторых своих наиболее радикальных позиций, в то же время сохраняет независимое видение постконфронтационного мироустройства.

Колумбия твердо стоит на позиции неприятия политики изоляции Кубы, высказывается за ее скорейшую реинтеграцию в региональные организации, – прежде всего, в ОАГ. Как заявил в Гаване А.Пастрана, в Боготе не считают эту цель недостижимой. Здесь высоко оценили успешное проведение в Гаване IX Ибероам. саммита, итоги которого в Колумбии расценивают как большой успех кубинской дипломатии.

Одной из приоритетных для колумбийцев тем в диалоге с Кубой стала проблема нац. примирения в Колумбии. С учетом традиционно высокого авторитета Ф.Кастро у повстанцев, в Боготе полагают, что при определенных условиях кубинский лидер мог бы сыграть важную роль в урегулировании колумбийского вооруженного конфликта.

По мнению как колумбийцев, так и кубинцев, далеко не полностью раскрыт потенциал двусторонних торг.-эконом. связей. В 1999г. товарооборот между двумя странами составил 40 млн. долл. В колумбийском экспорте (35% товарооборота) доминируют нефть, уголь и продукция химпрома. Импорт (65%) представлен вакцинами, генетическими материалами и изделиями чермета.

На прошедшем недавно в Боготе заседании 4-й смешанной колумбийско-кубинской комиссии по сотрудничеству было решено интенсифицировать инвест. потоки между двумя странами. В частности, интерес к Кубе проявляет ряд местных тур. и стройкомпаний. Со своей стороны, кубинцы также наращивают свое присутствие в Колумбии. Так, число кубинских компаний, имеющих здесь свои представительства, достигло 12.

Традиционно крепкие связи между Кубой и Колумбией имеются в таких сферах, как образование (**кубинцы предоставляют ежегодно более 50 стипендий для колумбийских студентов и аспирантов**), здравоохранение и культура.

Обзор прессы

А.ПАСТРАНА – 2Г. ВЛАСТИ

Победа на выборах 1998г. президента А.Пастраны в значит. степени была обусловлена поддержкой со стороны США и конкретными шагами по мирному урегулированию внутреннего вооруженного конфликта путем переговоров с основными повстанческими группировками ФАРК и ЭЛН. И в настоящее время эти два фактора имеют решающее значение в сохранении А.Пастраной авторитета и влияния в колумбийском обществе как главы государства, особенно в условиях сохраняющегося в стране обострения военно-полит., соц. и эконом. кризиса.

По мнению полит. оппонентов президента, за два года пребывания у власти у А.Пастраны отчетливо проявилась его неподготовленность к эффективному управлению сложными внутривласт. и соц.-эконом. процессами. Если сначала А.Пастрану называли «колумбийским Рейганом», рассчитывая на то, что он сформирует правительство из профессионалов-прагматиков, то сегодня в полит. и военных кругах нередко ставится под сомнение способность президента обеспечить безопасность, территориальную целостность и дем. институты власти.

Ход переговоров с повстанцами, и отсутствие ощутимых результатов подвергаются критике со стороны военного командования, оппозиционной Либеральной партии, католической церкви, правозащитных организаций. Отдельные представители руководства колумбийской армии открыто заявляют, что повстанцы намеренно затягивают переговоры и используют демилитаризованную зону пл.42 тыс.кв.км. на юге страны для контрабанды наркотиков в обмен на оружие, усиления своих формирований и повышение боеспособности.

Военное командование, которое с момента

принятия президентом решения о выводе армейских подразделений из пяти муниципалитетов департамента Какета рассматривало это как недопустимую передачу территории повстанцам, усиливает давление на А.Пастрану с целью ликвидации демилитаризованной зоны, что неизбежно привело бы к срыву переговорного процесса. Командующие ВС страны генерал Ф.Тапиас, СВ – Х.Э.Мора, ВВС – Э.Ф.Веласко, ВМС – С.Г.Гарсия Торрес, генералитет и старший офицерский состав считают, что урегулировать мирным путем внутренний вооруженный конфликт не представляется возможным. Командование ВС также в категорической форме выступает против заключения соглашения о прекращении огня с ФАРК, так как это, по мнению военных, узаконит передачу демилитаризованной зоны на неопределенный период повстанцам. Наиболее радикально настроенные офицеры делают ставку на военное решение и начало крупномасштабных боевых действий с целью вытеснения из демилитаризованной зоны.

Нельзя исключать, что изолированный, особо жестокий теракт, совершенный недавно против Э.Кортес, был инспирирован с целью срыва переговорного процесса, введения ЧП и начала боевых операций против ФАРК. Несмотря на то, что лидеры повстанцев категорически отрицали причастность этой партизанской группировки к данной варварской акции, президент Колумбии А.Пастрана отменил намеченную на 29 мая 2000г. встречу делегаций 21 иностр. государства с руководством повстанцев. На переговорах в демилитаризованной зоне в департаменте Какета планировалось обсудить план уничтожения плантаций коки на территории, контролируемой повстанцами в южных департаментах Колумбии.

Военные исходят из того, что для окончательной победы в войне против повстанческих формирований необходим численный перевес 1 к 11, 1 к 17 (в Чеченской Республике в начале кампании находился военный контингент численностью в 90 тыс., которому противостоят 7 тыс.террористов). В этой связи военное командование рассчитывает нанести повстанцам ряд крупных поражений, а затем с использованием полит. средств при поддержке США и межд. сообщества заставить руководителей ФАРК и ЭЛН заключить мирное соглашение на условиях законных властей. Очевидно, что эскалация вооруженного конфликта еще более усилила бы потребности колумбийской армии в ам. военной помощи. Однако прямую интервенцию США в Колумбию или участие ам. военнослужащих в боевых действиях здесь полностью исключают.

Отвергается также идея создания межд. военного контингента Перу, Эквадора и Венесуэлы для ликвидации партизанских формирований на территории Колумбии. Возможной видится лишь, и то под давлением США, организация санитарного кордона со стороны Эквадора и Перу и милитаризация границы с этими государствами с тем, чтобы не допустить отхода повстанческих формирований на их территорию. Военные при этом учитывают и то обстоятельство, что, несмотря на якобы существующее соглашение президента Венесуэлы У.Чавеса с ФАРК и ЭЛН о прекращении терактов в приграничных районах этой страны, венесуэло-колумбийская граница может остаться «прозрачной» для повстанцев.

В проправит. полит. и военных кругах тем временем продолжают считать, что А.Пастране не следует идти на силовое решение конфликта, необходимо принять все меры для продолжения переговорного процесса, делая ставку на поддержку ам. администрации и стран ЕС в рамках реализации «Плана Колумбия».

ВООРУЖЕННЫЙ КОНФЛИКТ

Приход к власти в авг. 1998г. консерваторов во главе с А.Пастраной положил конец 12-летнему правлению в Колумбии либеральной партии. Главной причиной победы кандидата от консервативной партии на президентских выборах были его обещания достижения в короткие сроки гражд. мира в стране. Стержнем внутренней политики своей администрации новый глава государства объявил незамедлит. начало мирных переговоров без выставления каких-либо предварит. условий.

Сразу после своего избрания, президент встретился с М.Маруландой, лидером крупнейшей партизанской группировки ФАРК. Результатом встречи явилось решение о начале переговоров правительства с вооруженной оппозицией.

Другим значит. шагом президента, не имеющем прецедентов в истории страны, было его согласие на учреждение для проведения переговоров зоны, свободной от присутствия армейских подразделений и полиции. Вывод войск из 5 муниципалитетов, выбранных партизанами и согласованных с правительством, был закончен 7 нояб. 1998г. Официальное открытие переговорного процесса состоялось 7 янв. 1999г. На этом мероприятии, проходившем в освобожденной для переговоров зоне, присутствовали президент страны, члены правительства, представители общественности и дип. корпус, аккредитованный в Колумбии. Лидер ФАРК, не известив другую сторону, на встречу не прибыл, чем поставил А.Пастрану в двусмысленное положение. Руководство ФАРК приняло решение о прекращении активной фазы переговоров до того момента, пока власти не продемонстрируют свою решимость в борьбе с «парамилитарес» и теми военными, которые негласно их поддерживают. В апр. 1999г. правительство пошло на уступки и объявило об увольнении в запас генералов Р.Алехо дель Рио и Ф.Мильяна, подозреваемых в тесных связях с «парамилитарес». В этом же месяце в качестве посредников между властями и ФАРК выступили профсоюзы, представители которых встретились с руководителем повстанцев и добились от него согласия на продолжение переговоров.

Для открытия нового раунда переговорного процесса 2 мая 1999г. состоялась вторая встреча президента страны с лидером ФАРК. Вскоре был согласован единый список вопросов, подлежащий обсуждению в ходе переговоров. В процессе его подготовки стороны настаивали на своих вариантах повестки. Перечень, предложенный ФАРК, представлял собой совокупность требований вооруженной оппозиции к правительству. Партизаны были согласны прекратить активные боевые действия при выполнении 8 из 10 пунктов своих требований. Основное их содержание заключается в проведении широкого спектра эконом. и полит. реформ, направленных на построение социально-ориентированного государства. В свою очередь, в правит. варианте большее внимание уделено меха-

низму мирного урегулирования, соблюдению прав человека и немедленному прекращению боевых действий. По мнению властей, проведение соц. реформ возможно только после достижения мира в стране.

Выработка единой повестки переговоров потребовала целого ряда компромиссов с обеих сторон. В мае 1999г. данный документ был окончательно согласован. За его основу была принята повестка ФАРК. Тем самым, колумбийское правительство согласилось обсудить с вооруженной оппозицией комплекс эконом., полит. и соц. реформ и рассматривать его как основное условие для достижения мира в стране. Уступкой со стороны партизан было их согласие на включение в тематику переговоров вопроса соблюдения в ходе конфликта Женевской конвенции по правам человека.

Помимо согласования перечня вопросов, выносимых на переговоры, стороны также разработали механизм их обсуждения. Было объявлено об учреждении тематического комитета, в котором 10 мест принадлежат правительству и 7 мест оппозиции. В правит. делегацию входят представители всех ветвей власти, делегаты от профсоюзов, различных соц. слоев и СМИ. Главной задачей тематического комитета является **организация публичных дебатов** по всем 12 пунктам повестки переговоров. Тем самым, предполагалось обеспечить участие в мирном процессе всего общества. Интересованность в этом проявили обе стороны, каждая из которых полагает, что обществ. мнение складывается в их пользу.

В середине мая 1999г. руководство ФАРК вновь прекратило переговоры с правительством А.Пастраны. В качестве предлога было использовано намерение властей создать спец. комиссию для контроля обстановки в отведенных для проведения переговоров муниципалитетах. Секретариат ФАРК заявил, что данное решение было принято правительством под давлением США. По мнению руководства оппозиции, известный альянс колумбийских властей с США с целью борьбы с производством и распространением наркотиков направлен, в конечном счете, против ФАРК. Повстанцы также утверждали, что по имеющимся у них данным, Вашингтон разработал план вооруженного вмешательства во внутренние дела Колумбии. ФАРК распространил сообщение о том, что США установили для А.Пастраны конкретный срок, к которому он должен добиться мира с партизанами. В случае неуспеха, от колумбийского правительства ожидается проведение крупномасштабной военной акции (предположительно в янв.-фев. 2000г.). Основной ударной силой должны стать пять батальонов по борьбе с наркотиками, в тех. оснащении которых и тренировке личного состава участвуют американцы. Партизаны также настаивали на том, что в наступлении против них в указанные сроки может принять участие межа. воинский контингент, состоящий из подразделений ВС Бразилии, Перу и Эквадора, поддержанный авиацией с кораблей ВМС США. С опровержением вышеуказанной версии ФАРК по поводу возможного развития событий немедленно выступил представитель госдепа США.

Помимо безусловно тесной связи правительства Колумбии с США, недовольство партизан вызвало отсутствие конкретных результатов борьбы с «парамилитарес». Другим невыполненным усло-

вием в ФАРК считали задержку с принятием закона, позволяющего произвести обмен заключенных в тюрьмы членов вооруженной оппозиции (900 чел.) на военнослужащих, находящихся в плену у партизан (450 солдат и офицеров).

Под угрозой свертывания вооруженной оппозицией переговоров, колумбийские власти вновь пошли на односторонние уступки. В сент. 1999г. правительство объявило об отказе от идеи контроля зоны, отведенной для переговоров. Одновременно в конгрессе республики начались дебаты по принятию закона, на основании которого можно будет осуществить обмен заключенных партизан на пленных военнослужащих.

В сент. 1999г. переговоры возобновились. Главным их содержанием были дебаты по поводу того, какой из 12 пунктов согласованной ранее повестки необходимо обсудить первым. Правительство настаивало на первоочередном обсуждении вопроса соблюдения в ходе вооруженного конфликта межд. гум. права. **Партизаны считали, что первый шаг должен быть в направлении разработки и реализации пилотной программы замены наркопосевов другими с/х культурами** в конкретном муниципалитете (Картахена Дель Чайра, деп. Какета). Окончат. решение по поводу первоочередности обсуждения вопросов принято не было и стороны вернулись к механизму участия общества в реализации мирного процесса. Была достигнута договоренность, что этой цели будут служить т.н. публичные аудиенции. Для их организации предполагалось создать в переговорной зоне спец. коммуникационный центр с необходимыми современными средствами связи (Интернет, электронная почта, факс, бесплатные телефонные линии, почтовый адрес). Все заинтересованные граждане, по замыслу участников переговоров, могли бы по одному из каналов направить сообщение с изложением своей позиции по пунктам повестки диалога правительства и партизан. Обработка поступающей информации вменяется в обязанности тематического комитета. Подготовленные и систематизированные данные в дальнейшем передаются непосредственно участникам переговоров.

Реализация соглашений по поводу публичных аудиенций была проведена в окт.-нояб. 1999г. В начале дек. состоялись пробные публичные дебаты, которые выявили многочисленные недостатки в их тех. организации. Предполагается, что в ближайшее время проблемы тех. и орг. плана будут устранены, что позволит уже в янв. 2000г. проводить дебаты на регулярной основе. В известном смысле это будет определенным прогрессом в мирном урегулировании конфликта, если учесть, что подобные опросы были стержнем переговоров с М-19, процесса, который в 1990г. завершился разоружением вышеуказанной партизанской группировки и принятием новой Конституции страны.

При анализе хода переговорного процесса правительства с ФАРК необходимо учитывать тот факт, что вооруженное противоборство государства и вооруженной оппозиции в этот период не прекращалось ни на один день. Начало 1999г. ознаменовалось успехами правит. войск, которые взяли реванш за крупные поражения от партизан в 1997-98г.х. В середине фев. военные провели две широкомасштабные войсковые операции против различных фронтов ФАРК. Итогом этого наступления были большие потери в живой силе среди пар-

тизан (более 200 чел. убитыми и ранеными), была ликвидирована подпольная фабрика по производству стрелкового оружия и боеприпасов к нему, надежно перекрыты несколько участков колумбийско-венесуэльской границы, через которые повстанцам нелегально поставлялось оружие. В этот же период колумбийским спецслужбам удалось уничтожить несколько видных руководителей ФАРК.

В конце 1999г. в наступление перешли партизаны. В середине нояб. несколько фронтов ФАРК атаковало армейские казармы и полицейские участки в 14 н.п. департаментов Кундиномарка, Толима, Араука, Уила, Гуайния и Норте де Сантандер. В боевых действиях было задействовано до 3000 повстанцев. Наиболее ожесточенные бои разгорелись за н.п. Пуэрто Инирида, столицу департамента Гуайния. Регулярным войскам удалось на всех участках отбить атаки ФАРК, однако армейские подразделения понесли значит. потери.

Правительство и вооруженная оппозиция оставляют за собой право ведения боевых действий в ходе процесса мирных переговоров, обе стороны преследуют свои цели. Государство пытается военным путем ослабить партизан и тем самым добиться от них большей уступчивости. ФАРК в ходе боев с армией хочет продемонстрировать свою военную мощь, другой задачей является захват в плен военнослужащих для оказания давления на правительство.

В течение 1999г. Колумбия занималась активной внешнеполит. деятельностью, направленной на получение межд. поддержки своих планов разрешения внутреннего конфликта. По мнению внешнеполит. ведомства этой страны, эта поддержка могла бы быть выражена в двух областях — дип. и фин.

Межд. сообщество рассматривается как посредник и наблюдатель хода мирного процесса, а на конечном этапе как гарант достигнутых с герильей соглашений. Вместе с тем особо подчеркивается, что **посредничество других государств признается только в случае прямой просьбы об этом правительства Колумбии.**

Вопросы межд. участия в переговорах власти обсуждали с руководителями ФАРК. В результате был выработан список, в который входят Венесуэла, Испания, Германия, Куба, Мексика, Гватемала и Коста-Рика. Вместе с тем, конкретных вариантов участия этих стран в мирном процессе выработано не было. Более того, **посреднические усилия президента Венесуэлы У.Чавеса вызвали резкий протест со стороны правительства.** Президент А.Пастрана заявил, что вступление других стран в контакт с партизанами без соответствующего разрешения является нарушением суверенитета Колумбии.

Гораздо больший интерес у колумбийских властей вызывает возможность получения от межд. сообщества фин. поддержки. Этому направлению полностью посвятил всю свою внешнеполит. деятельность президент А.Пастрана. Своей главной целью он объявил получение от МВФ, МБР и др. фин. организаций кредитов и помощи в 2 млрд.долл. Полученные средства предполагается направить на восстановление экономики тех районов страны, которые наиболее пострадали от гражд. войны и на финансирование программ замены наркопосевов другими с/х культурами.

Главную роль в вопросах оказания фин. помощи, по мнению администрации А. Пастраны, должны сыграть США. Однако политика США в отношении Колумбии является противоречивой и не отличается проработанностью деталей. Администрация У.Клинтона на словах выражает поддержку усилиям А. Пастраны, направленным на решение внутреннего конфликта, видя в этом залог успеха борьбы с производством и распространением наркотиков. Вместе с тем, американцы упорно не замечают, что главным условием достижения мира в стране колумбийский президент считает не военное поражение партизан, а подъем нац. экономики и соц. преобразования. США согласны наращивать военную помощь Колумбии, но на инвестирование в эконом. и соц. политику колумбийского правительства у Вашингтона средств нет.

В начале 1999г. представители госдепа США неоднократно заявляли о том, что для их страны гораздо выгоднее находиться внутри мирного процесса в Колумбии, чем вне его. Однако дальнейшее развитие событий негативно повлияло на позицию Вашингтона в этом вопросе. Участие США в переговорах с ФАРК, в частности по проблеме прекращения связей повстанцев с наркодельцами, стало рассматриваться как невозможное после убийства партизанами в марте трех ам. граждан. США выражают также свою неудовлетворенность позицией колумбийского правительства на переговорах, считая ее пораженческой. Особое недовольство республиканского большинства в конгрессе вызывает решение А.Пастраны демилитаризировать для проведения переговоров 5 муниципалитетов. По мнению ам. законодателей, данная территория используется партизанами для наращивания производства наркотиков.

Существование переговорной зоны не приемлют также определенные силы в колумбийском обществе, в частности, высшие армейские чины. В военном ведомстве считают, что этот район используется партизанами для проведения боевой учебы своих отрядов, совершения вооруженных вылазок в соседние департаменты и как укрытие от преследования правит. войск. В результате возникло определенное противостояние между президентом страны и военной верхушкой, которое в конце мая 1999г. разрешилось отставкой министра обороны Р.Льоредо. Нынешний руководитель военного ведомства Л.Рамирес полностью лоялен главе государства.

Сделав ставку на достижение мирного компромисса с ФАРК как с самой крупной партизанской группировкой, власти Колумбии в I пол. 1999г. не уделяли достаточного внимания Армии нац. освобождения (ЭЛН), являющейся другим многочисленным отрядом вооруженной оппозиции. Отряды ЭЛН напомнили о себе рядом крупных терактов, включающих захват пассажирского самолета. Как результат, в окт.-нояб. 1999г. в Гаване было проведено несколько раундов переговоров правительства с ЭЛН. Руководители этой организации заявили о том, что готовы к проведению полномасштабного диалога с обществом и государством. В качестве предварит. условия они также выдвинули освобождение от военных нескольких муниципалитетов.

В 1999г. в колумбийском обществе созрели реальные предпосылки для урегулирования внутрен-

него конфликта путем мирных переговоров. Нанести решающее военное поражение ни одна из сторон не способна по объективным причинам. Для победы над партизанами правительству необходимо модернизировать свои ВС, значительно увеличить количество личного состава и улучшить оснащение армейских подразделений современным оружием и боевой техникой. В условиях нарастающего кризиса экономики, правительству на эти цели средств найти не может. Военная помощь США, несмотря на достаточно большой объем, представляет собой в основном поставки устаревшего оружия и не решает проблему повышения боеспособности колумбийской армии. Между тем, внутренний конфликт подрывает устойчивость государства, задерживает его эконом. рост, наносит урон межд. престижу государства, раскалывает общество на враждующие стороны, способствует увеличению роста производства и контрабанды наркотиков. Учитывая это, правительство вынуждено идти на диалог с повстанцами и готово пойти на определенные уступки, не затрагивающие основы государства.

В свою очередь, партизанское движение в Колумбии также переживает кризис. Главная его причина состоит в том, что вооруженная оппозиция в последние 10-15 лет лишилась своей соц. базы. Возникнув 40 лет назад, ФАРК представляли собой отряды крестьян, которые силой оружия пытались заставить правительство провести справедливую аграрную реформу. В наст.вр. ситуация изменилась, из типично аграрной, Колумбия превратилась в страну, где городское население составляет 70% и, в основном, не разделяет целей герильи. Кроме того, **в аграрном секторе была проведена достаточно широкая реформа**, которая снизила соц. напряженность в сельских районах страны. В результате, согласно последних опросов общественного мнения, **партизан поддерживает не более 5% населения**, что оппозиция не может не учитывать. Другая проблема состоит в том, что с окончанием холодной войны герилья утратила идеологическую основу своего существования. Утрата соц. и идеологической основ в других условиях неминуемо привела бы к ослаблению и распаду движения. Однако, возникшая 8-10 лет назад **связь партизан с наркодельцами**, позволила первым организовать бесперебойное фин. обеспечение своих отрядов. Платой за связь с криминальными элементами является падение дисциплины в рядах оппозиции, материальное расслоение среди членов организации и т.д.

Вышеуказанные внутренние проблемы являются основной причиной того, что герилья согласилась на мирные переговоры с государством. Определенную роль здесь сыграли также успешные операции правит. войск и межд. изоляция в связи с сотрудничеством партизан с наркодельцами. Несмотря на начало переговоров, руководство ФАРК и ЭЛН заявляют, что ни при каких условиях не согласны обсуждать вопрос о разоружении своих отрядов. Сохранение боеспособности своих организаций они считают гарантией проведения правительством обещанных реформ. Неоднозначный и противоречивый ход переговоров оказали влияние на оптимистичную позицию президента страны, который рассчитывал достигнуть мира с герильей в короткие сроки. В конце 1999г. А.Пастрана признал, что успех на переговорах возможно будет достигнут только при следующей администрации.

УЧАСТИЕ ЕВРОПЫ

Президент Колумбии А. Пастрана положил в основу внутренней и внешней политики своей администрации программный документ — т.н. «План Колумбия». Это разработка правящей Консервативной партии, в которой определен комплекс мероприятий правительства, необходимых для преодоления полит. и эконом. кризиса в стране и достижения мирного урегулирования внутреннего вооруженного конфликта.

Составной частью вышеуказанного плана является намерение колумбийских властей привлечь внимание мирового сообщества к внутренним проблемам государства, основным генератором которых является незаконный оборот наркотиков. По мнению разработчиков программы действий правительства, **Колумбия является мировым лидером в борьбе с производством и контрабандой наркотиков**, что доказывают широко разрекламированные успехи силовых ведомств страны в пресечении деятельности местных наркокартелей. В документе настойчиво проводится мысль о том, что в борьбе с наркоиндустрией необходима новая стратегия, предусматривающая **объединение стран-производителей и стран-потребителей наркотиков, основываясь на принципах равенства и уважения суверенитета**. При этом фин. издержки этой компании должны разделить все заинтересованные государства в зависимости от своего эконом. потенциала.

Считая, что производство наркотиков и внутренний вооруженный конфликт неразрывно связаны и обе проблемы не могут быть решены одна без другой, правительство Колумбии также надеется на межд. поддержку в вопросе достижения гражд. мира в стране. Здесь участие мирового сообщества видится колумбийским политикам в двух плоскостях — дип. и фин.-эконом.

Под дип. помощью в процессе мирного урегулирования в стране подразумевается, что межд. организации и отдельные страны могут действовать в качестве посредников при ведении переговоров с вооруженной оппозицией, а после заключения мирного договора в качестве гарантов его соблюдения.

Несомненно, что фин.-эконом. помощь является для колумбийских властей главным компонентом межд. поддержки. Богота рассчитывает на получение прямой помощи, в т.ч. военной, от США и стран Запада в 3,5 млрд.долл. и на применение к Колумбии более льготных условий в вопросах получения крупных займов от МБР и МВФ. В этой связи правительство, внешнеполит. ведомство и лично президент А. Пастрана ведут активную пропагандистскую кампанию с целью убедить развитые страны и межд. фин. институты в необходимости срочного оказания помощи Колумбии. Таким образом, можно говорить о намерении администрации А. Пастраны интернационализировать поиск путей по урегулированию внутреннего вооруженного конфликта в стране в расчете на получение фин. и военной помощи от США и западноевропейских стран.

На определенном этапе эта политика властей совпала со стратегией руководства ФАРК. Группировка вооруженной оппозиции преследует свои цели в этом вопросе, главной из которых является получение межд. признания в качестве легитим-

ной полит. силы со статусом воюющей стороны.

Совпадение интересов в этой области привело к тому, что межд. аспект постоянно присутствует в ведущихся сейчас в демилитаризованной зоне переговорах правительства и ФАРК. Официальная Богота и повстанцы согласованно принимают участие в различных полит. акциях, призванных привлечь межд. внимание к проблемам Колумбии. Конкретным примером этого сотрудничества является недавняя **поездка совместной делегации по странам Европы**.

План визита делегации был согласован сторонами в ходе одного из очередных раундов переговоров в конце 1999г. Поездке предшествовала большая подготовительная работа, проведенная МИД республики. Внешнеполит. ведомство в относительно короткие сроки подготовило детально проработанную программу многодневного визита. МИД заблаговременно решил визовые и протокольные вопросы, определил источники фин. обеспечения поездки. Посольства Колумбии в посещаемых странах приняли все необходимые меры для размещения делегации и организации встреч с видными полит. деятелями и представителями деловых кругов.

Совместная делегация состояла из 18 чел., 11 представителей правительства (среди них президенты и вице-президенты обеих палат конгресса республики, а также Верховный комиссар по мирному процессу В.Рикардо) и **7 делегатов от ФАРК** (среди них 3 члена Секретариата этой организации). **С 3 по 24 фев. 2000г. колумбийцы поочередно посетили 6 европейских государств** (Швеция, Норвегия, Италия, Швейцария, Испания, Франция).

Главной целью поездки декларировалось изучение европейской модели государства, подразумевающей демократию, высокоразвитую экономику, соц. ориентацию в распределении богатства, уважение закона и прав человека.

В ходе многочисленных семинаров и встреч делегации с видными политиками, экономистами, деятелями культуры, предпринимателями и представителями профсоюзов поднимались следующие вопросы: современные эконом. и соц. модели европейских государств; юр. система; налоговая система; политика перераспределения доходов; законодат. ветвь власти и законотворчество; учет мнения офиц. оппозиции и широких слоев населения при выработке политики государства; оборонная тематика, армия и ее место в современном обществе; занятость населения, соц. страхование; развитие предприятий, отношения работодателя с рабочими, роль профсоюзов в сглаживании соц. конфликтов, роль малых предприятий в экономике; соц. контрасты современного общества; соблюдение прав человека в ходе вооруженных конфликтов.

Члены колумбийской делегации, прежде всего представители ФАРК, пытались найти ответы на вопросы, как удалось западноевропейским странам во многом решить проблему соц. равноправия и достичь высокого уровня благосостояния населения.

Принимающие делегацию европейцы, в свою очередь, поделились собственным видением ситуации в Колумбии, возможными путями достижения мира в стране, перспективами эконом. развития латиноам. государств в условиях всеобщей глобализации, мирового разделения труда и стре-

мительного научно-тех. прогресса. В ходе встреч с представителями европейских деловых кругов **делегация единодушно доказывала привлекательность Колумбии для иноинвестиций.**

Поездка колумбийцев по странам Европы закончилась 24 фев. По ее итогам правительство и ФАРК приняли обращение к нации, в котором данное мероприятие было охарактеризовано как важный шаг к достижению взаимопонимания в вопросе построения социальноориентированного государства. Делегации удалось договориться с правительствами Испании и Норвегии о том, что представители этих государств будут официальными посредниками в ходе дальнейших раундов переговоров властей с ФАРК. Испания была выбрана в качестве посредника как традиционный партнер Колумбии, а **Норвегия как страна, имеющая большой опыт участия в процессах мирного урегулирования** (Никарагуа, Гватемала).

Общественность и пресса по-разному отнеслись к этому событию. Точку зрения о том, что это была турпоездка за гос. счет, разделила значит. часть колумбийцев и оппозиционная к правительству печать. Тем не менее, сами власти и ФАРК результатами поездки остались довольны. Администрация А.Пастраны напомнила Европе о своих проблемах, а повстанцы, по их мнению, сделали значит. шаг на пути к межд. признанию как легитимной полит. силы.

Следующим шагом по привлечению Европы к решению внутренних колумбийских проблем должен был стать очередной раунд переговоров с ФАРК, посвященный проблемам замены наркопосевов на альтернативные с/х культуры и охраны окружающей среды в связи с фумигацией посевов коки. На данное мероприятие, проведение которого было запланировано в переговорной зоне в период с 29 по 30 мая 2000г., правительство Колумбии по согласованию с ФАРК пригласило по 2 наблюдателя и послов от 21 страны (Франция, Швейцария, Греция, Италия, Германия, Бельгия, Швеция, Нидерланды, Финляндия, Австрия, Великобритания, Дания, Португалия, Бразилия, Мексика, Коста-Рика, США, Канада, Япония, Испания и Норвегия), а также представителей Ватикана. Кроме того, предполагалось присутствие двух делегатов от ЕС, представителя ООН, местных и межд. экспертов по проблематике замены наркопосевов.

Однако в конце апр.-начале мая 2000г. начали отчетливо проявляться признаки нарастающего полит. кризиса в стране. К этому моменту А.Пастрана утратил проправит. большинство в конгрессе республики и вступил в конфликт с влиятельными сенаторами. Ссора с законодат. властью привела к тому, что был объявлен фактический бойкот прохождению через соответствующие инстанции инициативных правит. законов и декретов. Официальная оппозиция обвинила президента в потере контроля над ситуацией в стране. Невыполнение предвыборных обещаний о широкой соц. реформе привело к тому, что поддержка главы государства со стороны населения упала до рекордно низкой отметки – 15%. Полит. кризис во многом усугублялся спадом в экономике, кризисные явления в которой нарастали с начала текущего года. Правительству не удалось на тот период получить долгожданных кредитов МВФ и МБР и обещанной США эконом. и военной помощи.

Особое недовольство полит. противников А.Пастраны вызывает его политика односторонних уступок «герилье» в ходе мирного процесса. Такой же точки зрения придерживается командование нац. ВС. США, нормализацией отношений с которыми так дорожит президент, также выражают обеспокоенность по поводу развития событий вокруг переговоров с повстанцами, считая силовым вариантом решения проблемы наиболее приемлемым.

В этих условиях А.Пастрана 16 мая заявил о том, что стране не нужен мир любой ценой и политика мирного урегулирования нуждается в пересмотре. Толчком к столь резкому изменению позиции президента послужили 2 теракта, приведших к гибели 7 мирных жителей и ответственность за которые была приписана ФАРК.

Президент также объявил, что не имеет смысла приглашать иностр. наблюдателей на переговоры с подрывной организацией, которая не соблюдает элементарные права человека.

Заявления А.Пастраны вызвали неоднозначную реакцию как в самой Колумбии, так и за рубежом. Поддержали президента военные, представители банковских кругов и профсоюзов, часть полит. оппозиции. США одобрили отмену каких-либо переговоров с ФАРК, кроме как о прекращении огня. Европейские страны заняли более осторожную позицию, считая, что возможность достижения мирного компромисса с повстанцами далеко не исчерпана.

Офиц. отмена намеченного на конец мая очередного раунда переговоров с «герильей» продержалась всего несколько суток, уже 20 мая стало ясно, что А.Пастрана не намерен прерывать диалог с ФАРК и речь идет лишь о переносе данного мероприятия на конец июня. Основной причиной возвращения колумбийского президента на исходные позиции, по мнению обозревателей, был тот факт, что мирный процесс является его личным детищем и единственным достижением за два года нахождения у власти.

Руководство ФАРК также не пошло на обострение отношений с правительством. Более того, 30 мая ими было сделано долгожданное предложение к офиц. властям о прекращении огня в обмен на предоставление статуса воюющей стороны и **гос. финансирование** (1 млн.долл. в мес.) **военной структуры ФАРК на период перемирия.**

ПРОЦЕСС МИРНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ

Активные контакты между представителями ФАРК и правительства начались во II пол. 1998г. К концу 1999г., в ходе активных дебатов удалось выработать конкретную совместную повестку дня переговоров, которая охватывает целый ряд полит., эконом., соц. и военных вопросов. В темы для обсуждения включены проблемы защиты основных прав человека и межд. опыт в этой области, вопросы аграрной политики и предоставления гос. помощи крестьянским хозяйствам для их тех. переоснащения и восстановления истощенных земель. Важное место занимает рассмотрение вопроса о распределении земельных участков, конфискованных у незаконных производителей наркотиков.

Стороны планируют изучить и рассмотреть возможности применения в Колумбии межд. опыта эксплуатации и сохранения природных ресур-

сов. Повстанцы заявили о своем намерении вынести на обсуждение свою модель эконом. развития страны, включающую в себя пересмотр политики перераспределения доходов, поиск путей расширения внутренних и внешних рынков сбыта колумбийской продукции, создание условий для стимулирования производства средних и малых предприятий, поддержки кооперативов и др.

Отдельными вопросами будут рассмотрены реформа судебной системы, противодействие коррупции и незаконному обороту наркотиков. Планируется обсудить проблематику расширения и усиления демократии, реализации полит. реформы властных структур в стране, которая бы гарантировала участие в управлении государством и представителей оппозиции и этнических меньшинств.

По настоянию повстанцев на дискуссию выносятся вопросы роли и места в обществе ВС, их участия в защите гос. суверенитета, территориальной целостности страны.

Во внешнеполит. блоке фигурируют темы, связанные с применением норм межд. гум. права к урегулированию внутриколумбийского конфликта, соблюдения соглашений по противопехотным минам, уважения прав гражд. населения в зонах вооруженных конфликтов.

Особым пунктом выделены орг. и полит. вопросы участия третьих стран в мирном процессе в Колумбии.

Для детальной и результативной проработки обозначенных тем по соглашению между ФАРК и правительством были созданы «Нац. круглый стол» — **работающий на постоянной основе** и являющийся высшей инстанцией по планированию и реализации процесса переговоров — и «Нац. тематический комитет», в задачи которого входит организация и подготовка открытых слушаний по обсуждаемым вопросам, обобщение информации по темам дискуссий и выработка рекомендаций для «Нац. круглого стола». «Тематический комитет» работает с предложениями и обращениями граждан, но не имеет права принимать какие-либо решения по существу проблем, выносимых на обсуждение.

Оба органа активно функционируют с 29 янв. 2000г. Этот день, по мнению ведущих полит. деятелей страны, ознаменовал качественно новый этап в развитии мирного процесса в Колумбии. После длительного кропотливого поиска точек соприкосновения, общих подходов, совпадающих позиций по прекращению **затянувшегося на четыре десятилетия вооруженного конфликта** началась реальная работа по нахождению путей урегулирования имеющихся между правительством и повстанцами противоречий и достижению справедливого внутреннего мира. Практически сразу после начала переговоров мировое сообщество заявило о своем желании участвовать в мирном процессе на правах наблюдателей, контролеров, доноров, в частности, речь шла о безвозмездном финансировании программ и проектов в рамках правит. «Плана Колумбия», нацеленного на достижение внутреннего мира и преодоление кризиса в эконом. и соц. сферах жизни страны. США уже выделили на реализацию этого программного документа — 1300 тыс.долл. Страны ЕС заявляют о своей готовности финансировать конкретные проекты в рамках эконом. и соц. частей «Плана».

Организованная при поддержке и участии ЕС поездка по странам Европы в янв.-фев. 2000г. смешанной делегации представителей правительства и ФАРК для ознакомления с имеющимся опытом разрешения эконом. и соц. проблем в значит. мере способствовала укреплению доверия между сторонами, втянутыми в конфликт, а для руководства ФАРК стала подтверждением возможности разрешения имеющихся противоречий невоенными методами.

Важной вехой, подтвердившей серьезность намерений и повстанцев, и правительства искать пути выхода из конфликта, стало открытое обсуждение на заседании «Нац. круглого стола» наркотической проблематики. Принявшие участие в этом мероприятии послы ряда зарубежных государств подвергли жесткой критике позиции ФАРК по необходимости пресечения незаконного производства и распространения наркотиков, увязав этот вопрос с имеющимися в Колумбии фактами нарушений прав человека, страданиями мирного населения, захватами заложников и т.д. Руководство вооруженной оппозиции не только не выразило каких-либо протестов из-за отхода от обсуждающейся тематики, но высказало готовность детально обсудить в ходе последующих заседаний затронутые острые темы. Руководство ФАРК в целом положительно оценило участие иностр. дипломатов в процессе переговоров и выразило, совместно с представителями правительства, надежду на то, что такая практика приобретет постоянный характер.

Нельзя не отметить и то, что процесс переговоров с ФАРК постоянно испытывается на прочность акциями отрядов самообороны — «парамилитарес», неподконтрольных правительству и действующих на свой страх и риск. Зачастую вооруженные столкновения повстанцев с «парамилитарес» ставят реальные препятствия на пути решения таких вопросов урегулирования как прекращение огня и приостановление военных операций.

По заявлениям представителей офиц. властей перспективы развития диалога с ФАРК и выход на путь прекращения конфликта с этой организацией весьма реальны, хотя и требуют значит. усилий с обеих сторон.

Значительно сложнее обстоит дело в отношениях руководства страны со второй по значимости повстанческой группировкой — Армией нац. освобождения (ЭЛН). Меньшая по своему численному составу, но стоящая на более радикальных позициях ЭЛН в 1998г. была лишена статуса полит. организации после совершения ряда дерзких терактов, имевших большой резонанс в обществе. Тем самым правительство перевело эту организацию из разряда вооруженной оппозиции в категорию незаконных бандформирований со всеми вытекающими последствиями. В результате длит. и кропотливой работы, проводившейся представителями исполнит. власти, удалось подвинуть руководство ЭЛН к пониманию необходимости отхода от тактики террора и поиска точек соприкосновения с правительством для подготовки фундамента будущих мирных переговоров. Шаги, предпринятые ЭЛН в 2000г. — прекращение боевых действий на период пасхальных праздников, освобождение ряда заложников, а самое главное — сокращение числа диверсий против системы электропередач

страны — вызвали положит. отклики в обществе и дали основание правительству возратить полит. статус этой организации. Следующим этапом стало начало офиц. контактов между герильей и уполномоченными представителями администрации президента, направленных на решение орг. вопросов и создание климата взаимного доверия. Основными темами в ходе этих контактов являются вопросы создания демилитаризованной зоны (по типу существующей с ФАРК) для ведения переговоров, взаимные гарантии безопасности мирного населения, проживающего в этой зоне, проблемы, которые обе стороны намерены вынести на обсуждение и т.д.

Была предпринята попытка проведения подготовит. раунда встреч на территории Швейцарии. Широко разрекламированное мероприятие не имело каких-либо реальных результатов и закончилось практически провалом. Причиной этого стало вмешательство третьей силы — отрядов «парамилитарес», которые атаковали базы ЭЛН, расположенные как раз в зоне, намеченной к демилитаризации. Акция вызвала возмущение у всех участников встречи, а представители ЭЛН открыто заявили о своих подозрениях в причастности ВС Колумбии к действиям «парамилитарес» и намерении досконально разобраться в этом вопросе. Иными словами, в Женеве попытка подготовить почву для начала предметного диалога по полит. урегулированию конфликта с повстанцами была торпедирована ультраправыми силами, которые, похоже, специально рассчитали место и время нанесения удара.

МЕЖД. УЧАСТИЕ

На различных этапах мирного процесса существовали разные подходы колумбийского руководства к межд. содействию мирному урегулированию внутреннего вооруженного конфликта.

Одним из первых межд. объединений, проявивших добрую волю к такому содействию, стала созданная в середине 90 гг. неформальная «Группа друзей Колумбии», куда вошли Венесуэла, Испания, Коста-Рика и Мексика. В апр. 1998г. на встрече президентов Э.Сампера и А.Арсу было заявлено о присоединении к «Группе» Гватемалы.

С приходом к власти в Колумбии президента А.Пастраны и изменением стратегии правительства во взаимоотношениях с повстанцами на первый план для Боготы вышло обеспечение поддержки мирного процесса со стороны межд. и региональных организаций и отдельных стран. При этом речь шла как о моральном, так и о материальном содействии, но не о практическом участии представителей других стран в переговорном процессе. Так, в сент. 1998г. МИД Колумбии запретил поездку в демилитаризованную зону послама Бельгии, Великобритании, Испании, Нидерландов и Франции, сославшись на предусмотренный Венской конвенцией запрет на вмешательство во внутренние дела страны пребывания для диппредставителей.

Тем не менее, правительство Колумбии в нояб. 1998г. включило в состав группы наблюдателей на готовившихся переговорах с повстанческой группировкой ФАРК четверых иностранцев, — оговорившись, правда, что все они участвуют в ней в качестве частных лиц. Ими стали Г.Карвахаль (председатель конфедерации латиноам. полит. партий),

Р.Рохас (мининдел Коста-Рики), Дж.Унгланд (бывший заммининдел Норвегии) и Дж. Лемойн (ам. эксперт, тесно связанный со спецслужбами США). Неудача на янв. 1999г. переговорах с повстанцами привела к фактическому распаду указанной группы.

В принципе не отвергая содействие «Группы друзей» офиц. Богота все реже вспоминала даже о ее существовании. Характерно, например, что она не упоминалась ни в одной из версий «Плана Колумбии». Как представляется, это было связано и с трениями, возникшими в колумбийско-венесуэльских отношениях в связи с неоднократными заявлениями У.Чавеса о готовности напрямую посредничать на переговорах правительства Колумбии с ФАРК и ЭЛН и даже лично встретиться с лидером ФАРК М.Маруландой.

Существенный прогресс в ходе мирного процесса в начале 2000г. обусловил новую линию офиц. Боготы в отношении межд. содействия. Было заявлено о существовании т.н. «группы поддержки», в состав которой вошли 14 стран (Бразилия, Венесуэла, Германия, Испания, Италия, Канада, Мексика, Норвегия, Панама, Перу, Франция, Швейцария, Швеция и Эквадор) и которая, как предполагается, в той или иной форме будет представлена на мирных переговорах. Среди членов группы можно выделить два блока государств: полит. партнеры Колумбии в зап. полушарии, с которыми Богота активно сотрудничает в ОАГ, Группе Рио, АС, Г-3, с одной стороны, и потенциальные страны-«доноры» из Зап. Европы, традиционно проявлявшие интерес к мирному процессу, с другой. Состав группы в перспективе может быть расширен за счет таких государств, как Коста-Рика или Нидерланды.

УРБАНИЗАЦИЯ КОНФЛИКТА

Ведущиеся второй год переговоры между администрацией А.Пастраны и лидерами ФАРК не повлияли, как ожидалось, существенным образом на степень напряженности внутривласт. обстановки в стране. Офиц. власти были вынуждены согласиться на предварит. условие крупнейшей группировки оппозиции, заключающееся в том, что **диалог не означает прекращения вооруженной борьбы**. Интенсивность боевых действий между отрядами ФАРК и правит. войсками в 1999г. не только не снизилась, но имела тенденцию к увеличению. Одной из причин этого является стремление партизан использовать проведение переговоров с правительством как отвлекающий маневр для продолжения наращивания своей полит., эконом. и военной мощи. **Радикальное крыло ФАРК** по-прежнему настаивает на том, что главной задачей оппозиции остается взятие власти вооруженным путем.

Стратегия ФАРК на протяжении последних двух десятилетий не претерпела изменений. В 1982г., на VII конференции этой организации программной установкой было провозглашено создание всеми силами и средствами такой военно-полит. обстановки в стране, которая послужит предпосылкой для свержения существующего полит. режима. Лидер ФАРК М.Маруланда заявил о необходимости для этого наращивания численного состава организации. Секретариатом ФАРК была поставлена задача по формированию бое-способной, хорошо обученной и вооруженной народной армии (до 20000 бойцов) и сети подполь-

ных городских организаций, получивших название боливарианской (городской) милиции (*militias bolivarianas*). Поставленные задачи в последующем были успешно выполнены, если в 1984г. в структуре ФАРК было 24 фронта (фронт — боевая тактическая единица, насчитывающая до 200 чел. личного состава), то на начало 2000г. соответственно 62. Численность членов городских подпольных организаций выросла в еще большей пропорции по сравнению с началом 80 гг.

Партизаны делают основную ставку на запугивание и террор. Проведение диверсионных актов в городах создает обстановку хаоса и неуверенности, рождает сомнение в способности властей поддерживать порядок, заставляет средний и высший классы колумбийского общества почувствовать тяготы и лишения внутреннего вооруженного конфликта. Немаловажным фактором является также то, что ФАРК террором в городах пытаются привлечь внимание мирового сообщества, надеясь таким образом заставить серьезно считаться с собой и получить статус «воюющей стороны» с вытекающими из этого полит. и военными последствиями. Партизаны исходят из того реального факта, что теракт, проведенный в городе имеет больший полит. и обществ. резонанс, чем затяжные боевые действия в сельве.

Проведение военных операций подобного масштаба требует создания своего рода «пятой колонны» в городах. Учитывая недостаточность имеющихся людских и фин. ресурсов для подобного рода деятельности на территории всей страны, руководство ФАРК приняло решение сосредоточить главные усилия на организации подпольной сети преимущественно в столице государства. Для обеспечения функционирования подполья в г. Боготе в столичном департаменте Кундинамарка создана разветвленная инфраструктура обеспечения.

Условия крупного мегаполиса (в Боготе проживает более 5,5 млн.чел.) с большой концентрацией расквартированных здесь воинских частей, полицейских подразделений и различных спецслужб объективно повлияли на тактику партизан и их способы ведения борьбы с правительством. Боливарианская (городская) милиция представляет собой глубоко законспирированную подпольную сеть, количество членов которой, по оценке военной разведки Колумбии, составляет 1600 чел. Сеть находится под единым командованием и состоит из боевых групп, в каждой из которых от 3 до 5 участников сопротивления. В ячейках подпольной организации установлена жесткая дисциплина и конспирация, члены одной группы ничего не знают об остальных. Связь руководителей подполья с низовыми звеньями осуществляется через связных. Для отдачи приказов широко используются шифрованные послания через обычные средства коммуникации, заранее обусловленные объявления в газетах, Интернет и т.д.

Часть будущих членов подпольных организаций направляется в столицу из провинции. Это, как правило, уже проверенные бойцы вооруженной оппозиции. Им выдается достаточно крупная сумма денег для того, чтобы осесть в Боготе и раствориться среди местного населения. Для лучшей маскировки на полученные средства приобретаются небольшие магазины, рестораны, мастерские и т.п. Более молодым членам городской ми-

лиции оплачивается обучение в одном из университетских центров столицы. Часть нелегальной сети ФАРК вербуются среди малообеспеченных слоев населения города. В среднем возраст рядовых членов сопротивления составляет от 18 до 30 лет. В случае опасности или угрозы раскрытия одного из членов подполья, руководством принимается решение об его эвакуации из столицы и направлении в один из действующих фронтов ФАРК. С целью уйти из-под надзора полиции и спецслужб в распоряжении боевых ячеек имеется большое количество фальшивых удостоверений личности и других личных документов.

Концентрация организаций боливарианской милиции на территории Боготы неодинакова. Основные базы партизан сосредоточены на окраинах города, где органы правопорядка практически не имеют влияния и соц. поддержки. Зонами наибольшего влияния городского компонента вооруженной оппозиции считаются районы Bosa, Usme, Ciudad Bolívar и San Cristobal. Кроме подпольной сети ФАРК в Боготе также активно действует до 200 законспирированных членов других отрядов вооруженной оппозиции — армии нац. освобождения (ЭЛН) и народно-освободит. армии (ЭПЛ).

Секретариат ФАРК ставит перед подпольной городской сетью целый комплекс оперативных и тактических задач: совершение терактов с целью посеять панику среди мирного населения и породить сомнения в дееспособности правительства; организация профсоюзных забастовок и студенческих демонстраций, восстаний заключенных в городских тюрьмах, провоцирование массовых беспорядков; информирование руководства ФАРК о действиях центр. правительства и военных властей, затрагивающих интересы вооруженной оппозиции; вербовка «агентов влияния» в центр. органах власти государства; сбор разведсведений о расквартированных в городе воинских частях и полицейских подразделениях; подготовка необходимой инфраструктуры обеспечения на случай вооруженного штурма столицы; закупка оружия, амуниции, медикаментов и переправка в провинцию; сбор «военного налога» (рэкет) с предпринимателей; организация похищений состоятельных граждан, сбор информации об их материальном положении, позволяющей определить размер выкупа; содержание конспиративных убежищ, обеспечение документами для выезда за границу; организация квалифицированного лечения раненых членов ФАРК среднего и высшего звена; связь с зарубежными представительствами ФАРК (Куба, Мексика).

В связи с тем, что деятельность боливарианской милиции глубоко законспирирована, из результатов выполнения ей вышеперечисленных задач достоянием общественности становится только факты совершения терактов и похищений известных людей с целью получения выкупа. В 1999г. члены подпольной организации партизан совершили в столице более 20 терактов. Для проведения диверсий использовались самодельные взрывные устройства различной мощности, которые закладывались и приводились в действие рядом с полицейскими участками, фин. и общественными учреждениями. Не меньший обществ. резонанс вызывают факты похищения партизанами жителей столицы. В 1999г. в Боготе и департаменте Кундинамарка отрядами ФАРК было похи-

щено 160 чел. Похищения в основном совершаются в южных районах столицы, а также на окраинах и в индустриальных зонах. Новым в тактике действий партизан является то, что для совершения данного вида преступлений они нанимают обычные криминальные элементы. Участники банд, относящиеся к оргпреступности, выслеживают и похищают состоятельных граждан, а затем передают их отрядам вооруженной оппозиции за комиссионные (10–20% наличными от суммы предполагаемого выкупа). Преступники исходят из того, что объективно ФАРК имеет большие возможности для удачного завершения подобных операций с целями вымогательства, поэтому довольствуются меньшим процентом прибыли.

Партизанские организации в Боготе имеют тесные связи с фронтами ФАРК, действующими в департаменте Кундинамарка. В последнее десятилетие вооруженной оппозиции удалось значительно увеличить свое военное присутствие в столичном округе. В начале 90 гг. началось перемещение передовых отрядов 42, 51, 53 и 54 фронтов ФАРК из департамента Мета по направлению к периферии Боготы. Партизаны прочно закрепились в муниципалитетах Sumapaz, Cabrera, San Bernardo, San Juan, Pasca. Здесь ими были созданы полевые лагеря, базы снабжения, склады оружия и боеприпасов. Сельские районы этих муниципалитетов находятся полностью под контролем вооруженной оппозиции, **местные органы власти избираются с негласного одобрения партизан**. Вышеуказанные фронты организационно входят в состав вост. блока ФАРК и находятся под командованием Хорхе Брисеньо (Моно Хохой), являющегося вторым в иерархии данной организации. Всего группировка партизан в департаменте Кундинамарка насчитывает до 2000 вооруженных людей.

Руководство ФАРК ставит перед восточным блоком следующие тактические задачи: ведение боевых действий против правит. войск путем внезапных нападений на военные гарнизоны и полицейские участки; взятие под контроль основных транспортных артерий, по которым в Боготу доставляется продовольствие; проведение диверсий на объектах инфраструктуры обеспечения города электроэнергией и водой; всесторонняя подготовка к вооруженному штурму столицы; присутствие в традиционных зонах отдыха горожан (Anapoima, Mesitas, Fusagasuga, Facatativa, La Calera), оказание тем самым давления на влиятельные круги в Боготе, имеющие здесь свои эконом. интересы; организация похищений людей с целью получения выкупа; поддержание взаимодействия с подпольной сетью в столице.

Выполнение вышеуказанных задач служит для достижения главной цели партизан — демонстрация своей силы не только в южных районах страны, но и в окрестностях столицы и оказание полит. и военного давления на центр. правительство. Наиболее крупное вооруженное выступление партизан в черте столицы было зафиксировано в 1994г., когда ими был атакован районный отдел полиции Kennedy (юго-запад Боготы) и одновременно были предприняты попытки диверсионных актов против полицейских постов в кварталах Libertadores, Vista Hermosa и Juan Rey. Несмотря на то, что в последующем акций подобного масштаба не отмечалось, факты свидетельствуют о том, что военная активность фронтов ФАРК в данном рай-

оне в последние годы увеличилась. В июле 1999г. три фронта ФАРК в ходе продвижения из района Sumapaz в муниципалитет Gutierrez (100 км. от столицы) вступили в боестолкновение с подразделениями правит. войск, регулярные части в ходе боев потеряли 36 солдат и офицеров. В янв. 2000г. 51 и 53 фронты в районе н.п. Guayaabetal перерезали транспортную артерию Богота-Вильявенсио, их целью был подрыв проходящего здесь протяженного горного туннеля, что позволило бы на несколько месяцев прервать транспортное сообщение в этом направлении. В ходе ожесточенных боев обе стороны понесли потери (до 60 чел. убитыми). На основных дорогах, соединяющих столицу с соседними департаментами (Богота-Тунха, Богота-Медельин, Богота-Убаге) партизаны продолжают устраивать вооруженные засады, в ходе которых реквизируется автотранспорт, грузы и похищаются люди.

Власти постоянно наращивают воинский контингент в городе. Непосредственно за безопасность столицы отвечает расквартированная здесь XIII бригада ВС, в состав которой входят 10 пехотных батальонов и 4 батальона противопартизанской борьбы. Столичная бригада координирует свою деятельность с нац. полицией, антитеррористическими подразделениями и группой спецназа (Fuerza de Tarea Dragon), которая действует в южных районах Боготы против подпольной сети ФАРК. Задача обороны города стоит также перед столичным учебно-тренировочным центром, в состав которого организационно входят военные училища и школы подготовки младших специалистов.

Перед гарнизоном Боготы руководство МО страны ставит следующие задачи: охрана и оборона военных и гос. объектов; пресечение открытой и подпольной деятельности вооруженной оппозиции, помощь полиции в подавлении массовых беспорядков и восстаний в тюрьмах.

Спецподразделения под руководством военной разведки проводят следующие мероприятия: массовые облавы в неблагополучных районах; обеспечение паспортного режима проживания граждан; привлечение к сотрудничеству гражд. населения; внедрение своих людей в подпольные структуры партизан; взаимодействие с частными охранными службами.

Департамент Кундинамарка входит в зону ответственности 5 пехотной дивизии, гарнизоны которой находятся в стратегически важных точках этой территориальной единицы. За последние два года подразделениям дивизии удалось в ходе боевых действий против партизан достичь нескольких тактических успехов, однако стратегическая инициатива по-прежнему находятся в руках вооруженной оппозиции.

При определенных успехах в противоборстве с отрядами ФАРК в Кундинамарке, силовые структуры Колумбии не смогли продемонстрировать своей компетенции в вопросе вскрытия и уничтожения подпольной сети этой организации в столице. Население Боготы постоянно находится под угрозой совершения крупных терактов в черте города. Наличие боеспособной и надежно законспирированной организации в столице является доп. фактором, позволяющим руководству ФАРК диктовать в ходе переговоров свои условия правительству. Бессилие властей, в свою очередь, отдаляет

на неопределенный срок возможность достижения гражд. мира в стране.

ОРУЖИЕ ДЛЯ ПАРТИЗАН

Левые повстанческие группировки в Колумбии, в первую очередь ФАРК и ЭЛН, имеют налаженное снабжение оружием и амуницией. Одним из основных источников поставок оружия для повстанцев являются страны Центр. Америки, в основном Никарагуа, Гватемала и Сальвадор, где после окончания собственных внутренних вооруженных конфликтов осталось большое количество вооружений, в свое время накопленных местными повстанческими группировками. Их бывшие члены, заинтересованные в реализации этого оружия по любым ценам, установили контакты с колумбийской геррильей.

Основную массу таких поставок составляет легкое стрелковое вооружение, в первую очередь автоматы АКМ северокорейского и восточноевропейского производства (цена на черном рынке — 400 долл.), а также боеприпасы к ним. Тем не менее, по данным самих центральноамериканцев, из того же источника в руки повстанцев попадает определенное количество высокотехнологичной военной техники, включая советские переносные пусковые установки для ракет «земля-воздух» и «земля-земля» по 15-18 тыс. долл. за шт.

Большой резонанс в Колумбии вызвало обнаружение направленного в авг. 1999г. в госдеп США письма ряда руководителей сальвадорской Ассоциации бывших членов Фронта нац. освобождения им. Фарабундо Марти, в котором сообщалось не только о фактах продажи оружия колумбийским повстанцам, но и об обучении групп членов ФАРК на сальвадорской территории общению с ним. Также в письме сообщалось, что оружие направлялось напрямую в районы, демилитаризованные в качестве условия начала мирных переговоров и на практике переданные под контроль ФАРК — момент, крайне болезненный для колумбийского правительства, неоднократно сталкивавшегося с фактами использования этих районов в качестве плацдармов для вылазок партизан.

Геррилья активно закупает вооружения и у межд. криминальных структур. Последние, в основном, поставляют на колумбийский черный рынок новые автоматы и пистолеты, практически легально приобретаемые в США благодаря недостаточному жесткому контролю за продажами оружия в этой стране. По оценкам колумбийских властей, до 80% огнестрельного оружия, которым располагают в Колумбии не только незаконные вооруженные формирования, но и обычные преступники, ам. производства. Значительная его часть попадает в Колумбию, опять же, через **Никарагуа — признанный центр незаконной торговли оружием в Лат. Америке**, а также через Гондурас. В качестве третьего серьезного источника вооружений для левых повстанцев называются коррумпированные элементы в ВС соседней Венесуэды. По крайней мере, среди оружия, попадающего в руки властей в ходе антипартизанских операций, достаточно часто встречаются марки, стоящие на вооружении венесуэльской армии.

Основным перевалочным пунктом, через который оружие попадает в Колумбию, является колумбийский о-в Сан-Андрес. Туда поступают пар-

тии оружия, доставляемые контрабандным путем из различных регионов Лат. Америки, которые затем переправляются в зоны, контролируемые партизанами. Также известны случаи провоза партий оружия напрямую через сухопутные границы, в основном из Панамы и Венесуэлы. Для транспортировки оружия контрабандисты используют, в основном, рыбацкие суда и небольшие самолеты, а внутри страны также трейлеры с продовольствием. В окт. 1999г. в колумбийской прессе активно муссировалось сообщение одного из провинциальных телеканалов США о якобы имевшем место случае сброса большой партии оружия с самолета ИЛ-76, предположительно направлявшегося из одного из закавказских государств. Тем не менее эта информация была незамедлительно опровергнута президентом А.Пастраной, а затем и министерством обороны. По данным ВВС страны, в указанный период в колумбийском воздушном пространстве вообще не находился ни один самолет такого типа. Источниками средств для приобретения вооружений повстанцам служат, среди прочего, доходы, получаемые от охраны наркоплантаций и лабораторий, «налогов на мир», которыми облагаются предприятия в контролируемых ими зонах, похищений людей ради выкупа и других видов преступной деятельности. Точные данные об объемах поставок оружия повстанцам отсутствуют, однако только в 1998г. властями было захвачено 140 пулеметов разных калибров, 699 автоматов, 17 гранатометов, 72110 кг динамита, 641 тыс. ед. боеприпасов — и это, очевидно, лишь небольшая часть вооружений, закупаемых повстанческими группировками.

Колумбия оценивается сейчас как **главный рынок оружия в Лат. Америке**, и у местных властей нет реальных рычагов для изменения ситуации, учитывая то, что границы страны контролируются слабо, а значит, внутренние территории являются вотчиной партизан.

Даже в случае успеха процесса мирного урегулирования внутреннего конфликта, проблема накопленных подпольных арсеналов сохранится еще на долг. время.

ЭКСПОРТ ПОВСТАНЦЕВ

Распространение деятельности колумбийских незаконных вооруженных группировок на территории соседних государств превратилось в фактор, серьезно осложняющий отношения Боготы с их правительствами, и воспринимается как подтверждение тезиса ряда ам. аналитиков о превращении Колумбии в угрозу региональной безопасности.

На этом фоне правительства Эквадора, Панамы и Перу осенью 1999г. приняли решение об усилении своих гарнизонов на границах с Колумбией в среднем в 2 раза. Венесуэльское военное присутствие на границе уже составляет до 20 тыс.чел. Традиционно наибольшие проблемы, связанные с деятельностью колумбийских левых повстанцев испытывает Венесуэла, протяженность границы которой с Колумбией составляет более 2 тыс.км. Проблема заключается в том, что прилегающие к границе с Венесуэлой районы Колумбии являются крупными центрами возделывания наркосодержащих культур (коки и опиумного мака), чем обуславливается активная деятельность там как левых группировок ФАРК и ЭЛН, так и стремящихся пе-

рехватить у них контроль над производством наркотиков ультраправых группировок «парамилитарес». Учитывая то обстоятельство, что граница между двумя странами проходит через сельву и контролируется слабо, повстанцы без особых усилий могут переносить свою деятельность на сопредельную территорию. Через границу проходят пути контрабанды наркотиков и поставок оружия для герриллы. Стало обычным явлением вымогательство колумбийскими партизанами денег (так наз. «налога на мир») со скотоводов из приграничных районов Венесуэлы. По данным венесуэльских властей, с 1995г. только в шт.Апуре колумбийские партизаны похитили 50 чел. Известны факты похищений ЭЛН людей даже в Каракасе. В марте 1999г. группировкой ФАРК были похищены трое ам. защитников прав индейцев, работавших с колумбийским племенем Ува. Позже их трупы были обнаружены на территории Венесуэлы. В июле был захвачен венесуэльский пассажирский самолет, выполнявший внутренний рейс (все его 12 пассажиров были позже освобождены). В списке жертв колумбийской герриллы есть и венесуэльские военные. Самым крупным случаем было убийство членами ЭЛН в 1985г. восьмерых венесуэльских солдат на речной базе Карарабо.

Другой проблемой для Венесуэлы является массовый переход через границу беженцев из Колумбии — крестьян, согнанных со своих земель участниками внутреннего вооруженного конфликта. Число таковых достигло в 1999г. 18 тыс.чел.

Эквадор уже давно является одним из важных путей контрабандных поставок оружия, взрывчатки и химикатов для производства наркотиков. Однако внимание к деятельности колумбийских левых повстанцев было привлечено в сент. 1999г., когда неизвестные (предположительно члены ФАРК) похитили в 50 км от границы с Колумбией группу из 12 иностранцев (при этом был убит эквадорский военнослужащий). Произошедшее вынудило правительство Х.Мауада принять беспрецедентные меры безопасности, усилив гарнизон в пограничной зоне с 1,5 до 3 тыс.чел. Вскоре ими были ликвидированы на своей территории несколько лагерей колумбийских партизан. Известны и другие факты, доказывающие деятельность герриллы в Эквадоре. Так, в ходе нападения на базу ВС Колумбии Лас-Делисиас в 1996г. партизаны захватили 60 солдат, которые затем в течение нескольких месяцев удерживались в плену на эквадорской территории.

Сложной является и ситуация на колумбийско-панамской границе. Она проходит через джунгли, которые не могут контролироваться властями ни с колумбийской, ни с панамской стороны. Это делает район границы идеальным убежищем для вооруженных группировок, контрабандистов оружия (Панама — один из главных путей поставок оружия для колумбийских повстанцев), а также наркодельцов. Прилегающая к границе с колумбийской стороны зона Урабы является одним из главных центров наркопроизводства в стране и ареной ожесточенных столкновений между левыми повстанцами и ультраправыми группами «парамилитарес», оспаривающими контроль над наркобизнесом. Острота конфликта в Урабе вынудила 7 тыс.чел. (в основном крестьян-индейцев) укрыться на панамской территории. На территории

Панамы часто проникают и отряды повстанцев, вступающие в столкновения с регулярными частями ее Нац. гвардии. В то же время лидер «парамилитарес» К.Кастаньо осенью 1999г. публично обвинил «некоторых членов» Нац. гвардии в сотрудничестве с ФАРК и заявил, что будет рассматривать их в качестве «военных целей».

Как доп. сложность панамцы рассматривают то, что Нац. гвардия малочисленна, и после вывода из страны ам. гарнизона в ней практически не осталось формирований, способных противостоять колумбийским повстанцам в случае их гипотетического вторжения на юг страны.

На территории Перу прямых действий колумбийских повстанцев пока не наблюдалось. Главными проблемами на границе двух стран является контрабанда оружия и наркотиков (в т.ч. вырабатываемой в Перу пасты из коки — полуфабриката кокаина, который проходит окончательную переработку в Колумбии и затем уже направляется в страны Запада). Что касается отправки подкреплений на границу, то колумбийские аналитики рассматривают это как предвыборный ход президента А.Фухимори.

Сообщений об аналогичных проблемах на границе Колумбии с Бразилией практически нет.

В целом, хотя акции левых колумбийских повстанцев против соседних стран и не приняли пока угрожающих масштабов (кроме случая с Венесуэлой), они являются серьезным фактором напряженности между Колумбией и этими государствами и должны послужить стимулом к более активному содействию их правительств колумбийскому мирному процессу.

ВЫНУЖДЕННЫЕ ПЕРЕСЕЛЕНЦЫ

Проблема вынужденных переселенцев является для Колумбии крайне острой. Согласно оценкам правозащитных организаций, **по количеству беженцев в собственной стране**, это государство занимает **3 место в мире** после Югославии (Косово) и Руанды.

Проблема эта в Колумбии, как и в других странах с аналогичной ситуацией, прямо связана с внутренним вооруженным конфликтом. Сельское население в затронутых боевыми действиями районах вынуждено зачастую покидать свои селения, спасаясь от террора различных вооруженных группировок.

Наибольшую ответственность за изгнание людей с нажитых мест несут ультраправые группировки «парамилитарес». Регулярно проводимые ими в сельских районах жестокие карательные операции против населения, подозреваемого в сотрудничестве с левыми повстанцами, заставляют иногда крестьян бежать в безопасные места целыми деревнями,

Сами левые группировки (ФАРК, ЭЛН и ЭПЛ) также терроризируют население в подконтрольных им районах, похищая людей ради выкупа, расправляясь с негодными и насильственно вербуя ополченцев. Кроме того, в ходе их нападений на военные и полицейские объекты, расположенные в н.п., практически всегда бывают жертвы среди мирных жителей.

В определенной степени на рост числа беженцев влияет и деятельность обычных преступников, в т.ч. наркомафии. Так, к примеру, только 8% из происшедших в Колумбии в 1997г. 31000 убийств

могут быть отнесены к последствиям вооруженного конфликта. При этом, их показатель (70 на 100000 жителей) значительно выше, чем в соседних странах (так, в Бразилии он составляет 24,6 на 100000 жителей).

В целом по стране, по различным оценкам, количество вынужденных переселенцев составляет от 700 тыс. до 1,2 млн.чел. Наибольшей остроты ситуация с беженцами достигает в районах, сильнее всего затронутых внутренним вооруженным конфликтом, в частности, в департаментах Антиокия, Норте-дель-Сантандер, Какета, Путумайо, Сесар, Мета, на юге департамента Боливар и др. Многие вынужденные переселенцы направляются в г.г. Богота, Медельин, Кали, где пополняют маргинальные слои общества.

Помощь беженцам в Колумбии оказывается как правительством, осуществляющим различные программы, направленные на улучшение их положения, так и местными и межд. неправит. организациями. Среди последних Межд. комитет Красного Креста, Оксфордский комитет по помощи голодающим (OXFAM, The Oxford Committee for Famine Relief), британская ассоциация «Спасите детей» (Save the Children), испанское и франц. общества Красного Креста и др.

ПРОЕКТ НОВОЙ КОНСТИТУЦИИ

С момента своего основания и до наст.вр. Республика Колумбия является унитарным государством. Этому существует целый ряд причин. Основными из них являются следующие. С момента провозглашения Республики Новая Гранада это молодое независимое государство оказалось под мощным прессом внешней угрозы. Испанская империя делала все возможное, чтобы военным путем вернуть в лоно метрополии своенравную колонию. В условиях войны за независимость унитарная форма построения государства с мощной централизованной исполнительной властью, жестко, а порой и жестоко, проводящей на местах свою полит. линию через институт губернаторов, была логичной и единственно приемлемой для выживания. После окончания войны за независимость внешняя угроза со стороны Испании, не отказывавшейся от идеи реконкисты, продолжала держать страну в состоянии готовности отражения агрессии. Под это требование подстраивались и создаваемая в Колумбии полит. система, и нарождающиеся дем. институты. Следствием этого стал ярко выраженный унитарный характер первой и второй колумбийских конституций 1821 и 1831гг. соответственно. Последующие основные законы страны 1853, 1858, 1863, 1886, 1910, 1936 и 1968гг. сохраняли унитарное устройство страны, хотя и проявляли уже некоторые признаки зарождающихся идей федерализма.

В 1972г. в г. Медельин была создана и действует по сей день «Корпорация за фед. устройство», которая занимается пропагандой и распространением идей федерализма, а также активно участвует в подготовке новой конституции Колумбии в которой эти идеи нашли бы законодат. закрепление (первый вариант такого основного закона был представлен на рассмотрение президента страны в 1991г.). После значит. доработок и поправок проект передан на рассмотрение экспертов и соответствующих комитетов обеих палат парламента.

Предложенная версия основного закона носит

выраженный характер «современного федерализма» — эффективная децентрализация государства, гарантирующая региональные автономии и круг компетенции местных властей. Четко определяется структура страны, состоящая из 3 уровней — муниципального, регионального и нац. Этой структуре соответствует и юр. иерархия законов. В основе всего лежит Конституция, из нее проистекают фед. законы, на основе которых строится местное или муниципальное законодательство.

Фиксируется четкое распределение налогов и сборов, поступающих в местные, региональные и фед. бюджеты. Определяются и статьи расходов для бюджетов всех уровней. Так в компетенции фед. властей предполагается оставить следующие вопросы и расходы по их обеспечению: соблюдение прав и выполнение обязанностей закрепленных в основном законе для всех уровней власти; регулирование вопросов гражданства, миграции и предоставления убежища; регулирование вопросов отправления правосудия; вопросы нац. обороны; вопросы межд. отношений, за исключением тех, которые отнесены к компетенции регионов; общее управление экономикой; вопросы финансов, монетарной политики, установления эталонов мер, весов и времени; вопросы внешней торговли; определение структуры фед. органов власти; обеспечение выборов на всех уровнях; вопросы ж/д, воздушного и мортранспорта и строительство и содержание фед. дорог; строительство сооружений фед. значения; обеспечение работы почтовой, телефонной, радио и других видов связи; управление гос. собственностью; издание кодексов законов; обеспечение функционирования систем образования и здравоохранения.

Все остальные полномочия передаются на уровень регионов и муниципалитетов. Интересно, что к компетенции местных властей относится и право введения и отмены ЧП на территории подпадающей под их юрисдикцию. Гражд. полиция также находится в подчинении местных властей и губернатора.

Предлагается изменить и адм.-тер. деление страны. Вместо ныне существующих департаментов планируется ввести региональные единицы. Две из них складываются исторически — Оринокия и Амазония, оставшиеся 22 департамента получают статус регионов автоматически.

Реформированию планируется подвергнуть и высшую законодат. власть. Нац. конгресс сохранит свой двухпалатный характер. Сенат будет формироваться по территориальному принципу — по 3 сенатора от каждого региона, вводится институт пожизненных сенаторов для бывших президентов республики.

Формирование палаты представителей предусматривается на смешанной основе: по 2 депутата от каждого региона и по 1 депутату от каждых 500 тысяч зарегистрированных избирателей. Депутаты могут баллотироваться в члены палаты не более 2 раз подряд.

Предусмотрен и ряд т.н. переходных статей, призванных обеспечить бесконфликтное функционирование полит. системы страны в период перехода от унитаризма к федерализму. Ими предусматривается, в частности, единовременное создание муниципальных, региональных и нац. избират. комиссий и судов для обеспечения проведения первых выборов по всей вертикали представит. ор-

ганов и гарантирования своевременного и объективного рассмотрения всех жалоб и кассаций связанных с применением норм новой конституции.

Планируется формирование через прямые выборы комиссии по законодательству, которая в течение 2 лет должна привести в соответствие с новой конституцией весь пакет базовых законов страны.

Проект новой конституции сейчас изучается в соответствующих комитетах обеих палат нац. конгресса. По мнению ряда членов конгресса, переход страны на фед. принципы построения полит. системы позволит снизить чрезмерно высокую степень централизации власти и полномочий и более эффективно противодействовать коррупции в обществе.

ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЯ

Сейсмологическая обстановка в Колумбии, как и во всей Юж. Америке, определяется наличием в геологическом строении материка двух разнородных структурных элементов: древней южно-ам. платформы и более молодого активно развивающегося вплоть до современной эпохи подвижного пояса Кордильер. Являясь областью молодого горообразования, пояс Кордильер характеризуется частыми разрушительными землетрясениями и активным вулканизмом.

Горные цепи Вост. и Зап. Кордильер пересекают территорию Колумбии с северо-востока на юго-запад. Именно в этой системе хребтов и массивов расположена зона активной подземной деятельности. Каждый день здесь фиксируется до 10 подземных толчков, раз в 2 недели сила толчков такова, что ощущается на всей территории страны. Наиболее опасными в сейсмологическом отношении считаются департаменты Чоко и Каука.

Самое крупное землетрясение в этом веке на территории Колумбии произошло 25 янв. 1999г. в 13:20 по местному времени. Сила подземных толчков в эпицентре (департамент Киндио) достигала 6,28 баллов по шк. Рихтера. В результате стихийного бедствия были почти полностью разрушены г.г. Армения (300 тыс. жит.) и Перейра (100 тыс. жит.). Пострадало в той или иной степени еще 14 н.п. Землетрясение повлекло большие человеческие жертвы: погибло 1100; ранено 3000 жит. Без крова осталось 200 тыс. чел. Сейсмологическая активность в департаменте Киндио продолжалась еще 3 дня, за это время было зафиксировано 40 подземных толчков различной силы. В ликвидации последствий землетрясения участвовали спасатели из многих стран мира. Спецотряд МЧС России выделялся своей организованностью, профессионализмом и наличием современной техники.

Предыдущее крупное землетрясение с человеческими жертвами на территории Колумбии произошло в 1983г. Тогда значительно пострадал г. Попаян, погибло 300 и было ранено 500 чел.

Богота находится в опасном в сейсмологическом отношении районе. Считается, что там возможны землетрясения силой до 6 баллов по шкале Рихтера. В XXв. в столице Колумбии было зафиксировано 6 подземных толчков различной силы, повлекших значительные разрушения и человеческие жертвы.

Последнее сильное землетрясение в столице (силой до 5 баллов) произошло 9 фев. 1967г. в 10:25

местного времени. Толчки происходили в течение 90 секунд. В результате погибло 13 чел., более 100 было ранено. Материальный ущерб составил 3 млн.долл. Пострадал исторический центр города (были разрушены церкви Catedral Primada и Iglesia de Candelaria), а также близлежащие районы.

Власти столицы, учитывая реальную сейсмологическую опасность для города, предпринимают определенные меры с целью не допустить тяжелых последствий возможных землетрясений. Составлена карта столицы, где выделены городские районы, наиболее опасные в плане возможных разрушений. С целью более детальных исследований в этой области УПЕС закупило 30 сейсмологических датчиков. Планируется их установка в различных кварталах города, однако до сих пор не согласован вопрос о выделении соответствующих участков земли.

Если произойдет землетрясение силой 7,2 баллов по шкале Рихтера с эпицентром, расположенном от 15 до 20 километров от г. Богота, то пострадает порядка 700 тыс. жителей столицы, проживающих в районах Ciudad Bolivar, Usme, Rafael Uribe, San Cristobal (в юж. части города); Los Martires, Teusaquillo, Barrios Unidos (в центре); районы Suba и Usaquen в северной части столицы. Предполагается, что если стихийное бедствие произойдет в светлое время суток, то количество погибших может достигнуть 3500, а раненых 20 тыс. чел. Если же землетрясение застигнет город ночью, то количество жертв увеличится — 4500 погибших и 26 тыс. раненых жителей. Полное разрушение зданий ожидается на 11% городской территории (34 млн. кв. м. жилья). Материальные потери могут составить 14 млрд. долл.

Ожидается, что после подземных толчков произойдет порядка 500 аварий водопровода, 60 крупных повреждений газовых коммуникаций. Разрушению подвергнутся 10 км. высоковольтных линий, выйдет из строя 50% телефонной связи. Это может привести к фактической катастрофе городского хозяйства и затруднит ликвидацию последствий землетрясения.

Особое беспокойство у специалистов вызывает тот факт, что до 1984г. к строящимся в столице зданиям не предъявлялись тех. требования по их сейсмологической стойкости. Это касается 70% жилого фонда г. Богота. Городские службы не готовы к действиям в ЧС. Это касается пожарной охраны столицы и учреждений горздрава. В Боготе имеется только 260 пожарных или один пожарный приходится на 25 тыс. жителей, по межд. стандартам это соотношение должно быть 1:1000. Горздрав располагает 1500 больничных коек и банком консервированной крови на 1400 операций, что явно недостаточно для организации медпомощи пострадавшим в результате крупной катастрофы.

САНТА- ФЕ- ДЕ- БОГОТА

Санта-Фе-де-Богота — полит., эконом. и культурный центр Колумбии. Является также адм. центром департамента Кундинамарка. В городе сосредоточена деятельность всех правит. учреждений, министерств и центр. ведомств, полит. партий.

Крупный современный город с населением 7 млн. чел. Расположен в горной котловине, прилегающей к зап. склону Вост. Кордильер на высоте 2600 м. Среднегодовая температура — 14°C. Количество осадков — свыше 1000 мм в год. Важнейший

транспортный центр страны. Железными и шоссейными дорогами (в т.ч. Панам. шоссе) столица связана с побережьем Тихого океана и Карибского моря, с г.г. Кито (Эквадор) и Каракас (Венесуэла). Имеется межд. аэропорт.

Город был основан в 1538г. испанским конкистадором Гонсало Хименесом де Кесадой в районе, являвшимся центром древней цивилизации индейцев чибча. В 1598г. Богота — столица испанского генерал-капитанства, а с 1739г. — вице-корлевства Новая Гранада. В 1819г. в ходе войны за независимость город был освобожден от испанцев войсками С. Боливара и провозглашен столицей республики Великая Колумбия. После распада Великой Колумбии Богота стала с 1831г. столицей Республики Новая Гранада, а с 1886г. — Республики Колумбии. По конституции 1991г. официально восстановлено полное название города, данное ему основателем — Санта-Фе-де-Богота, хотя в быту сохраняется использование краткого — Богота.

Город имеет особый статус Столичного округа и его власти по уровню полномочий приравнены к властям крупных адм.-тер. единиц — департаментов. Гор. и исполнит. администрацию возглавляет мэр, избираемый населением прямым голосованием. Выборный горсовет осуществляет контроль, в т.ч. фин., за деятельностью исполнит. властей, имеет консультативные функции по всем вопросам, касающимся жизни города. Город делится на муниципальные округа.

Экономика столицы представлена предприятиями автосборочной, резинотех., пищевой, текстильной, коженно-обувной, швейной, фарм., электротех., полиграфической, хим. и др. отраслей промышленности. Одной из основных статей дохода бюджета Боготы является **экспорт цветов**, главным образом роз.

В Боготе расположены ведущие научные и культурные организации страны. В центре города в р-не старейшей площади Пласа де Боливар находится Капитолий, где заседает конгресс. В городе расположены Колумбийская академия, Нац. академии точных, физ. и естественных наук, истории, юриспруденции, медицины, Нац. ун-т Колумбии, Центр. ун-т, Ун-т ИНКА, Ун-ты Ф.Х. де Кальдас и Св.Хавьера, высшая школа обществ. администрации, нац. консерватория, Нац. музей, Дом-музей С. Боливара, Археологический музей, Музей колониального искусства, Нац. библиотека. Особый интерес представляет **Музей золота**, в котором собрана крупнейшая в мире коллекция золотых изделий доколумбового периода.

Имеет ряд исторических памятников: церкви Санто-Доминго, Сан-Франсиско, Сан-Игнасио (XVI в.), дворцы Сан-Хорхе, Сан-Карлос, Капитолий (XIX в.). Муниципальный и Президентский дворцы. В высшей точке города, на высоте 3200 м. находится живописный монастырь Монсеррат.

Город является штаб-квартирой ведущих структур АС, в частности, секретариата АС Андской корпорации развития и Андского парламента.

Колумбийской столице присущи соц. проблемы, характерные для всех крупных городов развивающихся стран. Несмотря на значит. масштабы строительства, город испытывает нехватку жилья. Серьезную озабоченность городских властей вызывает постоянный рост населения столицы за счет миграции из других, прежде всего сельских

районов страны, что, в частности, обостряет и без того остро стоящую проблему безработицы. Более 50% нынешних боготинцев не являются коренными жителями города. К числу наиболее актуальных проблем Боготы следует отнести недостаточную обеспеченность города обществ. транспортом, высокий уровень преступности, в т.ч. в результате деятельности оргпреступности.

Дворец Нариньо — одно из красивейших архитектурных сооружений центра Боготы. Различные здания, входящие в комплекс дворца, построены в начале XIX в. на месте дома, где родился и провел юношеские годы герой борьбы за независимость Колумбии Антонио Нариньо (1765-1823). В них размещались, в частности, центр. почтовое управление, минобороны, нац. архив, а также математический ф-т Нац. ун-та. В начале XX в., в годы правления генерала Р. Рейеса, здания преобразованы в Президентский дворец. В 1954-79гг. был местом размещения МИД. В 1979г. президент Х. Турбай Айала произвел реконструкцию дворца, включавшую расширение его помещений и закладку парка, и вновь перенес туда резиденцию главы государства.

В числе наиболее красивых помещений Дворца — салоны Карлоса Ольгина, Совета министров, вице-короля Эсналеты, Боливара, Нариньо, Верительных грамот, зал Гобеленов. Почетные гости президента входят во Дворец через Знаменный зал со стороны Площади оружия.

Нац. капитолий. Построен в 1847г. по проекту архитектора Т. Риды. Наряду с Кафедральным собором и Дворцом юстиции образует архитектурный ансамбль центр. площади Боготы — Пласа де Боливар. Исторически служил зданием Нац. конгресса. В Нац. капитолии расположены кабинеты председателей сената и палаты представителей конгресса, а также руководителей парламентских комиссий. Здание служит местом приема почетных гостей парламента.

Площадь Боливара. Расположена в историческом центре Боготы. Ансамбль площади образуют величественное здание Нац. капитолия, где заседает Конгресс, Кафедральный собор с часовней Сагарио и здание мэрии Боготы.

С северной стороны на площадь выходит фасад Дворца юстиции, разрушенного в 1986г. в результате захвата экстремистской группировкой М-19. Здание Дворца до сих пор находится в процессе реставрации. В центре площади находится наиболее почитаемый в стране памятник герою-освободителю Симону Боливару.

Монумент Героям независимости сооружен в Боготе в честь участников освободит. борьбы бывших испанских колоний Новая Гранада (Колумбия и Панама), Венесуэла и Эквадор, в результате которой усилиями С. Боливара в 1819г. была создана республика Великая Колумбия.

Памятник представляет собой четырехугольный обелиск, у подножия которого установлена статуя С. Боливара, и символизирует единство народов бывших испанских колоний в борьбе за независимость. На гранях обелиска нанесены названия крупнейших сражений войны за независимость, а также принимавших в них участие воинских частей освободит. армии. Монумент и примыкающая к нему площадь расположены в центре одной из оживленных транспортных магистралей города.

Личность С. Боливара как руководителя борьбы за независимость испанских колоний, первого президента страны и сама освободит. тематика пользуются у колумбийцев особым почетом и уважением. В этой связи Монумент героям по существу практике служит одним из центр. памятников, у которого главы иностр. государств и правительств, руководители высоких делегаций, посещающих Колумбию, воздают дань уважения стране, ее истории и пароду.

Гостиница «Каса Медина». Построена в 1945г. и сочетает в себе архитектурные тенденции испанского и франц. стилей, имеет 58 номеров, включая номера «люкс» с каминами. Располагает одним из лучших в г. Боготе ресторанов межд. кухни, гимнастическим залом, бизнес-центром, 5 конференц-залами, кафе, баром. Гостиница хорошо оборудована современными средствами связи.

Реконструирована в 1988г. и с тех пор является эксклюзивным отелем г. Боготы, расположенным в динамично развивающемся, одном из наиболее уважаемых районов города: новом фин. и торговом центре столицы. «Каса Медина» используется колумбийскими властями для размещения высоких иностр. делегаций, глав государств и правительств. В ней любят останавливаться посещающие Колумбию крупные бизнесмены, деятели культуры.

Музей золота. Основанный в 1939г. с целью сохранения и изучения археологического достояния Колумбии, Музей золота Боготы располагает самой большой в мире коллекцией золотых украшений доколониального периода. Кроме изделий из золота (33 тыс.) в музее широко представлены украшения и предметы быта из других металлов, керамики, кости и т.н. Посетители музея имеют возможность ознакомиться с жизнью и бытом индейских народов, населявших территорию современной Колумбии, индейской мифологией, цитаты из которой сопровождают практически все экспонаты. Наиболее запоминающаяся часть экспозиции – Салон Дорадо, в котором 8 тыс. уникальных золотых украшений в сочетании с оригинальным световым и музыкальным оформлением вводят гостей музея в загадочный мир Эльдорадо.

КАРТАХЕНА

Полное название – Картахена-де-Индиас. Находится на севере Колумбии, на берегу одноименной бухты Карибского моря. Основан в 1533г. испанским конкистадором Педро де Эредиа. В 1811г. первым из городов Колумбии провозгласил независимость от Испании. Адм. центр департамента Боливар. Численность населения – 700 тыс.чел. Среднегодовая температура – 28°C.

Важный пром. центр Колумбии. Имеются предприятия нефтеперерабатывающей, резинотехнической, химической, рыбоконсервной, пивоваренной, кожевенной, текстильной, мебельной и пищевой промышленности.

Город в течение длит. времени являлся основным портом вывоза испанцами из Лат. Америки золота и серебра. В этой связи неоднократно подвергался нападениям со стороны англичан и французов, в частности, знаменитого англ. пирата Фрэнсиса Дрейка. Для защиты от пиратов город был укреплен мощными крепостными сооружениями (крепость Сан-Фелипе-де Барахас), толщина стен которых достигает 12 м.

Сохранилось большое количество построек колониального периода. В их числе собор XVI в. архитектора Х.К. Чакона, монастыри Санто-Доминго и Сан-Франсиско, Монетный двор XVII в. Дворец инквизиции. **Отнесен ЮНЕСКО к категории городов, являющихся историческим и культурным достоянием человечества.**

Наиболее любимый туристами район старого города представляет собой уникальный ансамбль хорошо отреставрированных зданий колониального периода, уютных узких улочек и зеленых площадей. Весьма живописен морской фасад города, сочетающий современные высотные здания с тянущимися вдоль набережных красивыми виллами, многие из которых являются подлинными памятниками архитектуры.

Картахена – традиционное место проведения региональных и межд. форумов. Большинство из них проходят в специально построенном для этих целей Дворце Конгрессов. В нем, в частности, состоялась последняя конференция ДН на высшем уровне.

ТЕАТРАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

С 7 по 24 апр. 2000г. в Боготе прошел VII Ибероам. театральный фестиваль. Такие фестивали, являющиеся одними из наиболее значит. событий в культурной жизни Колумбии, проводятся каждые 2г. Главным их организатором является фонд «Нац. театр» при поддержке минкультуры, мэрии г. Боготы, а также ряда коммерческих структур. В этом году в фестивале приняли участие коллективы из 30 стран, в т.ч. из Зап. и Вост. Европы, США, Канады, Японии, Индии, ряда латиноам. государств. Почетным гостем фестиваля была объявлена Испания.

Бывшие республики СССР были представлены группами из Литвы и Киргизии в 1998г. приезжали Театр на Таганке под руководством Ю. Любимова и труппа «Лицедеи», пользовавшиеся огромным успехом у публики). Фестиваль проводился с большим размахом, ему предшествовала интенсивная рекламная кампания. Под выступления были задействованы 16 театральных залов Боготы, почти все, имеющиеся в городе.

Фестиваль пользуется колоссальной популярностью, его центральные мероприятия посещаются практически всеми членами полит. истеблишмента страны. Его основателем является глава фонда «Нац. театр» и актриса Фанни Мики, единодушно признанная в колумбийском обществе как наиболее значимая здесь театральная деятельница.

ТОРГОВЛЯ С РФ

Последствия эконом. кризиса 1998-99гг. продолжали оказывать негативное влияние на экономику Колумбии. Вместе с тем, офиц. данные эконом. статистики отмечают уже довольно устойчивые тенденции к общему росту экономики страны.

Рост ВВП в I пол. 2000г. по разным данным, составил 2,6-4%. Рост производства в промышленности – 8,9%. Потребление электроэнергии за первые 6 мес. выросло на 6,2%. Инфляция составила 7,54%. Однако в июле, впервые с 1986г., отмечено снижение инфляции на 0,02%. Прогноз на конец 2000г. – 9,68%. Валютные резервы в конце июня 2000г. находились на уровне 9 млрд.долл. (в дек. 1999г. – 8,2 млрд.долл.). До 20% вырос уро-

вень безработицы. Слабо реагирует на позитивные тенденции в экономике страны банковская ставка, которая остается довольно высокой – 21%. Колумбийский экспорт в I пол. составил 7,7 млрд.долл. (рост 24%), импорт – 5,1 млрд.долл. (рост 8%). Увеличение экспорта связано с повышением межд. цен на продукты традиционно колумбийского экспорта – нефть, ферроникель, кофе.

Товарооборот между Россией и Колумбией за первые 6 мес. 2000г. составил 52,2 млн.долл. (рост 52%), при экспорте 15,8 млн.долл. (рост 67%) и импорте 36,4 млн.долл. (рост 46%).

Основную часть рос. экспорта в Колумбию составили мин. удобрения (46,7%), металлопродукция (48,6%), Машины и оборудование (3,1%).

В рос. импорте из Колумбии преобладают сахар (83,8%), цветы (7,7%), кофейный концентрат (4,6%), бананы (3,6%).

К 65-летию установления дипотношений. 29 июня 2000г. в МИД Колумбии состоялась церемония обмена текстами поздравлений по случаю 65-летия установления дипотношений между Россией и Колумбией. Первые офиц. контакты между двумя странами были установлены в 1859г., когда император Александр II в ответ на соответствующую ноту, направленную годом ранее, признал Новую Гранаду, в состав которой входила Колумбия.

После прихода к власти правительства президента либерала Лопеса Пумарехо Колумбия вместе с Мексикой поддержали в 1934г. вступление СССР в Лигу наций. Внешняя политика Л.Пумарехо носила антиимпериалистический характер, была во многом созвучна полит. линии нашей страны на межд. арене, и 25 июня 1935г. были установлены дипотношения между СССР и Колумбией, однако в тот период не удалось открыть посольства в столицах двух стран. Переизбрание Л.Пумарехо на пост президента вновь открыло путь для развития рос.-колумбийских связей и 4 фев. 1943г. состоялся обмен послами.

Начало «холодной войны» и подписание в 1947г. Пакта Рио-де-Жанейро привели к осложнениям в двухсторонних отношениях. В 1948г. был убит кандидат на пост президента Колумбии, либерал Э.Гайтан. В столице прошли массовые беспорядки, сотни чел. были убиты, город наполовину разрушен. Реакционные силы развернули оголтелую антикоммунистическую пропаганду. Голословно обвинив СССР во вмешательстве во внутренние дела, колумбийские власти разорвали дипотношения с нашей страной, которые были восстановлены в 1968г.

В дек. 1991г. Колумбия, признав Россию правопреемницей СССР, заявила о готовности поддерживать с Москвой в полном объеме весь комплекс существовавших ранее отношений. Радикальные дем. преобразования в России в полит. и эконом. областях создали благоприятные предпосылки для динамичного развития всесторонних отношений с латиноам. странами, включая Колумбию.

В апр. 1994г. состоялся визит в Москву министра иностр. дел Колумбии Ноэми Санин. Она была принята президентом России Б.Н.Ельциным. В ходе визита подписан Договор об основах отношений России с Колумбией, который стал первым документом подобного масштаба в наших связях с латиноам. страной, существенно дополнил правовую базу двухстороннего сотрудничества. Одним из результатов переговоров в Москве стала разра-

ботка в 1995г. Торгового соглашения, которое в доработанном виде вступило в силу в марте 2000г.

В нояб. 1997г. состоялся визит мининдел России Е.М.Примакова в Колумбию, в ходе которого подписан важный пакет документов. Среди них Соглашение о сотрудничестве в борьбе против незаконного оборота наркотиков, соглашения о культурном и научном сотрудничестве, отмене виз для владельцев дип., служебных и офиц. паспортов. Особое значение имело принятие совместной Декларации о принципах взаимодействия России с Колумбией на пути в ХХIв.

На совместной пресс-конференции Е.Примакова и президента Колумбии Э.Сампера министр иностр. дел РФ образно заявил, что в Колумбии сохраняется последний «окоп холодной войны», имея в виду внутренний вооруженный конфликт с левыми повстанческими группировками, и подтвердил готовность России содействовать процессу мирного урегулирования. Достигнутые в ходе визита Е.Примакова договоренности были закреплены во время ответного визита мининдел Колумбии Марии Мехии весной 1998г.

Получили развитие межпарламентские связи: в марте 1997г. Колумбию посетила представительная делегация Госдумы, которую возглавлял ее пред. Г.Н.Селезнев. Накануне визита Г.Н.Селезнева в Колумбии произошло сильное землетрясение и оказанная МЧС России помощь в ликвидации последствий стихийного бедствия по достоинству была оценена колумбийским правительством.

О поступательном и стабильном развитии рос.-колумбийских связей свидетельствует то обстоятельство, что как при президентах С.Гавирии и Э.Сампере, представлявших Либеральную партию, так и после победы на выборах 1998г. лидера консерваторов А.Пастраны в Колумбии сохраняется стремление к поддержанию полит. отношений с Россией на высоком уровне. Планируется обсудить широкий круг межд. проблем и подписать ряд важных документов. На доработке – важное для дальнейшего развития торг.-эконом. сотрудничества Соглашение о взаимном поощрении и защите инвестиций, а также Межправит. таможен. соглашение, Межправит. соглашение в области борьбы с незаконными фин. операциями, Договор о взаимной помощи по уголовным делам.

Переход от конфронтации к сотрудничеству между Россией и США положительно отразился и на отношениях РФ с латиноам. странами, так как положил конец острой борьбе за сферы влияния в регионе. Поэтому тесные связи администрации А.Пастраны с США не оказывают негативного воздействия на состояние и перспективы рос.-колумбийского сотрудничества, которое в свою очередь не направлено против третьих стран.

Важным представляется укрепление механизма полит. консультаций с Колумбией как председателем Группы Рио, которая готова содействовать расширению взаимодействия этого влиятельного объединения латиноам. государств с РФ, как в ходе проведения сессий ГА ООН, так и на уровне «тройки» Группы Рио. Об этом свидетельствует, в частности, заявление президента А.Пастраны на совещании министров иностр. дел Группы Рио 5 мая 2000г., в котором он прямо указал на стремление к расширению диалога с Россией.

Новым направлением в рос.-колумбийских отношениях с середины 90 гг. стало сотрудничество в

военно-тех. области. В марте 1996г. было подписано и вступило в силу двухстороннее соглашение о ВТС. Это позволило гос. компании «Росвооружение» подписать контракт на поставку 10 военно-транспортных вертолетов МИ-17 на 42 млн.долл. В отличие от поставок вооружений в советские времена, например в Перу, предусматривавших предоставление военной техники в обмен на бартер, закупка партии рос. вертолетов Колумбией была произведена на чисто коммерческой основе и в твердой валюте.

Выход рос. военной авиатехники на колумбийский рынок не был безоблачным и происходил в острой конкуренции с ам. производителями. Кроме того, с подачи колумбийского сенатора П.Валенсии в прессе была развернута антирос. компания по якобы имевшему место завышению продажной стоимости МИ-17, производства Казанского вертолетного завода. Подобные голословные обвинения основывались на предложениях Улан-удинского вертолетного завода о продаже гражд. МИ-8 по более низкой цене.

Парламентские слушания и расследование, проведенное прокуратурой, не выявили нарушений при заключении контракта. Инициатор антирос. акций П.Валенсия на очередных выборах в сенат потерпел сокрушительное поражение.

Военно-транспортные вертолеты МИ-17 были приобретены для СВ Колумбии и явились первыми летными средствами в составе данного рода ВС. По оценкам колумбийских военных, эти машины повысили мобильность войск и зарекомендовали себя с самой лучшей стороны в условиях горной местности.

Положит. результаты достигнуты в эксплуатации рос. авиатехники, которая первоначально была передана компанией «Тюменьавиатранс» и другими рос. предприятиями в лизинг местным фирмам. В 2000г. Колумбии находились 19 вертолетов МИ-8МТВ, 2 вертолета КА-32, 6 самолетов АН-32 и 2 самолета АН-12. Создан тех. центр по обслуживанию рос. авиатехники, в котором работают 23 специалиста, и услугами которого пользуются не только колумбийские эксплуатационники, но и страны латиноам. региона.

Особого внимания заслуживает опыт освоения колумбийского энергетического рынка рос. АО «Энергомашэкспорт». По контракту, реализация которого началась в 1994г., это объединение осуществило полную поставку оборудования для ГЭС УРРА мощностью в 340 мвт. в 170 млн.долл. Это самый крупный рос. энергетический проект за последние годы в Лат. Америке. На ГЭС УРРА, которая вступила в строй 1 июля 2000г., установлено оборудование, изготовленное на Ленинградском заводе «Электросила» и «Подъемтрансмаш», а также на Запорожском трансформаторном заводе. «Энергомашэкспорт» принимает участие в конкурсе на заключение контракта сроком на 5 лет по тех. эксплуатации и обслуживанию ГЭС УРРА.

КОСТА-РИКА

Макроэкономика

В связи с тем, что за последние 50 лет Коста-Рика утратила свои лидирующие позиции по ряду соц. показателей среди стран Лат. Америки (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и т.д.), администрация М.А.Родригеса пыталась осуществить долгосрочный план соц.-эко-

ном. развития страны, добиться не менее 6% прироста ВВП. Этому должны были служить разработанные правительством меры эконом. и фин. стабилизации, приватизация нерентабельных гос. предприятий, тех. модернизация пром. производства, привлечение инопкапитала, повышение конкурентоспособности сельского хозяйства и т.п.

После двух лет правления администрации М.А.Родригеса охват детей школьного возраста начальным и средним образованием возрос с 57,9% в 1997г. до 64,1% в 1999г., детская смертность снизилась с 14,2 на 1000 родившихся в 1997г., до 11,8 в 1999г. Таким образом удалось добиться показателей уровня 1970г.

В области экономики 3-летний план, представленный в янв. 1999г., предусматривал эконом. рост в 1999г. 4,5%, в 2000г. — 5% и в 2001г. — 6%. Правительство планировало уделить особое внимание сокращению внутреннего долга, что, в свою очередь, дало бы возможность сбалансировать гос. бюджет, сократить число налогов. В качестве одного из инструментов виделось реструктурирование экономики страны посредством ликвидации монополий в некоторых отраслях, приватизации ряда гос. учреждений и предприятий, пересмотра льгот для отдельных предприятий.

Результаты экономики, в %

| | 1998г. | 1999г. |
|----------------------------------|--------|--------|
| Рост ВВП | 6,18 | 8,3 |
| Уровень инфляции | 12,36 | 10 |
| Уровень девальвации колона | 11,03 | 10 |
| Ставка среднего процента | 27,3 | 29,5 |
| Кредиты частному сектору | 20,4 | 22,5 |
| Уровень бедности | 19,7 | 20,6 |
| Уровень безработицы | 5,6 | 6 |

Пятая часть населения проживает за чертой бедности и 6 чел. из 100 не имеют работы. В 1999г. сократился доход семьи в среднем на 0,7%.

Провалилась попытка начать приватизацию госструктур. Так, решение частично приватизировать институты электроэнергии и телекоммуникаций в ранге министерств было принято большинством депутатов Законодат. ассамблеи, однако это решение вызвало волну забастовок и манифестаций. В результате правительство аннулировало решение о приватизации. Смешанная комиссия из законодателей и представителей полит. партий пытается решить этот вопрос.

Новая администрация сохранила преемственность курса старого правительства. Кроме того, были приняты доп. меры — сокращение затрат на содержание госаппарата. За 1999г. эти расходы были сокращены приблизительно на 147 млн. долл. Минфин направил в Законодат. ассамблею ряд законопроектов («Кодекс норм и порядок взимания налогов», «Проект закона об упрощении сбора налогов», «Сборник норм»), провело большую работу по расследованию и отмене неоправданно предоставляемых льгот в налогообложении, делало попытки упорядочить работу таможни.

В результате долг госсектора составил 2% от ВВП в 1998г. и 3,3% в 1999г., незначительно сократилась задолженность по налогам.

Не удалось претворить в жизнь проект, направленный на удержание задолженности по сбору налогов на уровне 1% от ВВП, как было объявлено М.А.Родригесом в его предвыборной программе, не были проведены конституционные реформы,

направленные на создание механизма по должному использованию гос. финансов.

В области внешней торговли произошли заметные сдвиги в сторону увеличения ее объемов. В 1997г., за год до прихода к власти нынешней администрации, экспорт составил 4189,9 млн. долл. — на 13,8% больше, чем в 1996г. **В 1999г. экспорт составил 6719 млн.долл.** — на 22,6% больше, чем в 1998г. Значит. часть экспорта приходится на фирму Intel и текстильные фабрики, которые находятся в СЭЗ, тогда как средний и мелкий бизнес не показывают заметного роста. Так, **запчасти к компьютерам, произведенные фирмой Intel в 1999г., составили 37% экспорта**, в то время как экспорт бананов — традиционная статья — составил 9,6%.

Для более успешного развития намечаются выработка и подписание многосторонних договоров в рамках ВТО, двусторонних договоров о свободной торговле, упорядочение системы налогов, отмена тамож. тарифов на сырье, а на готовую продукцию — до 10% (в настоящее время — 15%).

Другим средством активизации внешней торговли администрация М.А.Родригеса считает разработку и подписание многосторонних и двусторонних договоров о свободной торговле. Коста-Рика имеет такие договоры с Чили, Доминиканской Республикой, Панамой, Мексикой. Разрабатывается аналогичный договор с Канадой. **Костариканцы открыли торговые представительства в Мексике, Доминиканской Республике и Чили.**

В целом администрация М.А.Родригеса ставит перед собой следующие задачи.

— Возобновить диалог с различными соц. секторами и представителями частного бизнеса с целью восстановить их кредит доверия, продолжить осуществление проектов, направленных на улучшение здравоохранения, образования, поддержку аграрного сектора, борьбу против коррупции и сокращение уровня бедности (первый этап диалога под названием «Нац. процесс согласия» закончился в нояб. 1998г. и не принес ощутимых результатов).

— Начать разработку проектов модернизации избират. законодательства с целью стимулировать участие всех слоев населения в принятии решений и, таким образом, восстановить доверие населения к дем. принципам действия правительства.

— Прийти к согласию относительно приватизации телекоммуникаций, ибо отставание в этой сфере может серьезно навредить частным предприятиям и простым потребителям.

— Принять «Закон об укреплении налоговой системы» с целью уменьшения уровня инфляции (в проекте предусмотрена отмена налогов на 1300 наименований продукции; таким образом, например, одежда должна стоить на 20% дешевле).

— Сократить внутренний долг. Его удалось сократить на 4,23%. Планируется дополнительно уменьшить затраты на содержание госаппарата.

— Оказать поддержку производителям и предприятиям, работающим на внутреннего потребителя, чтобы добиться равновесия их с сектором, работающим на экспорт.

Проблема долларизации. В Коста-Рике активизировалась общенац. дискуссия о целесообразности долларизации костариканской экономики. Импульс придал ей пред. ЦБ Эдуардо Лизано, выступающий за форсированное осуществление фин. реформы. Главный аргумент — Коста-Рика

де-факто «созрела» для проведения данной реформы, которая может стать мощным оружием в борьбе с инфляцией и эконо. проблемами. Он также внес предложение о продаже таких ведущих банковских госструктур, как «Банк Коста-Рики» и «Межд. банк Коста-Рики», что, по его мнению, могло бы способствовать процессам фин. оздоровления.

Доллары составляют половину банковских запасов страны. В этой валюте осуществляется значит. часть банковских расчетов, выплата зарплат, сделки по купле-продаже, а также предоставляются кредиты (более 40%). Сказывается недоверие населения к собственной нац. валюте — колону.

Фин.-предпринимательские круги, выступают в поддержку фин. реформирования страны, за использование позитивного опыта латиноам. стран, в частности Панамы.

Однако часть представителей банковского бизнеса и экономистов полагает, что Коста-Рика «созреет» для данной реформы лишь через 5-6 лет.

Противники долларизации, в частности руководство ведущей оппозиционной партии Нац. освобождения, аргументируют свою негативную позицию отсутствием условий для реализации фин. реформы. Непродуманные фин. меры в этой области, якобы, нанесут ущерб нац. суверенитету, окажут дестабилизирующий эконо. эффект, поставят страну в еще большую зависимость от Вашингтона и т.д. Сомнительными им представляются ссылки на опыт Панамы, где одновременно с хождением доллара был установлен режим по типу офшорной зоны, что привело к значит. соц. издержкам и к усилению поляризации общества.

Президент М.А.Родригес занял осторожную позицию, не примкнув ни к одной из сторон.

В случае позитивного для сторонников долларизации исхода дискуссии, происходящей в Коста-Рике, сам процесс одобрения и, собственно, замещения нац. валюты долл. может проходить сложно и противоречиво.

Туризм

Страна располагает уникальными природными ресурсами, большим количеством (**26% территории**) нац. парков и заповедников, богатой флорой и фауной. Территория Коста-Рики составляет 0,03% от всей суши земного шара, однако, здесь имеется в наличии 5% форм живой природы. Привлекают интерес туристов также **762 мили морских пляжей Тихого и Атлантического океанов**, 42 действующих и 60 «спящих» вулканов, **20 нац. парков, 8 заповедников дикой природы и лесных резервов.**

Динамика роста валютных поступлений от туризма (в млн. долл.).

| | Кофе | Бананы | Туризм |
|--------|----------|----------|----------|
| 1985г. |315 |208 |118 |
| 1991г. |206 |400 |330 |
| 1998г. |338 |495 |330 |

Доходы от туризма, становящегося основным источником валютных поступлений для Коста-Рики, выросли в 1999г. по сравнению с 1998г. на 13,7% и составили 942 млн.долл. (в 1998г. — 829 млн.долл.), **страну посетил 1 млн. иностранцев**, что на 10% больше, чем в 1998г. (942 тыс.чел.). В отрасли создано 140 тыс. рабочих мест. Каждый турист проводит в Коста-Рике в среднем 11,9 дней, затрачивая при этом приблизительно 98 долл. в сутки.

Журнал Travel Agent, издаваемый в США, наградила президента Костариканского ин-та туризма (КИТ) Е.И.Паеса (ушел в отставку в начале марта 2000г.) ценным подарком за вклад в развитие «индустрии без труб». КИТ – гос. учреждение в ранге министерства. Занимается вопросами развития туризма в стране, осуществляет рекламу туризма в Коста-Рику (в стране и за рубежом). Годовой бюджет – 14 млн.долл.

В 1999г. Коста-Рика заняла 1 место в Центр. Америке по посещаемости туристами и является одной из наиболее посещаемых в мире стран в плане экотуризма. По прогнозам лондонской газеты Times, в ближайшие 5 лет будут представлять интерес для межд. туризма: Вьетнам, Коста-Рика, Дубай, Аргентина, Борнео и Дрезден.

Частные инвестиции в сферу туризма в Коста-Рике в 1999г. составили 24 млн. долл. Специалисты КИТ считают, что эта тенденция будет сохраняться в 2000г. благодаря интересу, проявленному к Коста-Рике международными компаниями по строительству и эксплуатации отелей. Представители частного бизнеса, работающие в отрасли, не разделяют этого оптимизма, отмечая, что уже имеющиеся возможности размещения в отелях превышают потребность («заполняемость» отелей составила в 1999г. 46,89%).

Из 24 млн. долл. 77% было инвестировано в отельный бизнес, 14,3% – в строительство и модернизацию ресторанов, 4,5% – в создание новых турагентств, 2,5% – в водный транспорт, 1,4% – в агентства по сдаче в аренду автомобилей. В 1999г. в отрасли было создано дополнительно 856 постоянных рабочих мест.

Происхождение и доли инвестиций по странам в сферу туризма в Коста-Рике, в %: Коста-Рика – 85,5; Бельгия – 7,1; США – 4,2; Италия – 3,6; США/Панама – 0,9; Франция – 0,5.

График процентного соотношения инвестиций в сферу туризма в 1999г. по провинциям в %: Гуанакасте – 55,91; Сан-Хосе – 14,83; Пунтаренас – 11,7; Эредия – 8,24; Алахуэла – 7,33; Картаго – 1,34; Лимон – 0,68.

В стране действуют 9 крупнейших межд. компаний по строительству и эксплуатации отелей: Marriott, Occidental, Best Western, Hampton Inn, Intercontinental, Sol Melia, Choise Hotels, Radisson и Alegro Resorts. Компании из США – Sonesta, Four Seasons и Hilton имеют конкретные планы инвестиций в сферу отельного бизнеса в Коста-Рике. На цели рекламы в 1999г. было израсходовано 2 млн.долл.

Однако ряд факторов значит. тормозит развитие отрасли. Сменявшие друг друга в течение 20 последних лет правительства Коста-Рики не имели стратегического плана развития автодорожной сети страны. Не модернизировались юр. основы, позволяющие привлекать для этих целей иностр. капитал. В результате автодороги, связывающие Сан-Хосе с зоной Атлантического побережья, капитально не ремонтировались в течение последних 30 лет и требуют, по меньшей мере, 200 млн. долл. инвестиций для поддержания их в надлежащем состоянии в ближайшие годы. В аналогичном состоянии находится Панам. шоссе, пролегающее вдоль территории Коста-Рики. Несколько лучше дело обстоит с дорожной инфраструктурой, связывающей центр страны с Тихоокеанским побережьем. Заканчивается строительство дороги, со-

единяющей столицу с г.Пунтаренас, что позволит в некоторой мере разгрузить дорожную сеть в этой части Коста-Рики. Значит. снижению перегрузки автодорожной инфраструктуры может способствовать намерение нынешнего правительства вновь пустить в эксплуатацию ж/д сеть страны, закрытую в 1995г. из-за нерентабельности управления.

Столичный межд. аэропорт «Хуан Сантамария» характеризуется наибольшей активностью в авиаперевозках пассажиров в Центр. Америке. За предыдущие несколько лет пассажиропоток и грузооборот увеличились на 10%, вследствие чего аэропорт не справлялся с возрастающими потоками. Заканчивается строительство нового современного терминала, примыкающего к старому (объем инвестиций 16 млн.долл.).

Ожидает своего тур. развития зона Атлантического побережья, практически не имеющая современных отелей, но обладающая всеми природными ресурсами для развития «индустрии без труб».

Озабоченность вызывают проблемы личной безопасности туристов. В 1999г. были случаи захвата интуристов в заложники, в марте 2000г. было совершено убийство 2 ам. туристок в пров.Лимон.

Так как 52% (500 тыс.чел.) посетивших страну в 1999г. являются гражданами США, случившееся вызвало негативную реакцию в СМИ обоих государств. В связи с этим в Коста-Рике были приняты меры по усилению охраны основных шоссе и мест отдыха. Костариканские специалисты считают, что такая «зависимость» от одной страны опасна, т.к. граждане США могут прекратить свои поездки в Коста-Рику, как это случилось в 1992-96гг., поэтому подчеркивают необходимость проведения активной рекламной кампании в Европе.

Ведутся работы по развитию морского круизного туризма и реконструкции причала по приему больших круизных судов (инвестиции составили 2 млн. долл.).

В фев. 1998г. вступил в силу закон №7744 о предоставлении концессий и развитии инфраструктуры в прибрежной зоне в целях туризма. До этого закон о прибрежной зоне (ст.15 и 18) предусматривал предоставление концессий только на 15 лет и после утверждения Законодат. Ассамблеей страны. Это увеличивало срок прохождения документов и не позволяло нормально возмещать инвестированный в проекты капитал. Согласно новому законодательству, концессии предоставляются напрямую местными муниципалитетами на 20 лет с последующим продлением каждые 5 лет.

Одной из главных проблем для развития туризма в Коста-Рике является резко усилившаяся конкуренция в этой сфере со стороны центральноам. стран. Раньше Коста-Рика находилась в выигрышном положении по сравнению с ними – дем. строй, отсутствие армии и военных конфликтов, сравнительная безопасность. С прекращением военных конфликтов в регионе и постепенной демократизацией в центральноам. странах, Коста-Рика в этом плане теряет свое преимущество. Кроме того, в то время как в Коста-Рике в 1999г. отменили ряд льгот в налогообложении для отдельного бизнеса, действовавших с 1985г., в других центральноам. странах принимаются законы, предусматривающие льготы для развития туризма. Это привело к тому, что костариканские фирмы начинают инвестировать в сферу туризма в этих странах.

Рост туризма в страны Центр. Америки

| | 1996г. | 1997г. | 1998г. |
|----------------|------------|------------|------------|
| | тыс.чел./% | тыс.чел./% | тыс.чел./% |
| Сальвадор..... | 283/20,5 | 387/36,7 | 542/40 |
| Гватемала..... | 520/-7,6 | 576/10,8 | 636/10,4 |
| Гондурас..... | 255/-3,4 | 303/18,8 | 318/5 |
| Никарагуа..... | 303/7,8 | 358/18,2 | 411/14,8 |
| Панама..... | 362/4,9 | 402/11 | 439/9,2 |

Назначенный в начале апр. 2000г. президент (в ранге министра) КИТ Вальтер Нихаус Бонилья объявил о принятии плана по развитию отрасли на ближайшие месяцы. План имеет 3 основных направления. Это реклама туризма за рубежом, обеспечение безопасности прибывающих в страну гостей и модернизация КИТ.

Основным направлением плана считается реклама туризма в Коста-Рику за рубежом, в первую очередь в Европе. Затраты на рекламную кампанию увеличены в 2000г. до 6,2 млн. долл. (в 1999г. – 2 млн. долл.), с целью обеспечить ежегодный рост посещаемости страны на 16%. Кампания будет направлена не только на рекламу «пляжного» и экотуризма, но и охватит другие возможности, которые может предоставить Коста-Рика.

В плане безопасности намечается создание специализированной полиции. Совместно с муниципалитетом г.Сан-Хосе в столице будут открыты спец. полицейские участки. Установлены контакты с правительством Колумбии с целью переподготовки и специализации костариканских полицейских, обмена информацией и технологий. Разрабатывается план финансирования этих полицейских сил при содействии правительства США. С правительством Южной Кореи обсуждались поставки костариканцам, в качестве дара, мотоциклов и другого полицейского снаряжения. КИТ развертывает межд. кампанию по профилактике и искоренению детской проституции в Коста-Рике.

Модернизация КИТ предусматривает упрощение бюрократических процедур при прохождении документов, сокращение персонала. Две смешанные комиссии (гос. и частный секторы) намечают приглашение в страну, с целью ознакомления, известных представителей СМИ из-за рубежа. «Комиссия быстрого реагирования», займется разрешением критических ситуаций, способных повредить развитию туризма, таких как криминальные действия против туристов или стихийные бедствия.

Развитие рос.-костариканских отношений в области туризма базируется на подписанном в нояб. 1997г. соглашении между Гос. комитетом РФ по физ. культуре и туризму, и Минкультуры, молодежи и спорта Республики Коста-Рика.

Значит. шагом в развитии инфраструктуры туризма, является строительство крупных туристических комплексов в провинции Гуанакасте (Тихоокеанское побережье) – т.н. проект «Папагайо».

Этот проект в 1978г. предусматривал строительство комплекса отелей в одном из красивейших мест Коста-Рики – на побережье залива Кулебра. В 1988г. по ген. плану освоения региона там планировалось строительство 18 тыс. гостиничных номеров. В 1993г. строит. работы и инвестиции были заморожены в связи с выявленными нарушениями в выдаче разрешений на строительство и разрушением девственных лесов. В таком положении план находился до IV кв. 1998г. Ген. кон-

цессию на освоение земель имеет компания «Эко-десаролье Папагайо» (912 га из 1072). 30% акций имеют компании Коста-Рики, 70% – ранее принадлежали мексиканской компании «Кутип». Пакет акций был перекуплен у мексиканцев фирмой «Вимгс» (Миннесота, США) и испанской компанией «Оксидентл». Утвержден новый ген. план развития, который предусматривает сокращение размеров строительства. Согласно этому плану с июня 2000г. будет построено 9-10 отелей (2 тыс. гостиничных номеров), 1500 вилл, 400 жилых домов и 270 бунгало. Сумма инвестиций составит 80 млн.долл., будет создано более 1 тыс. постоянных рабочих мест. Этот проект считается одним из крупнейших в Центр. Америке. Ведутся работы по развитию морского круизного туризма. 12 окт. 1998г. в порту г.Пунтаренас был открыт новый причал, способный принимать большие круизные суда (инвестиции составили 3830 тыс. долл.). Однако в настоящее время он не используется, так как не отвечает межд. требованиям по приему судов такого класса. Уже начата его реконструкция, которая обойдется в 2 млн. долл. Работы должны быть закончены к середине 2000г.

Ожидает своего туристического развития зона Атлантического побережья, практически не имеющая современных отелей, но обладающая для этого всеми природными ресурсами.

Транспорт

Ж/д сеть Коста-Рики связывает места выращивания сельхозпродукции (в основном бананов) с портами на тихоокеанском и атлантическом побережьях и центрами по переработке этой продукции (район столицы Коста-Рики г.Сан-Хосе). Построено всего 2 ветки: от Сан-Хосе до Атлантики и от Сан-Хосе до Тихого океана.

До июня 1995г. ж/д транспортом осуществлялись пассажирские и грузоперевозки, было открыто несколько турмаршрутов.

Во время администрации Х.М.Фигереса (1994-98гг.) эксплуатация железных дорог была прекращена, поскольку ежедневные потери в этом виде перевозок составляли свыше 3 млн. колонов.

Гос. предприятие «Железные дороги Коста-Рики» (2500 служащих) преобразовано в Костариканский институт ж/д транспорта (INCOFER), имеющий 57 сотрудников, занятых в основном тех. обслуживанием подвижного состава, находящегося в стадии консервации, и ж/д путей.

Использование ж/д транспорта прекратилось из-за неумелого управления государством этим предприятием, недостатка средств для восстановления, после локальных землетрясений, некоторых участков пути, в частности, Сан-Хосе–Атлантическое побережье и недостаточными инвестициями в ремонт и замену подвижного состава.

Найден другой подход к проблеме рентабельной эксплуатации ж/д транспорта. Будет создано предприятие по эксплуатации со смешанным (гос. и частным) капиталом. INCOFER, гос. организация, подчиненная минтранспорта (изначально инвестирует 50 тыс. долл. на покупку запчастей к локомотивам и вагонам), впредь будет заниматься подвижным составом (раньше эти закупки не производились) и ремонтом путей, а АО, принявшие участие в проекте, будут инвестировать и займутся управлением и обслуживанием. По такой схеме работает единственная действующая пока ж/д вет-

ка р.Фрио-г.Лимон, в районе Атлантического побережья страны.

В окт. 1998г. INCOFER подписал соглашение о временной концессии на ж/д ветку г.Валье де ла Эстрелья – порт Моин (провинция г.Лимон) на Атлантическом побережье (51 км. главного и 110 км. вспомогательных путей) с компанией Standard Fruit Company. Это соглашение вступило в силу 23 дек. 1998г. За 66 рабочих дней было перевезено 1 млн. ящиков бананов, что эквивалентно 1700 рейсам большегрузных автомобилей. При стоимости транспортировки 14 центов за ящик, железная дорога получила прибыль за первый месяц функционирования 36415 долл. (остаток после уплаты всех налогов и покупки 840 шт. шпал).

По аналогичной схеме будет восстановлено движение поездов по туристическим маршрутам. Представители турфирмы «ТАМ» предложили свое участие в реконструкции вагонов для целей туризма и расширении зоны действия «зеленых поездов» до Тихоокеанского побережья Коста-Рики (г.Пунтаренас). Пред. Нац. палаты по туризму М.Вентура заявил, что и сама палата, и некоторые другие фирмы, в основном из США, готовы к инвестициям в этот проект.

Правительство Испании выделило льготный кредит в 350 тыс.долл. испанской компании INECO, которая проводит работы по тех.-эконом. обоснованию возобновления эксплуатации железных дорог Коста-Рики. Ам. фирма TDA изучает возможность принять участие в ж/д бизнесе в Коста-Рике. Не исключена возможность образования пула INECO-TDA для совместного участия в проекте. 16 нац. и инофирм с той же целью изучают информацию, соответствующее законодательство, перспективы рентабельности. В конечном итоге 3 из них смогут участвовать в концессии.

Возможные капвложения в модернизацию атлантического сектора дороги составят 6-7 млн. долл. Примерно столько же потребуются для тихоокеанского сектора. При этом 80% инвестиций – это замена нынешнего изношенного парка подвижного состава: узкоколейных (1000 мм.) электровозов производства компании «Дженерал Электрик» (GE) и вагонов. Сам факт наличия опыта эксплуатации электровозов GE и большого количества запчастей к ним дает ам. компаниям большие шансы на победу в конкурсе.

Имеется в наличии и квалифицированный обслуживающий персонал из числа бывших сотрудников «Железных дорог Коста-Рики».

Причины, по которым назрела необходимость возобновления ж/д перевозок, следующие. Дорожная сеть Сан-Хосе и всей Коста-Рики не приспособлена для такого количества циркулирующих здесь грузовых фургонов (в основном, с бананами), поэтому дорожное покрытие изнашивается очень быстро. Кроме того, автоперевозки обходятся значительно дороже ж/д. От выхлопных газов грузовиков страдает экология, особенно в городах, часто возникают «пробки» на дорогах. Автотранспорт обходится дорого – наем одного фургона на 20 т. стоит в среднем 250 долл. Один ж/д состав с грузом бананов эквивалентен 8 большегрузным автомобилям.

Виза

Согласно циркулярному письму Ген. управления миграции и иностранцев от 18 мая 1999г.,

визы, выдаваемые иностранцам для въезда в Коста-Рику, делятся на 4 категории.

I. Имеют право въезжать без консульской визы и находиться на нац. территории в течение 90 суток, согласно договорам, межд. соглашениям или обмену нотами, граждане: Австрии, Аргентины, Бельгии, Бразилии, Великобритании, Венгрии, Германии, Голландии, Дании, Израила, Испании, Италии, Канады, Лихтенштейна, Люксембурга, Норвегии, Панамы, Парагвая, Польши, Португалии, Пуэрто-Рико, Румынии, США, Тринидада и Тобаго, Уругвая, Финляндии, Франции, Швейцарии, Швеции, Ю.Кореи, Японии.

II. Имеют право въезжать без консульской визы и находиться без нее на нац. территории в течение 30 суток граждане: Австралии, Антигуа и Барбуды, Барбадоса, Бахрейна, Белиза, Багам, Болгарии, Боливии, Ватикана, Венесуэлы, Гайаны, Гватемалы, Гондураса, Гранадины, Гранады, Доминики, Ирландии, Исландии, Катара, Кении, Колумбии, Кувейта, Мексики, Монако, Невиса, Новой Зеландии, Омана, России, Сан-Винсенте, Сан-Марино, Санта-Люсии, ОАЭ, Саудовской Аравии, Сингапура, Словакии, Суринама, Тайваня (КНР), Турции, Филиппин, Чехии, Чили, Сальвадора, ЮАР, Ямайки.

III. Имеют право въезжать с консульской визой и находиться на нац. территории в течение 30 суток граждане: Андорры, Беларуси, Греции, Доминиканской республики, Египта, Зимбабве, Индии, Индонезии, Кипра, Латвии, Литвы, Малайзии, Мальты, Марокко, Молдовы, Никарагуа, Перу, Словении, Таиланда, Украины, Хорватии, Эсвадора, Эстонии.

IV. Имеют право ограниченного въезда с визой, выдаваемой только после консультации с Ген. управлением миграции и иностранцев, граждане: Азербайджана, Албании, Алжира, Анголы, Армении, Афганистана, Бангладеш, Бенина, Боснии и Герцеговины, Ботсваны, Брунея, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутана, Вьетнама, Габона, Гаити, Гамбии, Ганы, Гвинеи, Гвинеи Бисау, Грузии, Джибути, Заира, Замбии, Иордании, Ирака, Ирана, Йемена, Казахстана, Камбоджи, Камеруна, КНДР, КНР, Конго, Кубы, Кыргызстана, Лаоса, Лесото, Ливана, Ливии, Маврикия, Мавритании, Мадагаскара, Македонии, Мали, Малибу, Мальдивских о-вов, Маршалловых о-вов, Микронезии, Мозамбика, Монголии, Мьянмы, Намибии, Непала, Нигера, Нигерии, О-вов Зеленого Мыса, Пакистана, Палестины, Папуа и Новой Гвинеи, Руанды, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Свазиленда, Сейшельских о-вов, Сенегала, Сирии, Сомали, СРЮ, Судана, Сьерра Леоне, Таджикистана, Танзании, Того, Тонга, Туниса, Туркменистана, Уганды, Узбекистана, Фиджи, ЦАР, Чада, Шри-Ланки, Экваториальной Гвинеи, Эфиопии.

Страны, не включенные в вышеприведенные списки, относятся к IV категории. Граждане Гонконга, имеющие гонконгские паспорта, относятся к IV категории. Граждане этой страны – владельцы паспортов Великобритании категории British National Overseas/BN и паспортов спец. адм. региона, относятся к I категории.

Граждане стран, относящихся к IV категории, согласно Закону о миграции и иностранцах, в случае получения разрешения на выдачу визы, обязаны внести депозит в размере стоимости обратного билета из Коста-Рики в ту страну, из которой они

выехали. Эти деньги переводятся на спец. счета Ген. управления миграции и иностранцев и совместно со штрафами, предусмотренными упомянутым Законом, образуют спец. фонд. Средства фонда расходуются следующим образом: а) возвращаются депозитные средства в случае своевременного выезда иностранца с нац. территории или отказа от визы; б) для оплаты расходов, связанных с депортацией или высылкой иностранцев с нац. территории; в) текущие и кап. расходы Ген. управления миграции и иностранцев.

Депозит можно получить обратно как в Коста-Рике (уполномоченным лицам после отъезда иностранца), так и самому иностранцу в том консульском учреждении, в котором ему была выдана виза.

О завершении «амнистии» в Коста-Рике для нелегальных эмигрантов из стран Центр. Америки. 9 нояб. 1998г. на совещании президентов Центр. Америки в Сальвадоре, экстренно созванном из-за тяжелых последствий урагана «Митч», президент Коста-Рики М.А.Родригес в знак солидарности с другими странами субрегиона, которые в значительной мере пострадали от этого урагана, объявил о беспрецедентном шаге своего правительства — о готовности легализовать или «амнистировать» центральноам. граждан, нелегально находящихся в Коста-Рике и въехавших в эту страну до вышеупомянутой даты.

Коста-Рика при населении в 3,5 млн.чел., благодаря стабильности внутривосточ. положения, относит. благосостоянию населения и соц. защищенности, давно стала привлекательной для бедствующих граждан других стран Центр. Америки. В ней проживает значит. количество центральноамериканцев. В основном, это никарагуанцы (большинство проживает здесь нелегально). Составляя 15% населения Коста-Рики, они, как правило, не платят налоги, создают коренным жителям нездоровую конкуренцию на рынке труда, так как готовы работать за меньшую зарплату. Нелегалы находятся на бесправном положении (помимо низкой зарплаты, рабочая неделя составляет более 60 часов, увольнение за малейшую провинность и т.п.). Эта ситуация вызывала справедливые нарекания со стороны межд. организаций, занимающихся проблемами беженцев и миграции населения.

По разным данным, в Коста-Рике незаконно проживает 400-800 тыс. никарагуанских граждан. Большинство из них (58,6%) имеет возраст от 20 до 49 лет.

Никарагуанцы-мужчины работают: в промышленности — 36,1%, в сельском хозяйстве — 31,5%, в сфере обслуживания — 15%. Никарагуанки-женщины работают: в сфере обслуживания — 56,9%, в торговле — 16,1%, адм. службами — 9,2%.

Образоват. уровень никарагуанских граждан, работающих в промышленности и сельском хозяйстве, сопоставим с костариканским. В Коста-Рике находится наиболее подготовленная, квалифицированная часть никарагуанской рабочей силы. Зарплата никарагуанцев в Коста-Рике в среднем в 5 раз выше, чем у себя на родине. В 1998г. каждый десятый ребенок, родившийся в Коста-Рике, — от никарагуанских граждан.

В соответствии с решением правительства Коста-Рики регистрация и легализация иммигрантов началась 1 фев. 1999г. и закончилась 31 июля

1999г. Всего было рассмотрено 155316 личных дел центральноамериканцев, обратившихся в органы иммиграции. До 07.04.2000г. было выдано 121152 удостоверений личности (что равноценно виду на жительство), 118085 (97,4%) из которых — никарагуанцы, 5274 ходатайств было отклонено. Большинство обращений было в столице — 121152 и в г.Либерия — 5278. Процесс выдачи удостоверений личности закончен к маю 2000г.

После 31 июля 1999г., когда закончился прием документов у иммигрантов, костариканская полиция и погран. службы интенсифицировали операции по воспрепятствованию проникновения нелегалов в страну. Основной упор делался на контроль за предпринимателями, которые контрактуют сезонную рабочую силу из числа иностранцев с тем, чтобы контрактующими соблюдались положения трудового законодательства Коста-Рики. **Всего в 1999г. было депортировано из страны 42 тыс. нелегалов.** Вопреки прогнозам никарагуанских СМИ, Коста-Рика не проводила массовых депортаций никарагуанских незаконных иммигрантов после окончания периода амнистии. В основном высылались лица, совершившие преступления, бродяги и наркоманы.

Наркотики

О *Форуме центральноам. стран в Сан-Хосе по вопросам борьбы с наркобизнесом и коррупцией.* По инициативе костариканской стороны на Форуме глав законодательной власти государств ЦА в Сан-Хосе состоялась первая встреча руководителей нац. конгрессов и представителей правительств стран ЦА, посвященная активизации усилий в борьбе с наркобизнесом и коррупцией (24-25 фев. 2000г.).

Встречу открыл президент М.А.Родригес, сфокусировавший внимание на задачах усиления взаимодействия центральноам. стран, при поддержке США, в борьбе с наркотрафиком и коррупцией. Он возобновил свое предложение (выдвинуто в июле 1998г. на ГА ООН по проблеме наркоугрозы) о трансформировании ВС центральноам. стран в полицейские корпуса по примеру Коста-Рики, что позволило бы им успешно решить имеющиеся проблемы безопасности, обеспечить процессы полит. и эконо. преобразований, высвободить значит. средства на соц. нужды.

По сообщению ам. делегатов — зам. главкома Командования южного военного округа генерала А.Валенсуэлы, нач. отдела Департамента по борьбе с наркотиками Д.Гадиса, **объем наркоперевозок через страны ЦА продолжает возрастать и составляет 57% от их общего объема, поступающего в США.** Затрагивались различные тактические и стратегические аспекты борьбы против наркомафии, включая методику проведения совместных патрульных и иных операций.

В своих выступлениях председатель Законодат. ассамблеи и, одновременно, руководитель упомянутого Форума К.Варгас, председатель комиссии Центральноам. парламента по борьбе с наркобизнесом и коррупцией Э.Сото сделали акцент на важности конкретных межведомственных усилий в субрегионе в борьбе против наркоугрозы, практического формирования механизмов контроля за реализацией принимаемых в этой связи решений. Министр обществ. безопасности Коста-Рики Р.Рамос, руководитель израильской службы по

борьбе с наркотиками Ш.Галь, ответственные функционеры ОАГ также указывали на необходимость сочетания в центральноам. странах репрессивных акций с мерами профилактического и общеобразоват. характера (в частности, был обнародован костариканский законопроект «Нац. образовательная программа против наркотиков»), а также шагами по укреплению структур прокуратуры и суда, кодификации уголовно-процессуальных норм и т.д.

Форум принял «Декларацию Сан-Хосе», в которой наркобизнес объявляется преступлением против человечества. Стороны выступили за развитие механизмов сотрудничества и координации действий между различными структурами стран ЦА, а также судебными ветвями власти субрегиона, в целях более эффективного пресечения наркопреступлений, а также ужесточения соответствующих мер наказания. Они заявили о решимости ускорить работу по **разработке единых уголовно-процессуальных норм в целях борьбы с преступлениями**, связанными с отмыванием наркоденег, принять соответствующие шаги профилактического и общеобразоват. характера и т.д.

В «Резолюциях Сан-Хосе» зафиксирована решимость сторон продолжить в рамках Комиссии Центральноам. парламента по борьбе с наркобизнесом и коррупцией проработку проекта «Центральноам. договора против наркотрафика», предусматривающего многосторонний механизм взаимодействия и уголовного преследования, совместных полицейских действий по пресечению наркопреступлений (формируется **единое правовое поле**, предлагается соответствующий механизм многосторонней правовой помощи и экстрадиций; **намечается создание совместного полицейского командования стран ЦА**, в подчинении которого будет находиться объединенный полицейский корпус, предназначенный осуществлять охранные и репрессивные действия против наркомафии). В документе также подчеркивается, что упомянутая Комиссия Центральноам. парламента будет наращивать усилия по законодат. закреплению в ЦА законопроектов – о кодексах парламентской этики, этики госслужащих, деловых людей, а также других правовых мер, направленных на интенсификацию борьбы с коррупцией в субрегионе. В целях обеспечения выполнения «Резолюций Сан-Хосе» принято решение о создании Регионального консультативного комитета.

Была достигнута договоренность о проведении следующей региональной встречи по вопросам борьбы с наркобизнесом и коррупцией через год в Сальвадоре.

О подписании в Коста-Рике нового закона о береговой охране. 19 мая 2000г. президент Коста-Рики М.А.Родригес и министр обществ. безопасности Р.Рамос подписали новый Закон о создании Нац. службы береговой охраны (НСБО).

Закон предусматривает создание проф. морской и береговой полиции в рамках министерства обществ. безопасности. Такая структура здесь создается впервые, она будет иметь свой адм. и оперативный аппараты. Имеется в виду, что новое подразделение будет выполнять весь комплекс задач по охране и пресечению наркобизнеса, нелегальной рыбной ловли, проникновения нелегальных иммигрантов в тер. воды и в пределах береговой линии.

Новое подразделение будет иметь свой отдельный бюджет, кроме того, законом предусмотрено, что финансирование подразделения будет также производиться из средств, полученных от продаж лицензий, конфискованного имущества, от взимания штрафов и из средств оплаты регистрации и стоянки судов.

Новый Закон о НСБО предусматривает также роспуск морского отдела в министерстве обществ. безопасности, придает НСБО статус юридического лица, предусматривает создание спец. фонда для управления ресурсами службы, выдвигает требование к высшему и среднему командованию иметь проф. подготовку для осуществления своих функций, создает отдел по охране окружающей среды, позволяет получать пожертвования и помощь от правительств дружественных стран, обществ. организаций и **разрешает снижать налоги частным компаниям, которые жертвуют свои средства в фонд службы.**

Для подготовки и повышения квалификации персонала НСБО Законом предусмотрено создание Академии Нац. службы береговой охраны, которая будет основана в г.Мурсьелаго, пров.Гуанакасте.

Совместное костарикано-ам. патрулирование морского и воздушного пространства Коста-Рики. 3 марта 2000г. продолжились совместные действия США и Коста-Рики по патрулированию морской костариканской погран. зоны. Оно проводилось силами двух фрегатов береговой охраны США с присутствием на них костариканских спецподразделений. На Тихом океане действовал фрегат «Джон Мур», на Атлантическом – «Нортлэнд». За 10 дней совместного патрулирования было проверено 223 различных судна, однако, признаков транспортировки наркотиков или незаконного рыболовства обнаружено не было. 100 судам было запрещено дальнейшее плавание из-за отсутствия документов и нарушения правил безопасности. Одно судно под мексиканским флагом было задержано за загрязнение морпространства.

Отсутствие реальных результатов не обескураживает костариканские компетентные органы. Министр обществ. безопасности страны Р.Рамос заявил, что спецподразделения костариканских спецслужб, находившихся на патрульных фрегатах США, действовали вполне профессионально при задержании и досмотре судов и имеют необходимую подготовку. Он отметил, что во время этих акций американцы «относились уважительно к нашей независимости», далее он подчеркнул, что, хотя и не было задержано судов, перевозивших наркотики, совместное патрулирование позволит больше узнать о кораблях, находящихся в морской погран. зоне Коста-Рики, основных путях их передвижения, количестве используемого ими топлива и об экипажах.

Посол США в Коста-Рике Т.Додд подчеркнул, что совместное патрулирование позволит во много раз увеличить поступление информации службе береговой охраны, которая будет использовать ее для операций по борьбе с наркобизнесом. Он назвал **Договор о совместном патрулировании с Коста-Рикой образцом для подражания** для всего континента.

По словам Р.Рамоса, компетентные органы США отказались от намерения использовать межд. аэропорт «Даниэль Оубер Кирос», находя-

щийся в г.Либерия (Коста-Рика), в качестве базы для заправки военных самолетов США в рамках Договора о совместном патрулировании морского и воздушного пространства Коста-Рики. Р.Рамос далее подчеркнул, что это решение ни в коей мере не окажет отрицат. влияния на совместную работу Коста-Рики и США по выполнению упомянутого договора. Министр отметил, что, хотя аэропорт г.Либерия находится в выгодном географическом положении (близко морское пространство и расположен на равнине), однако, из-за антимилиитаристских настроений среди большинства населения Коста-Рики, он назвал такое решение компетентных органов США оправданным.

База по заправке самолетов P-3 и истребителей F-16 будет расположена в Сальвадоре, в межд. Аэропорту Comalara. Подписано соответствующее соглашение сроком на 10 лет и оно должно быть ратифицировано Законодат. ассамблеей Сальвадора. Вашингтон подписал аналогичные соглашения (об использовании аэропортов для заправки военных самолетов) с островными карибскими государствами Кюрасао и Арубой.

После ратификации Законодат. ассамблеей Коста-Рики в авг. 1999г. Договора о совместном патрулировании морского и воздушного пространства Коста-Рики в целях борьбы с наркобизнесом, в стране работала группа экспертов США с целью определения состояния морских баз Коста-Рики. В янв. 2000г. ими был представлен доклад с анализом положения дел в этой сфере.

Согласно мнению ам. специалистов, морские базы страны находятся в плачевном состоянии. Износ 80% патрульных катеров достигает критической отметки, практически все суда устарели (из 25 имеющихся судов функционируют лишь 9). Общая численность сотрудников береговой охраны, включая обслуживающий персонал, составляет 200 чел., а их профподготовка оставляет желать лучшего. Здания баз (казармы и вспомогательные помещения), а также причальные сооружения нуждаются в капремонте. Оборудование разворываается. К тому же, нередки случаи «полит.» назначений непрофессионалов на руководящие должности.

В Коста-Рике имеется 10 морских баз патрульных катеров в портах Пунтаренаса, Кальдеры, Кепоса, Гольфито, Фламинго, Куахиникиле, Пуэрто Бьехо, Барра де Колорадо, Моине, Лимоне. Во время реконструкции этих сооружений, два из них будут закрыты – в Пунтаренасе и Лимоне.

База в порту Кальдера, благодаря своему выгодному стратегическому положению, облегчающему действия против подозрительных судов, **станет основной базой страны**. Здесь будет построена платформа 80 кв.м. для вертолетов, центр по снабжению и тех. обслуживанию судов. **Основной базой карибского побережья станет порт Моин**. На сооружениях в остальных упомянутых портах будет проведена модернизация, построены доп. причалы и оборудование по поиску и обнаружению. По оценке ам. экспертов, затраты на реконструкцию составят 2 млн.долл., которые выделит на эти цели правительство США. Кроме того, Коста-Рике будут безвозмездно переданы несколько вертолетов и средних патрульных катеров. Одно судно уже передано соответствующим службам страны 3 янв. 2000г. При содействии инструкторов США будет создано спец. подразделение по оперативным дей-

ствиям для пресечения наркоперевозок. Речь идет о высококвалифицированной группе захвата в составе 18 чел.

Министр обществ. безопасности Коста-Рики Р.Рамос, согласно законодательству страны, направил 31.01.2000г. запрос в Законодат. ассамблею с просьбой разрешить заход 2 фрегатов службы береговой охраны США в тер. воды с целью осуществления в течение марта 2000г. первых операций по совместному патрулированию.

Так как **морское пространство Коста-Рики в 10 раз превышает ее территорию** и составляет 573 тыс.кв.км., и нет возможностей его контролировать, считается, что без посторонней помощи страна рискует превратиться в основной транзитный пункт на пути наркотиков из Юж. Америки в США и Европу. В местной прессе появляются статьи с призывами к остальным странам региона подписать аналогичные соглашения с США.

О визите в Коста-Рику директора полиции Колумбии. 26-30 апр. 2000г. в Сан-Хосе по приглашению Законодат. ассамблеи Коста-Рики находился Директор Нац. полиции Колумбии Р.Х.Серрано. Цель визита – обмен опытом в сфере борьбы с наркобизнесом. Генерал Р.Х.Серрано, 57 лет, занимает свой пост с 1994г. Широко известен в Латинской Америке и США своими заслугами в борьбе с наркобизнесом. Именно он руководил операциями по разгрому Медельинского картеля и картеля Кали, перестроил и обновил полицейские силы Колумбии, руководит борьбой против незаконных вооруженных партизанских формирований. Отмечен наградами и почетными дипломами Колумбии, США, Эквадора и Чили.

Он дал несколько интервью СМИ и выступил с докладом на конференции по борьбе с наркобизнесом перед гос. служащими, депутатами и сотрудниками спецслужб, был принят президентом страны М.А.Родригесом.

В своем докладе Р.Х.Серрано отметил, что наркобизнес выбирает для своих операций мирные, спокойные страны со стабильными правительствами; в этой связи, призвал к повышению бдительности и модернизации в сторону ужесточения законодательства, направленного на борьбу с наркобизнесом. Подчеркнул, что Коста-Рика принадлежит к «группе риска» и очень привлекательна для наркобизнесменов, так как имеет наземные пути транзита в Мексику и США, значит. морпространство и близость Карибских о-вов – одного из основных путей транспортировки наркотиков. Рассказал о возникновении в конце 60 гг. и распространении наркобизнеса в Колумбии, поделился опытом борьбы с ним, раскрыл последние достижения наркотрафикантов в области производства и продажи наркотиков. Отметил, что проникновение наркобизнеса в страну всегда отмечается ростом насилия, похищения людей, заказных убийств, проституции и других преступлений.

На вопрос о том, почему в Коста-Рике так много эмигрантов из Колумбии, Р.Х.Серрано ответил, что люди боятся насилия, как пострадавшие, так и наркобизнесмены, поэтому бегут в стабильные страны, однако, правительство Колумбии предпринимает усилия с тем, чтобы вернуть колумбийских эмигрантов на родину.

По данным Совета миграции Коста-Рики и Высшего комиссариата ООН по проблемам беженцев, в Коста-Рике находилось следующее количе-

ство эмигрантов из Колумбии: 1997г. — 759 (въехало 19429 граждан Колумбии, выехало — 18401); 1998г. — 1106 (въехало — 22418, выехало — 21312); 1999г. — 2831 (въехало — 26685, выехало — 23854); 2000г. (3 мес.) — 1004 (въехало — 7792, выехало — 6788). Колумбийские граждане могут въезжать в Коста-Рику на 30 дней без консульской визы.

Генерал подчеркнул, что борьба с наркобизнесом не может быть задачей какой-либо одной страны. В конечном итоге пострадавшими являются все — страны-производители, потребители, транзитные страны и те государства, в которых «отмываются» деньги. Поэтому единственным реальным шансом для успешной борьбы с этим злом является объединение усилий всех стран региона, создание проф. некоррупцированной полиции, обмен информацией, унификация антинаркотического законодательства и тесное взаимодействие судов и полиции.

Экспорт

Коста-Рика — важный участник межд. торговли, известный на мировом рынке на протяжении десятилетий поставками бананов и кофе. **Коста-Рика является вторым, после Эквадора, производителем бананов и пятым производителем кофе в мире.** На ее долю приходится 1/5 часть экспорта бананов и до 5% продаж кофе. Значит, долю в экспорте Коста-Рики в последнее время стали составлять поставки на мировой рынок текстиля и с 1998г. — полупроводников.

Товарооборот Коста-Рики составил в 1998г. 11,86 млрд.долл. (экспорт — 5,48 млрд., импорт — 6,38 млрд.). **Основным торг. партнером являются США, на которые приходится половина всего внешнеторгового оборота страны.**

Внешняя торговля является одним из основных элементов формирования ВВП Коста-Рики, что демонстрирует высокий уровень вовлечения страны в межд. разделение труда. На долю экспорта приходится 43%, а на импорт — 45% формирования ВВП.

Коста-Рика присоединилась к Ген. соглашению о торговле и тарифах (ГАТТ) 24 нояб. 1990г., в настоящее время **является членом ВТО.**

Стратегия внешнеторговой политики. В Коста-Рике сложился децентрализованный механизм выработки политики в области внешней торговли, который в значит. степени зависит от координации действий между компетентными гос. органами. Окончательное формулирование внешнеторговой политики является прерогативой Совмина. Минвнешторг тесно координирует свою работу с МИД, министерствами экономики, промышленности и торговли, финансов, сельского хозяйства и животноводства, науки и технологии, ЦБ и отраслевыми организациями.

Гос. и полугос. структуры объединяют производителей важнейших видов продукции и защищают их интересы при формировании внешнеторговой политики страны. Наиболее крупными среди них являются: Нац. банановая корпорация (КОРБАНА), Институт кофе (ИКАФЕ), Лига производителей сахарного тростника (ЛАЙКА), Нац. бюро по рису (ОНА), Корпорация животноводческого производства (КОРФОГА). Для систематизации и совершенствования экспортной политики Коста-Рики и формирования режима привлечения инвестиций созданы независимая Коалиция инициа-

тив развития (СИНДЕ) и Организация содействия экспорту (ПРОКОМЕР).

Министерство внешней торговли представляет интересы Коста-Рики в ВТО и при ведении двусторонних торгово-эконом. переговоров. Мин. экономики, промышленности и торговли занимается вопросами центральноам. интеграции и формированием тамож. тарифов.

При выработке своей внешнеторговой политики правительство иногда проводит консультации с представителями частных деловых кругов, но постоянного органа для систематических совещаний с предпринимателями не существует. В Коста-Рике не имеется также какого-либо независимого органа по анализу стратегии, инструментов и результатов проведения внешторг. политики страны.

Все межд. договоры, заключаемые Коста-Рикой, должны соответствовать конституции страны, но являются приоритетными по отношению к внутреннему законодательству. Заключенные межд. торгово-эконом. соглашения, подписанные от имени Коста-Рики президентом или уполномоченным министром, должны быть ратифицированы Законодат. ассамблеей страны. После одобрения в первом чтении документ проходит обязательное рассмотрение в Конституционном суде, после чего одобряется во втором (окончат.) чтении.

Нынешнее костариканское правительство считает одним из приоритетных направлений деятельности развитие внешней торговли. Президент М.А.Родригес является сторонником концепции глобализации мирохоз. связей, проводит курс на укрепление костариканской специализации в мировой экономике, выступает за утверждение в отношениях с другими странами и интеграционными блоками принципов свободной торговли.

Внешняя торговля является важнейшей составляющей нац. экономики, влияющей на основные макроэконом. показатели (валютные резервы, дефицит бюджета, ставки рефинансирования, темп прироста ВВП), что находит соответствующее отражение в проведении активной внешнеторговой политики. Коста-Рика всемерно использует трибуну межд. организаций и форумов для отстаивания своих интересов. Правительство страны рассматривает возможность аккредитации группы постоянных представителей при ВТО. **Особый акцент будет сделан на деятельности Комитета по торговле и окружающей среде**, так как, по мнению костариканцев, приложение современной протекционистской внешнеторговой политики переместилось в область экологических и санитарных мер. Одновременно, Коста-Рика выступает категорически против включения в компетенцию ВТО вопросов, связанных с трудовым законодательством, поскольку они могут служить доп. нетарифным препятствием для продвижения ее товаров на рынки развитых стран. В этом отношении, Коста-Рика настойчиво защищает прерогативу Межд. организации труда (МОТ) в области регулирования условий труда, чтобы не допустить возможности диктата по внешторг. вопросам, основанным на трудовых вопросах.

В соответствии с этим принципиальным подходом правительство Коста-Рики уделяет много внимания развитию институтов, ответственных за проведение внешнеторговой политики. Обращает на себя внимание тот факт, что практически **все**

ведущие посты МИД Коста-Рики занимают экономисты или представители деловых кругов. Министерство внешней торговли и министерство экономики, промышленности и торговли объединены под началом одного лица. Значительно усилена тех. оснащенность ПРОКОМЕР.

Соглашения о свободной торговле и двусторонние торг. отношения. В послевоенные годы в Коста-Рике была принята импортозамещающая модель развития. Подписание договора о создании в 1963г. Центральноам. общего рынка (ЦАОР) не отразилось на этой концепции, так как цели новой эконом. группировки подразумевали защиту внутреннего рынка и не способствовали импорту извне.

В начале 80 гг. в субрегиональном масштабе был начат постепенный отход от этой позиции. С утверждением в Коста-Рике в 1986г. программы макроэконом. стабилизации, были предприняты меры по увеличению экспорта нетрадиционных с/х товаров и текстиля. Одновременно там была взята на вооружение идея о необходимости большей специализации в межд. разделении труда.

Начало присоединения к ГАТТ в середине 1987г. заставило Коста-Рику пересмотреть подход к ограничению импорта, и с 1990г. внешнеторговая политика страны пережила процесс постепенной либерализации. Коста-Рика снизила средний уровень тамож. тарифов до 5-20%, а также выполнила другие требования ВТО (отмена порядка лицензирования импорта, упрощение тамож. процедур и др.).

Коста-Рика строит торг. отношения с другими странами, опираясь на два принципиальных условия: членство в ВТО и обязательства, обусловленные участием в ЦАОР. В 1963г. было подписано Ген. соглашение об эконом. интеграции стран Центр. Америки, предусматривающее создание Центральноам. общего рынка. Целями этой эконом. группировки были провозглашены: создание общего рынка, координация и содействие развитию пром. развитию, кооперация в области финансов, развитие общей инфраструктуры и другие. Политика замещения импорта нашла свое отражение в установлении общего тамож. тарифа и соглашения о пром. интеграции. Однако внутренние эконом. сложности стран ЦА в 70-80 гг., возрастание их внешней задолженности заставили членов ЦАОР принимать индивидуальные протекционистские меры, в т.ч., в отношении товаров стран-членов общего рынка.

14 дек. 1984г. была подписана Конвенция о центральноам. тамож. режиме, согласно которой были отменены произвольно введенные доп. сборы в торговле сырьем, полуфабрикатами и сняты ограничения на перемещение капитала. Был создан спец. тарифно-тамож. совет. С 1990г. была начата работа по разработке единой товарной номенклатуры, базирующейся на гармонизированной системе учета товаров. В окт. 1993г. был подписан Протокол, пересматривающий положения договора 1963г. и создающий Систему эконом. интеграции Центр. Америки, которая позволяет странам-членам общего рынка выбирать темп вовлечения в эконом. союз.

11 марта 1999г., впервые с момента создания ЦАОР, в Гватемале было подписано соглашение, создавшее **механизм разрешения торг. разногласий** между странами-партнерами — «Договор о разре-

шении разногласий». Помимо, собственно, договора, странами ЦА были подписаны также Регламент о санитарных и фитосанитарных мерах и процедурах и Регламент о нормативных и метрологических мерах и о процедурах авторизации.

Участие Коста-Рики в ЦАОР преследует цель продвижения своих товаров в субрегионе, а также выступления единым блоком на переговорах с третьими странами. Это, однако, не помешало всем пяти странам ЦА вести сепаратные переговоры о заключении договоров о свободной торговле с Мексикой на основе утвержденных в 1992г. единых принципов ведения переговоров.

В 1993г. страны ЦА подписали соглашение с Колумбией и Венесуэлой о начале переговоров по созданию к 2003г. зоны свободной торговли между этими странами. Кроме обеспечения свободного движения товаров, предполагалось создать единый рынок труда, координировать политику в области мортранспорта и использования природных ресурсов. Вместе с тем, к 1995г. переговорный процесс приостановился.

Страны ЦАОР подписали в 1993г. рамочное соглашение о сотрудничестве в течение 5 лет с ЕС, которое подразумевало усиление кооперации между различными отраслями двух блоков. Однако действие этого соглашения носило, в основном, односторонний характер и выражалось в предоставлении европейцами фин. помощи Центр. Америке посредством различных программ.

Со второй половины 1997г. начался процесс сближения между странами субрегиона и «Меркосур», который вылился в начало прямых переговоров между двумя этими блоками. В Сантьяго-де-Чили 18 апр. 1998г. было подписано рамочное соглашение о торговле и инвестициях. Документ не является соглашением о свободной торговле, но его можно считать первым шагом в этом направлении. Центральноамериканцев подтолкнуло к этому отсутствие видимого продвижения в процессе интеграции в перспективе стран субрегиона в сферу действия САЗСТ.

Несмотря на ряд возражений со стороны группы тех. экспертов 16 апр. 1998г. в Санто-Доминго подписано Соглашение о свободной торговле между странами ЦА и Доминиканской Республикой. Документ страдал целым рядом недостатков; например, отсутствовал перечень товаров, освобождаемых от налоговых сборов, на разработку которого отводилось 6 мес. Это дало основания называть соглашение не более чем «договором о добрых намерениях». Поспешность в оформлении договора была продиктована, по всей видимости, необходимостью укрепить позиции накануне встречи континентального масштаба в Сантьяго. Окончательное подписание соглашения, со списком товаров, состоялось в Майами 28 нояб. 1998г.

17 авг. 1998г. в Манагуа положено начало переговорам по подготовке соглашения о свободной торговле ЦА-Чили. Для скорейшего продвижения этого процесса Чили приняла на себя обязательства по снижению в одностороннем порядке тамож. тарифов в среднем до 10%. Несмотря на выражаемые деловыми кругами Коста-Рики сомнения в необходимости подписания соглашения, правительство страны продемонстрировало намерение ускорить подготовку, заявив, что в случае необходимости готово пойти на подписание такого соглашения на двусторонней основе.

Опыт двусторонних отношений, базирующихся на принципах свободной или преференциальной торговли, ограничивается для Коста-Рики соглашениями с Панамой 1973г. и с Доминиканской Республикой 1981г. (которые теряют свою силу с подписанием новых договоров, где одной из сторон является уже Центр. Америка в целом), а также действием с 1995г. Соглашения о свободной торговле с Мексикой.

Договор с Мексикой — пока единственный для Коста-Рики опыт полноценных свободных торгово-эконом. отношений. Несмотря на то, что костариканцам удалось увеличить свой экспорт в 4 раза, дефицит торгового баланса Коста-Рики в отношениях с Мексикой вырос более чем в 1,5 раза.

В течение офиц. визита президента Мексики Э.Седильо в Сан-Хосе в янв. 1999г. главной темой переговоров было расширение двусторонней торговли и пересмотр, с этой целью, положений действующего Соглашения. Намечено довести к 2002г. объем взаимной торговли с 400 млн.долл., до 1 млрд.долл., что превратит Мексику во второго по важности торг.-эконом. партнера Коста-Рики. Полностью устранены тамож. пошлины на более чем 80 наименований товаров.

В Коста-Рике внимательно наблюдают за отношением ам. администрации к внешнеторговой политике их страны. Несмотря на значительный прогресс в либерализации внешней торговли за последние 10 лет, в ежегодном докладе минвнешторга США за 1998г. National Trade Estimate on Foreign Trade Barriers Коста-Рика фигурирует в «черном списке» как одна из 16 стран Лат. Америки с протекционистским внешторг. режимом. Американцы указывают на проблемы патентного права, касающиеся пиратского использования в Коста-Рике своих изобретений и новейших технологий; продолжается практика фальсификации костариканскими предпринимателями известных торг. марок. Тем не менее, в Коста-Рике всегда готовы учитывать во внешнеторговой политике страны мнение своего главного внешторг. партнера.

Коста-Рика является 37 по важности партнером США (Россия — 29). **На ее долю приходится 0,32% внешней торговли США (на Россию — 0,6%).** Взаимный товарооборот Коста-Рики с США составил в 1998г. 4,9 млрд. долл., с торг. балансом в пользу Коста-Рики более 0,5 млрд. долл.

Коста-Рика использует различные формы для сближения с США и продвижения своих товаров на рынок САЗСТ. 30-31 авг. 1998г. в г.Сан-Хуан, Пуэрто-Рико, на 64 сессию Ассоциации губернаторов юга США, были приглашены главы государств-участников Центральноам. интеграционной системы, а также Доминиканской Республики. Губернаторы поддержали идею, выдвинутую президентом Коста-Рики и другими лидерами ЦА, о расширении положений Карибской инициативы и обещали лично обратиться к президенту Б.Клинтону с просьбой — изучить возможность предоставления доп. тамож. льгот для продуктов, производимых в субрегионе. Тогда же был рассмотрен первый возможный практический шаг в этом направлении: приравнивание условий торговли текстилем для стран ЦА и Карибского региона со странами САЗСТ, который был ими частично реализован. Следующая встреча в таком составе намечалась на 2000г.

Во время проведения многосторонней встречи

глав государств ЦА и Доминиканской Республики в Гватемале 11 марта 1999г. Б.Клинтон заявил, что им направлено в конгресс США предложение по предоставлению льгот в виде беспошлинной торговли текстилем на 21 мес. Тем не менее, такой ограниченный порядок не обеспечит долгосрочной перспективы функционирования иностр. компаний в Центр. Америке. Костариканцев особенно беспокоит, в частности, возрастающий отток ам. текстильных компаний в Мексику, откуда они имеют гарантированный беспошлинный экспорт в США.

В дек. 1994г. Коста-Рика приняла участие во встрече глав-государств Зап. полушария, на которой была достигнута договоренность о создании к 2005г. Межам. зоны свободной торговли (МАЗСТ). **Коста-Рика стала одним из активнейших сторонников создания МАЗСТ.** 12-20 марта г.Сан-Хосе был местом проведения целого ряда мероприятий, посвященных этой тематике, среди которых центр. место заняла встреча на уровне министров внешней торговли. Ими было подписано Заявление Сан-Хосе, определившее основные параметры для офиц. переговоров по подготовке соглашения о МАЗСТ. При этом Коста-Рика рассматривает подписание двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле в качестве подготовительного этапа к выходу на континентальный уровень.

Внешняя торговля в 1998г. Товарный экспорт развивался очень динамично (30%) и достиг 5,48 млрд. долл.

В истекшем году Коста-Рика стала крупным поставщиком высокотехнологичных изделий на мировой рынок. Комплектующие к электронно-вычислительной технике стали первой статьёй ее экспорта (15%). С выходом на проектную мощность завода микропроцессоров корпорации «Интел» в Коста-Рике будет сконцентрировано 25% производства этой компании. Общая доля пром. товаров составила 57% экспорта страны.

С/х производство продолжает ориентироваться на экспорт. Оно развивалось в 1998г. достаточно динамично (10,5%), однако, его доля в товарном экспорте, несмотря на рост физ. объема (до 1,5 млрд.долл.), неуклонно снижается и в 1998г. не превысила 30%. Развивается производство нетрадиционных товаров, экспортная цена которых менее подвержена колебаниям на мировом рынке. Это — цветы, море- и мясопродукты, орехи.

Импорт Коста-Рики в 1998г. составил 6,38 млрд.долл. Основу костариканского импорта составляет сырье (41%) и потребтовары (28%). Важное значение имеют поставки машин и оборудования (21%), а также отдельно учитываемые ГСМ (6%). Оставшиеся 4% приходятся на стройматериалы. Наиболее динамично развивались закупки стройматериалов и привлечение основных средств (прирост соответственно 45 и 25%). Значит, увеличение поставок в Коста-Рику по этим статьям может свидетельствовать о благоприятном прогнозе развития эконом. ситуации в стране со стороны иностр. компаний, разворачивающих здесь свои предприятия. Одновременно, в связи с этим, закладывается основа для дальнейшего эконом. роста и увеличения экспортного потенциала Коста-Рики.

Отношения с США. Являются главным приоритетом внешней политики правительства М.А.Род-

ригеса. От состояния полит.-эконом. связей с «северным соседом» в значит. степени зависит эконом. и внутривалит. положение страны.

В свою очередь Коста-Рика занимает особое место в латиноам. политике США, является важным центром распространения ам. влияния в регионе. Между двумя странами поддерживается регулярный полит. диалог и обмен информацией. Состоявшийся 6-10 мая 2000г. визит президента М.А.Родригеса в США был направлен на укрепление доверительных отношений между этими государствами. М.А.Родригес активно лоббировал в Вашингтоне восстановление на практике «Инициативы для Карибского бассейна», принятой в авг. 1983г. администрацией Р.Рейгана. После одобрения в мае 2000г. обеими палатами конгресса США соответствующего закона, квоты на поставки товаров из ЦАКБ восстановлены. В конкретном плане, по оценкам экономистов, это дает возможность Коста-Рике создавать дополнительно 5-6 тыс. рабочих мест и увеличить экспорт товаров в США на 100 млн.долл. в ближайшие 2 года, придать импульс развитию отдельных отраслей нац. экономики.

География экспорта Коста-Рики, цены FOB

| Регионы и страны | 1997г. | 1998г. | Прирост,% | Доля, % |
|-----------------------------|--------|--------|-----------|---------|
| Сев. Америка | 2338,1 | 2844,6 | 21,6 | 51,9 |
| США | 2200,2 | 2673,8 | 21,5 | 48,8 |
| Мексика | 67 | 82,7 | 23,4 | 1,5 |
| Канада | 70,9 | 88,1 | 24,1 | 1,6 |
| Центр. Америка | 449,7 | 520,3 | 15,6 | 9,5 |
| Гватемала | 149 | 173 | 16 | 3,1 |
| Сальвадор | 111,9 | 112,8 | 0,8 | 2 |
| Гондурас | 74,9 | 91,1 | 21,6 | 1,6 |
| Никарагуа | 113,8 | 143,3 | 26 | 2,6 |
| Панама | 107,6 | 123 | 14,3 | 2,2 |
| Юж. Америка | 128,3 | 141,2 | 10 | 2,5 |
| Венесуэла | 22,8 | 30,8 | 34,5 | 0,5 |
| Колумбия | 33,1 | 37,5 | 13,3 | 0,6 |
| Бразилия | 4,4 | 5,8 | 32 | 0,1 |
| Аргентина | 10,6 | 11,8 | 10,9 | 0,2 |
| Чили | 27,1 | 20,1 | -25,7 | 0,3 |
| Карибские страны | 65,8 | 122 | 85,3 | 2,2 |
| Тринидад и Тобаго | 3,2 | 3,6 | 10,7 | 0,07 |
| Доминиканская Республика | 20 | 35,2 | 76,4 | 0,6 |
| Пуэрто-Рико | 779,7 | 131,8 | 10,1 | 2,4 |
| ЕС | 861,2 | 1175,1 | 36,4 | 21,4 |
| Германия | 181,2 | 214,9 | 18,6 | 3,9 |
| Испания | 66,4 | 98,9 | 48,9 | 1,8 |
| Италия | 125,4 | 137,8 | 9,9 | 2,5 |
| Франция | 56,7 | 84,5 | 49,1 | 1,5 |
| Великобритания | 105,2 | 219,5 | 108,4 | 4 |
| Другие страны Европы | 48,3 | 88,4 | 82,8 | 1,6 |
| Швейцария | 16,7 | 11,1 | -33,1 | 0,2 |
| Россия | 18,2 | 34 | 85,9 | 0,6 |
| Украина | 5,6 | 11,2 | 98,9 | 0,2 |
| Азия | 148 | 391,1 | 164,1 | 7,1 |
| Япония | 33,9 | 64,1 | 88,8 | 1,1 |
| Ю.Корея | 13,5 | 26,9 | 98,3 | 0,4 |
| Тайвань | 13 | 24,5 | 87,3 | 0,4 |
| КНР | 13,1 | 22,4 | 71,1 | 0,4 |
| Гонконг | 47,6 | 55,5 | 16,6 | 1 |
| Малайзия | 0,2 | 114,8 | 54576,1 | 2,1 |
| Прочие страны | 45,6 | 72 | 57,8 | 7,3 |
| Всего | 4193,1 | 5478,1 | 30,6 | 100% |

Источник: Организация содействия экспорту (ПРОКОМЕР)

США остаются важным торгово-эконом. партнером Коста-Рики, крупным инвестором в ее экономику (с 1995 по 1999гг. 63,7% иноинвестиций в

Коста-Рику приходилось на ам. компании). Здесь успешно работает филиал Intel, производящий микропроцессоры для ЭВМ и телевизоров, которые частично закупаются в Россию. Интенсивно проходят переговоры о формировании единого правового поля в сфере защиты ИС. Стабильный характер носит сотрудничество в сфере охраны окружающей среды, в т.ч. в рамках финансируемого американцами проекта создания центральноам. системы защищенных зон. В экологическом направлении Вашингтон называет Коста-Рику примером для всех стран мира.

США оказывают значит. помощь и содействие в развитии транспортной и телеком. инфраструктуры Коста-Рики. В США осуществляется подготовка значит. числа костариканских специалистов в различных областях. Развиваются связи в сфере культуры и спорта. Ам. граждане составляют основную массу интуристов, посещающих Коста-Рику (40%).

География импорта Коста-Рики в 1988г., цены СИФ

| Регионы и страны | Вес, тыс.т. | млн.долл. | долл./кг. | Доля, % |
|-----------------------------|-------------|-----------|-----------|---------|
| Сев. Америка | 2910 | 4015,8 | 1,38 | 62,94 |
| США | 2446 | 3,602,8 | 1,47 | 56,47 |
| Мексика | 326 | 328,3 | 1,01 | 5,15 |
| Канада | 137 | 84,5 | 0,61 | 1,33 |
| Центр. Америка | 230 | 317,5 | 1,38 | 4,98 |
| Гватемала | 101 | 146,2 | 1,44 | 2,29 |
| Сальвадор | 49,1 | 115,6 | 2,35 | 1,81 |
| Гондурас | 20,7 | 27,8 | 1,35 | 0,44 |
| Никарагуа | 58,7 | 26,1 | 0,45 | 0,41 |
| Белиз | 0,5 | 1,6 | 3,12 | 0,03 |
| Панама | 75,6 | 93,7 | 1,24 | 1,4 |
| Юж. Америка | 1388,8 | 450,4 | 0,32 | 7,06 |
| Венесуэла | 1053,4 | 186,2 | 0,18 | 2,92 |
| Колумбия | 144,6 | 98,5 | 0,68 | 1,55 |
| Бразилия | 71,9 | 88,6 | 1,23 | 1,39 |
| Аргентина | 63,6 | 30 | 0,47 | 0,47 |
| Чили | 31,3 | 29,1 | 0,93 | 0,46 |
| Карибские страны | 404,7 | 82,5 | 0,20 | 1,29 |
| Пуэрто-Рико | 4,3 | 19,8 | 4,58 | 0,31 |
| Тринидад и Тобаго | 69,3 | 10,6 | 0,15 | 0,17 |
| Доминиканская Республика | 2,6 | 6,1 | 2,33 | 0,1 |
| ЕС | 309,4 | 602,9 | 7,95 | 9,45 |
| Германия | 34,8 | 131 | 3,76 | 2,05 |
| Испания | 97,2 | 100,8 | 1,04 | 1,58 |
| Италия | 27 | 88,1 | 3,26 | 1,38 |
| Франция | 25,1 | 72,1 | 2,86 | 1,13 |
| Великобритания | 12,2 | 54,1 | 4,43 | 0,85 |
| Другие страны Европы | 167,9 | 74,8 | 0,45 | 7,7 |
| Швейцария | 1,2 | 26,4 | 22,10 | 0,42 |
| Россия | 95,1 | 23,6 | 0,25 | 0,37 |
| Украина | 40,2 | 6,2 | 0,16 | 0,10 |
| Азия | 320,7 | 729,1 | 2,27 | 11,43 |
| Япония | 117,7 | 385 | 3,27 | 6,03 |
| Ю.Корея | 38,6 | 93,3 | 2,42 | 1,46 |
| Тайвань | 22,4 | 70,9 | 3,16 | 1,11 |
| КНР | 23,9 | 57,9 | 2,43 | 0,91 |
| Гонконг | 9,5 | 30,2 | 3,16 | 0,48 |
| Малайзия | 0,8 | 10,3 | 12,40 | 0,16 |
| Казахстан | 12,3 | 3,7 | 0,31 | 0,06 |
| Прочие страны | 338,7 | 742,5 | 2,79 | 11,64 |
| Всего | 5826,1 | 6380,4 | 1,10 | 100 |

Источник: ЦБ Коста-Рики.

Военторг

Контрабандная торговля оружием стала острой проблемой для стран Центр. Америки и Колумбии, оказывающей дестабилизирующий эф-

фект на ситуацию в этих государствах. Проведенные компетентными органами расследования подтвердили факты закупок партий вооружений и боеприпасов Революционными ВС Колумбии, которые остро в них нуждаются для продолжения боевых действий против регулярных правит. войск. Продавцы — экс-контрас, реализующие оружие и боеприпасы, оставшиеся после войны в Никарагуа. Транзит через Коста-Рику осуществляли члены местных преступных группировок и жители приграничных районов. Транспортировка, как правило, производится в грузотранспорте, перевозящем овощи и фрукты. Предмет торговли — в первую очередь автоматы и гранатометы советского производства АК-47 и РПГ-7, винтовки М-16 и боеприпасы к ним.

Контрабанде оружием способствует слабая охрана границ между центральноам. странами. Проверка документов и грузов осуществляется лишь на стационарных погран. и тамож. постах, расположенных на дорогах и в речных портах. На остальной территории граница «прозрачна», не существует непрерывного патрулирования в труднодоступных местах сельвы и водных путей, что облегчает контрабандистам транзит оружия через территорию Коста-Рики.

Сотрудниками Организации по судебным расследованиям были проведены оперативно-розыскные мероприятия на границе Коста-Рики и Никарагуа, в результате которых выявились следующие факты. Как правило, лица, продающие и покупающие оружие, встречаются в районе границы на костариканской территории. Покупателю предъявляются образцы оружия и оговаривается цена. АК-47 приблизительно оценивается в 100 долл. Если приобретает крупная партия (100 автоматов), то цена составляет 50 долл. Затем купленное оружие доставляется на территорию Коста-Рики и делится на мелкие партии. После этого последние различными сухопутными и морскими путями доставляются на территорию Панамы и далее в Колумбию. Конечная цена за единицу оружия, уже в северо-зап. районах этой страны, охваченной гражд. войной, доходит до 2000 долл. Оплата, как правило, производится наличными деньгами или наркотиками (кокаин или героин).

По офиц. данным Организации по уголовным расследованиям (уголовная полиция) Коста-Рики, количество конфискованного оружия и боеприпасов на костариканско-никарагуанской и костариканско-панамской границах небольшое (за I пол. 2000г. конфисковано 19 АК-47, 80 ящиков боеприпасов к ним, 32 гранатомета, небольшое количество взрывчатки С-4). Однако, по мнению главного редактора одной из ведущих костариканских газет «Ла Насьон» А.Месы, по меньшей мере в трех центральноам. странах (Никарагуа, Коста-Рике и Панаме) существует разветвленная сеть по торговле и транспортировке вооружений. Торговцы оружием, а нередко они же — наркоторговцы, пользуются зачастую одними и теми же каналами доставки. Ссылаясь на личные контакты с офицерами погран. полицейских и тамож. служб, он утверждает, что торговцы оружием прекрасно оснащены, используют в своих целях коррумпированных функционеров на границе и таможне. Кроме того, приводятся статистические данные о вооруженных грабежах и захватах заложников в Коста-Рике за текущий год, значит. часть которых осу-

ществлялась с применением АК-47 и РПГ-7.

Костариканские власти весьма обеспокоены сложившейся ситуацией с транзитом оружия. Директор Управления по разведке и нац. безопасности М.Картин признал, что вопрос о транзите через территорию страны крупных партий оружия стоит в повестке дня Управления. Министр обществ. безопасности Коста-Рики Р.Рамос встревожен ситуацией на севере страны на границе с Никарагуа, где возникла зона повышенной криминогенной опасности. Этот регион характеризуется активной контрабандной торговлей оружием, наркотиками и ценными породами дерева. По его словам, на руках у населения находятся сотни единиц легкого стрелкового оружия, оставшегося после войны в Никарагуа. Все это способствует росту количества преступлений с применением оружия. В связи с вышеизложенным министр провел рабочее совещание (5 авг. 2000г., г.Кесада, север страны) с участием мэров приграничных городов, руководителей уголовной полиции и Генерального управления по делам иммиграции населения. Он представил на рассмотрение собравшимся план «Ареналь-1», содержащий комплекс мер, направленных на объединение усилий полиции и органов гос. власти на местах, с целью укрепления правопорядка в этом районе Коста-Рики. План включает в себя усиление полицейских сил и их оснащение, размещение доп. постов и жесткий контроль автотранспорта на дорогах, проверку документов у населения (вводится в действие с 9 авг. 2000г.).

В свою очередь компетентные органы Панамы и Никарагуа также подтверждают транзит оружия через Коста-Рику. Так, прокурор Республики Панама К.А.Эррера заявил, что в ведении прокуратуры страны находятся десятки уголовных дел, связанных с контрабандой оружия, доставленного из Коста-Рики. Согласно открытым данным службы разведки никарагуанских ВС, костариканская территория активно используется для транзита оружия и боеприпасов из Никарагуа в Колумбию.

Таким образом, наряду с наркобизнесом, Коста-Рике и другим странам Центр. Америки приходится решать острую проблему — перекрыть пути торговли оружием и его транзита. Ими осуществляются первые шаги с целью разработки механизмов сотрудничества и координации действий между правоохранительными органами и судебными ветвями власти, формирования единого правового поля. Так, в ходе визита в Сан-Хосе президента Колумбии А.Пастраны (29-30 мая 2000г.) достигнута договоренность о создании системы обмена оперативной информацией между спецслужбами двух стран и проведении совместных операций. Парламентарии Центр. Америки изучают законопроект «Центральноам. Договора против наркотрафика» (с участием США), в соответствии с которым предполагается сформировать единое полицейское командование центральноам. стран, в подчинении которого будет находиться объединенный полицейский корпус, что также призвано способствовать решению вышеизложенной проблемы.

Сохраняющиеся между Коста-Рикой и Никарагуа противоречия по режиму плавания по пограничной р.Сан-Хуан стали раздражителем в их межгос. отношениях, приоритетной проблемой во внутривосточ. жизни этих стран. Сложный характер принял затянувшийся переговорный процесс

по урегулированию возникших разногласий.

С юр. точки зрения, данный спор между двумя государствами не представляет особых трудностей. В соответствии с базовым соглашением Хереса-Каньяса о границах от 14.04.1858г. (ст.4, 6, 9) суверенитет над всей рекой Сан-Хуан был признан за Никарагуа. Коста-Рика получила право судоходства по этой реке с целью торговли, которое не распространяется на военные корабли. Согласно арбитражному решению президента США Г.Кливленда от 1888г., Коста-Рика обладает навечно правом судоходства на судах налоговой службы (пункт II) в связи с «торг. промыслом» или в целях «его защиты» (при этом в документе не было сделано прямой записи о патрулировании с оружием). Права двух стран в отношении реки Сан-Хуан были также зафиксированы в решении Центральноамер. суда (1916г.) и Пакте о дружбе между правительствами Коста-Рики и Никарагуа (1956г.).

Сейчас спор упирается в интерпретацию сторонами терминов «военные корабли» и «налоговые суда», а также в юр. понимание некоторых положений базовых документов. Так, костариканцы считают, что катера, перевозящие их полицейских, вооруженных табельным оружием, относятся не к категории военных кораблей, а к налоговой службе. Никарагуанцы придерживаются прямо противоположной точки зрения, твердо настаивая на том, что упомянутые договоренности совершенно однозначно регламентируют права Коста-Рики по вопросам судоходства.

Точкой отсчета обострения взаимных противоречий сторон по спорной проблеме стал запрет никарагуанских властей на передвижение с 15 июля 1998г. по р.Сан-Хуан костариканских полицейских с оружием. Достигнутая министром обществ. безопасности Коста-Рики Х.Лисано с министром обороны Никарагуа Х.Куадра договоренность об урегулировании вопроса (право костариканских полицейских передвигаться по реке с оружием было зафиксировано в совместном коммюнике от 30 июля 1998г.) была позднее дезавуирована Законодат. ассамблеей Никарагуа.

Суть проблемы лишь внешне взаимосвязана с разногласиями в юр. толковании сторонами положений договора 1858г. и последующего арбитражного решения. До 1998г. данная проблема носила скорее формально-теоретический характер, не превращаясь в раздражитель межгос. отношений. С приходом правительства А.Алемана, происходит постепенная «политизация» указанного вопроса, который стал использоваться никарагуанским руководством в качестве рычага давления на Сан-Хосе в погранично-миграционных и фин.-эконом. вопросах, а также аргумента для различных антикостариканских выпадов в СМИ в целях переклечения общественного мнения Никарагуа от острых внутренних проблем страны. В свою очередь, Коста-Рика обыгрывает данные противоречия для оправдания своей твердой позиции в отношении незаконно проживающих в стране никарагуанских граждан и жесткой линии в отношениях с Манагуа.

По инициативе Сан-Хосе предпринимались попытки решения спорного вопроса на путях переговоров и диалога. С сент. 1998г. по фев. 2000г. стороны неоднократно обсуждали противоречия по проблемам патрулирования по р.Сан-Хуан с

целью выработки компромиссного решения (на уровне мининдел двух стран в ходе встреч на региональных форумах, а также в ходе спец. переговоров, проведенных заммининдел в сент. и окт. 1998г., авг. 1999г., фев. 2000г.). Переговоры не достигли какого-либо конкретного результата. Более того, усложнились условия для их дальнейшего проведения в виду принятия парламентом Никарагуа (10 нояб. 1999г.) закона, регламентирующего судоходство по р.Сан-Хуан.

Формальной причиной для прекращения первого этапа переговорного процесса стало соответствующее указание президента М.Родригеса, сделанное им 2 марта 2000г. после сложного телефонного разговора со своим коллегой А.Алеманом, занявшим бескомпромиссную позицию по проблеме.

6 марта 2000г. мининдел Коста-Рики Р.Рохас ознакомил аккредитованных в Сан-Хосе послов с текстом обращения Постоянного представителя Коста-Рики при ОАГ Э.Кастро к пред. Постоянного совета ОАГ Дж. Шофильду Мэрфи (от 3 марта 2000г.), содержащим офиц. просьбу к руководству ОАГ о назначении спец. представителя для осуществления содействия в целях урегулирования противоречий с Манагуа.

8 марта 2000г. мининдел двух стран выступили на заседании Постоянного совета ОАГ в Вашингтоне, где была достигнута договоренность о возобновлении переговорного процесса при содействии ОАГ. Реакция США на данный счет была неоднозначной. Ам. представитель С.Лауредо выразил «глубокое разочарование» Вашингтона новым витком напряженности между двумя центральноамериканскими странами вследствие разногласий, которые он охарактеризовал как «бессмысленные».

15-16 марта в Манагуа состоялся новый раунд костариканско-никарагуанских переговоров по спорной проблеме между мининдел двух стран — Р.Рохасом и Э.Монтеалегре при содействии генсека ОАГ С.Гавирии (одновременно прошли тех. переговоры на уровне заммининдел при содействии Камилы Гранады — помощника генсека ОАГ).

Переговоры проходили сложно, подтвердились различия в толковании базовых документов. Рассматривались различные варианты возможных развязок проблемы (одно из решений — сопровождение вооруженных костариканских патрулей военнослужащими Никарагуа, другое — регистрация костариканскими патрулями своего оружия на никарагуанских постах). По мнению мининдел Никарагуа Э.Монтеалегре, решением проблемы (среди прочих вариантов) мог бы стать переход на режим выдачи никарагуанскими властями временных спецразрешений на патрулирование реки костариканскими полицейскими.

В заявлении для печати Р.Рохас дал понять, что в случае отсутствия какого-либо прогресса на пути дальнейших двусторонних переговоров костариканская сторона не исключает варианта, когда она будет вынуждена прибегнуть к арбитражным услугам третьей стороны (ранее Сан-Хосе уже резервировал за собой право, в исключительном случае, обратиться в Межд. суд в Гааге).

Как отмечали, в этой связи, в общественно-полит. кругах Коста-Рики, конструктивный настрой костариканской стороны на переговорах контрастировал с комментариями никарагуанцев. Так,

президент А.Алеман в телеобращении призвал граждан страны «к единству в защите нац. суверенитета» в целях недопущения утраты «пяди никарагуанской земли». Недоумение вызвали высказывания экс-президента Никарагуа, лидера Сандинистского фронта нац. освобождения Д.Ортеги относительно возможной необъективности С.Гавирии в силу известного терр. спора между Колумбией и Никарагуа из-за островов Сан-Андрес и Провиденсия. В частности, Д.Ортега упоминал о жесткой позиции по этому вопросу экс-президента Колумбии.

3 апр. в Сан-Хосе состоялся очередной раунд двусторонних переговоров при содействии Ген. секретаря ОА С.Гавирии. В очередной раз сложные переговоры завершились без каких-либо конкретных результатов. Не был выработан также механизм дальнейших переговоров и их хронограмма. Стороны остались на прежних позициях. По-прежнему, «камнем преткновения» были принципиальные различия в юр. толковании основных документов, регулирующих режим плавания по этой реке.

В частности, костариканцы настаивали на возвращении к ситуации, существовавшей до 15 июля 1998г. В свою очередь, никарагуанцы упорно защищали тезис о возможности патрулирования только без оружия, или, как вариант выхода из тупиковой ситуации, предлагали различные варианты получения костариканцами разрешения на патрулирование путем регистрации оружия в никарагуанских органах власти. Этот подход не устроил костариканцев, полагающих, что базовые документы, признаваемые никарагуанцами до 15 июля 1998г., не предусматривали регистрации оружия (их аргумент: патруль без оружия — это не погран. патруль, поэтому дискуссия на эту тему специально придумана никарагуанцами, которые якобы отстаивают свой суверенитет, на который никто не посягает).

В целом, конструктивный настрой на продолжение переговоров был нарушен неожиданным заявлением 4 апр. 2000г. президента А.Алемана о возможном введении Никарагуа спецпошлины на ввозимые костариканские товары в качестве ответной меры в случае обращения Сан-Хосе в Межд. суд в Гааге с целью поиска арбитражного решения проблемы (по аналогии с 35% пошлиной, установленной на товары Гондураса и Колумбии, в связи с ратификацией ими соглашения о делимитации морских границ без учета известных претензий Манагуа).

Заявление никарагуанского руководителя было воспринято в Сан-Хосе как очередная попытка оказать давление. Мининдел Р.Рохас, в этой связи, подчеркнул, что обращение за арбитражными услугами не может служить поводом для угроз и торг. санкций, которые «не приветствуются в центральноам. интеграционной системе». По оценкам экономистов, от введения подобных санкций в эконом. плане пострадала бы Коста-Рика, учитывая, что ее экспорт в Никарагуа в 1999г. составил 177,4 млн. долл. (при среднем ежегодном приросте в 24-25%), а никарагуанский импорт — 28,7 млн.долл. Однако это также нанесло бы определенный ущерб эконом. интересам Никарагуа. Позднее А.Алеман разъяснил, что «небольшие разногласия (с Гондурасом и Коста-Рикой) могли бы быть решены на путях диалога» (по его словам,

Манагуа ни в коем случае не пытается воспрепятствовать интеграционному развитию в Центр. Америке).

Соседи

В силу особенностей исторического развития Коста-Рики, отношения с государствами ЦАКБ никогда не являлись для нее приоритетными. Костариканская экономика, получившая, благодаря производству и экспорту кофе и бананов, устойчивое поступательное развитие, всегда ориентировалась на североам. и европейский рынки. В соответствии с этими торгово-эконом. целями вырабатывались и полит.-дип. задачи. Длительная нац. зависимость стран Карибского бассейна, монокультурный, схожий с костариканским, характер их экономик, с одной стороны, и феодально-помещичий тип производства, в сочетании с антидемократическими формами полит. правления (в виде череды военных диктатур) в государствах ЦА, с другой, затрудняли долгое время развитие полит., эконом. и культурных связей с ними.

Ситуация стала постепенно меняться лишь в XXв., когда несколько окрепшая костариканская буржуазия начала проявлять интерес к покупательным возможностям соседних государств, не будучи способной конкурировать со своими индустриальными товарами на рынках развитых стран. Именно **круги нац. производителей пром. изделий** стали со временем «костяком» соц. базы Партии Нац. освобождение, чаще других полит. сил страны находившейся у власти в Коста-Рике. Не случайно поэтому то, что при администрациях ПНО, особенно, в период правления президента Х.М.Фигереса (1994-98гг.), были предприняты заметные усилия по укреплению торг.-эконом. интеграции со странами Центр. Америки и расширению сотрудничества с карибскими государствами. Непонимание важности полит. линии на активизацию связей с государствами ЦА и странами-членами КАРИКОМ даже стоило в 1997г. поста министру внешней торговли Х.Росси. В 1997-98гг. были сделаны первые осторожные шаги в направлении определения контуров полит. интеграции в субрегионе, которые не получили, однако, дальнейшего развития в связи с поражением ПНО на всеобщих выборах.

В мае 1998г. к власти в Коста-Рике пришла Партия Социал-христианское единство, традиционно опирающаяся на **крупных производителей и экспортеров с/х продукции**, прежде всего, такой, как кофе, бананы, мясо, кожи, молоко, морепродукты. Для ПСХЕ и поддерживающих ее предпринимательских кругов соседние центральноам. государства выступают не в качестве естественных рынков сбыта костариканских товаров, а в роли неудобных торгово-эконом. конкурентов.

В отношении стран Центр. Америки, в отличие от предыдущей администрации, которая активно проводила линию на эконом. интеграцию в субрегионе и не исключала постепенного перехода к этапу полит. взаимодействия (Х.М.Фигерес даже пошел в сент. 1997г. на подписание «Декларации Манагуа», ориентированной на создание в перспективе полит. союза государств ЦА), правительство президента М.А.Родригеса более сдержанно отнеслось к сотрудничеству со своими соседями. Как заявил мининдел Коста-Рики Р.Рохас, «в отношениях с Центр. Америкой необходим больший

реализм, чем это было прежде». При этом, представители нынешней администрации указывают на то, что товарооборот Коста-Рики со странами Центр. Америки составляет всего лишь 13% от общего объема ее торговли (с США — 50%, ЕС — 25%). К тому же, иноинвестиции в костариканскую экономику в 2 раза превышают инвестиции во все остальные центральноам. страны вместе взятые, а **доходы Коста-Рики от туризма составляют половину всей суммы, полученной странами ЦА от турдеятельности.**

В то же время, в Сан-Хосе не убеждены, что начатые в соседних государствах преобразования по демократизации общественно-полит. жизни носят необратимый характер. Здесь с настороженностью относятся к активному проникновению центральноам. военных в полит. и эконом. сферы деятельности своих стран. Разоружение, демилитаризация и снижение роли военных в полит. жизни стран ЦА были, пред выборами в Коста-Рике, и остаются одним из главных лозунгов ныне правящей ПСХЕ и правительства М.А.Родригеса.

Что касается процесса центральноам. интеграции, то новая костариканская администрация постаралась расставить в этом вопросе свои акценты. Так, была изначально отвергнута идея создания полит. союза государств ЦА, поскольку такой альянс, по словам президента М.А.Родригеса, должен быть конечным результатом длит. интеграционного процесса (создание тамож. союза, развитие широкой торг.-эконом. интеграции, укрепление доверия между странами субрегиона, осуществление демилитаризации и обеспечение устойчивого дем. развития). Исходя из этого, администрация взяла курс если не на свертывание, то, по меньшей мере, на сдерживание многосторонних полит. отношений с соседними государствами. Костариканцы твердо заявили, что не намерены принимать участие в работе Центральноам. парламента, где, по их мнению, «окопались» бывшие военные и их ставленники. Серьезной критике подвергнута деятельность Центральноам. суда и Центральноам. интеграционной системы.

Коста-Рика фактически отказалась от ведения переговоров с другими интеграционными объединениями и странами единым центральноам. блоком в тех случаях, когда, с точки зрения местных офиц. кругов, можно было добиться большего путем односторонних усилий. В силу этого, костариканцы начали «сепаратные» переговоры о заключении соглашений о свободной торговле с Доминиканской Республикой, Чили и Панамой, а также о пересмотре аналогичного договора с Мексикой. В результате, Коста-Рике удалось подписать соглашения с Доминиканской Республикой (нояб. 1998г.) и Мексикой (январь 1999г.), добиться значит. прогресса в согласовании договорных текстов с Чили и Панамой.

Коста-Рика фактически отвергла предложение других стран ЦА о создании субрегионального туристического пула, отклонила идею введения единого паспорта, дающего гражданам центральноам. государств возможность свободно перемещаться по территории всех пяти стран субрегиона.

Предложения М.А.Родригеса начать постепенную демилитаризацию Центр. Америки, сокращение ВС и вооружений не были должным образом оформлены и детализированы. Не сделано пока конкретных шагов и в отношении реализации

предвыборной идеи об учреждении в Сан-Хосе Бюро межд. тех. сотрудничества для оказания технологического содействия странам субрегиона. Недостаточно активна в последнее время костариканская позиция в вопросах выработки единых договорно-правовых механизмов регулирования товарооборота внутри субрегиона.

С приходом к власти социал-христианской администрации ухудшились не только многосторонние, но и двусторонние отношения Коста-Рики с соседними государствами (Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Панама, Сальвадор) как по вопросам субрегиональной торговли (жесткие тамож. и санитарные нормы), так и проблеме внутризональной миграции.

Особой остроты летом и осенью 1998г. достигли отношения с Никарагуа. Фактически угрожая депортацией значит. части незаконно проживающих здесь граждан Никарагуа (по некоторым данным — 400-800 тыс.чел.), Коста-Рика решительно настаивала на начале переговоров по урегулированию никарагуанской задолженности (480 млн. долл.). Выдвижение костариканской стороной столь жестких требований, способных вызвать серьезные соц.-эконом. сложности в Никарагуа и лишить ее надежного источника валютных поступлений из соседней страны (200 млн.долл. в год), совпало с заявлениями отдельных муниципальных советов приграничных никарагуанских районов в пользу вхождения в состав Коста-Рики. Это было расценено офиц. Манагуа как результат тайных действий Сан-Хосе на пути достижения аннексионистских целей. В ответ никарагуанские власти запретили костариканским полицейским передвигаться с оружием по пограничной р.Сан-Хуан, суверенитет над которой признан за Манагуа. Это вызвало новую эскалацию недружественных действий с обеих сторон. Нац. ассамблея Никарагуа даже приняла 30 сент. 1998г. резолюцию, позволяющую президенту А.Алеману блокировать перевозку костариканских товаров через никарагуанскую территорию (этим путем из Коста-Рики перевозится ежегодно товаров в среднем на 400 млн. долл.).

Вместе с тем, столь резкое и серьезное обострение отношений с Никарагуа, а также появление трений во взаимоотношениях с другими центральноам. государствами не входило в планы костариканской администрации и не отвечало интересам страны. Коста-Рика нуждается в дешевой рабочей силе из стран субрегиона и в торговле с ними. Центральноамериканцы обладают солидными капиталовложениями в костариканской экономике. **Треть действующих в стране банков создана с исключительным или преимущественным капиталом центральноам. акционеров.** Кроме того, Коста-Рика весьма заинтересована в создании единой энергосистемы стран перешейка, в расширении субрегиональной транспортно-дорожной сети, в строительстве мексикано-центральноам. газопровода, в учреждении единого кофейного союза государств ЦА, в реализации ряда других совместных проектов. Выступая за всемерное укрепление торгово-эконом. и полит. сотрудничества со странами ЕС, АТР, «Меркосур» и другими, костариканская администрация не может не считаться с тем, что указанные государства предпочитают иметь дело с единым интеграционным блоком, а не отдельно взятой страной, тем более столь малой.

Заметно активизировались в последнее время полит. и торгово-эконом. отношения со странами Карибского бассейна. Наиболее широкое взаимодействие в различных областях осуществляется в этом плане с Доминиканской Республикой, правительство которой взяло курс на подключение к центральноам. интеграционным структурам. Доминиканская Республика принимает с 1997г. участие во встречах президентов стран Центр. Америки и совещаниях министров иностр. дел субрегиона, координирует с ними свою международно-полит. и ВЭД. Коста-Рика подписала 28 нояб. 1998г. с Доминиканской Республикой Соглашение о свободной торговле, пытается наладить сотрудничество в сфере турбизнеса.

В авг. 1998г. президент Коста-Рики М.А.Родригес посетил Тринидад и Тобаго, где провел обстоятельные переговоры по вопросам развития полит. и торг.-эконом. сотрудничества между двумя странами. Было приложено много усилий в поисках поддержки карибскими странами костариканской кандидатуры на пост генсека ОАГ. В сент.-дек. 1998г. высокопоставленные сотрудники МИД Коста-Рики посетили Ямайку, Барбадос, Тринидад и Тобаго. Обстоятельную поездку по странам Карибского бассейна совершил Р.А.Кальдерон.

В нояб. 1998г. Коста-Рика ратифицировала договор о своем присоединении к Ассоциации карибских государств. 5 янв. 2000г. костариканское правительство приняло решение об открытии посольства на Тринидад и Тобаго и возобновлении деятельности диппредставительства на Барбадосе. 12 фев. 2000г. вице-президент Законодат. ассамблеи Коста-Рики Р.Контрерас приняла делегацию диппредставителей Гайаны, Суринама, Гаити, Сент-Люсии и Доминики. На встрече были обсуждены вопросы укрепления межгос., в т.ч. межпарламентских связей. В начале марта 2000г. президент М.А.Родригес присутствовал в качестве приглашенного на встрече глав государств и правительств стран-членов КАРИКОМ (Суринам), а в середине апр. 2000г. принял участие в саммите государств ЦАКБ (Доминиканская Республика).

Особое место в отношениях Коста-Рики со странами ЦАКБ занимает Куба. Позиция Коста-Рики в отношении Кубы отличается противоречивостью и алогичностью. Нынешняя костариканская администрация отказывается восстановить дип. отношения с Гаваной, ссылаясь на отсутствие дем. свобод на острове и имеющиеся там нарушения прав человека. Вместе с тем, Коста-Рика, апеллируя к принципу поддержания отношений с государствами, а не полит. режимами, сохраняла дип. отношения с правительством Пиночета и целым рядом военных диктатур Юж. и Центр. Америки. Трудно объяснить костариканскую позицию и с точки зрения оглядки на США и майамскую кубинскую общину (которая внесла, по некоторым сведениям, солидный фин. вклад в предвыборную кампанию М.А.Родригеса), поскольку предшествующая администрация президента Х.М.Фигереса, после поражения на выборах, предложила как бы взять на себя «грязную работу» и восстановить дипотношения с Кубой до мая 1998г. (именно при правительстве Х.М.Фигереса был создан Отдел интересов Коста-Рики при посольстве Испании в Гаване). Социал-христианское правительство М.А.Родригеса не откликнулось ни на призыв Папы Римского, ни на последо-

вавшую за ним инициативу Гватемалы по нормализации связей с Кубой. Более того, М.А.Родригес прямо отклонил предложение Ф.Кастро восстановить дип. отношения между двумя странами. Вскоре после этого Сан-Хосе офиц. объявил, что не поддержит кандидатуру Кубы на пост зам. председателя Комиссии ООН по правам человека.

Вместе с тем, Коста-Рика намерена открыть свое консульство в Гаване и готова к ответному шагу кубинцев (Гавана пока воздерживается от открытия в Коста-Рике своего консульского учреждения и, возможно, пойдет на аккредитацию в Сан-Хосе своего консула в Панаме — как бы по совместительству). Более того, на пост консула в Гаване назначен ген. директор Департамента внешней политики МИД Коста-Рики (третье по значимости лицо в министерской иерархии), бывший зампред Коста-Рики при ООН Мелвин Саенс. Между Кубой и Коста-Рикой активно развиваются торг. и туристические связи, давно осуществляется прямое авиасообщение. Взаимный товарооборот в 1997г. превысил 2 млн.долл. (в 1998г. этот показатель был достигнут уже в сент.). Расширяются спортивные и культурные связи.

Связи с Россией

Торгово-эконом. отношения с нашей страной берут начало в 1969г., когда проблемы со сбытом кофе на мировом рынке вынудили костариканцев срочно искать новых потребителей. Закупки костариканцев в нашей стране в советский период осуществлялись в незначит. объеме. В силу этого, мы имели хронический дефицит торг. баланса с Коста-Рикой. Общий товарооборот в 1969-91гг. составил 100 млн.долл.

В связи с новым подходом Коста-Рики к внешней торговле в начале 90 гг. взаимный товарооборот получил новый импульс. Костариканцы через посредников приступили к масштабным закупкам рос. металлопроката и хим. продукции. В настоящее время поставки металлов из нашей страны (95% всего рос. экспорта) удовлетворяют 1/2 потребления в Коста-Рике.

Основу рос. импорта из Коста-Рики составляют закупки бананов. В 1998г., впервые за длительный период взаимных отношений, заключена сделка на поставку сахара. Костариканцы заинтересованы в дальнейшем увеличении экспорта в нашу страну своих товаров, прежде всего бананов, кофе и сахара.

Резкие изменения в структуре костариканских поставок за рубеж, происшедшие в течение последних лет, не обошли и торговлю с нашей страной: компанией «Интел» произведена продажа в Россию крупной партии комплектующих к ЭВМ. Эта сделка может рассматриваться как поставка из США, так как завод «Интел» находится в СЭЗ, и его продукция может не считаться произведенной в Коста-Рике.

28 нояб. 1997г. в Сан-Хосе было подписано новое Торговое соглашение между правительствами РФ и Коста-Рики, закладывающее основу для дальнейшего стимулирования развития и совершенствования взаимной торговли. Данное соглашение одобрено рос. парламентом и 13 апр. 1999г. ратифицировано Законодат. ассамблеей Коста-Рики.

Кроме этого, власти страны подчеркивают целесообразность подписания соглашения, которое

предусматривало бы защиту взаимных инвестиций и избежание двойного налогообложения.

В силу географической удаленности Коста-Рики, ее приоритетов в области внешней торговли, а также отраслевых особенностей продуктов, которые составляют основу взаимной торговли России и Коста-Рики, в ближайшее годы значит. прирост объемов товарообмена маловероятен.

Резэкспорт из Панамы автомобилей «Лада» в 80 и начале 90 гг., которые в перспективе могли бы иметь здесь своего потребителя, практически сошел на нет. Тем не менее, костариканцы могут стать потребителями отдельных видов продукции машино-, автомобиле- и судостроения.

Для рос. производителей металлопроката и продукции химпрома, которые уже утвердились на рынке, наибольший интерес может представлять переход на прямые контакты без длинной цепочки посредников. Значит. потенциалом для размещения на костариканском рынке обладает продукция компаний РосТБО, специализирующейся на производстве заводов по переработке отходов. В силу практически 100% зависимости от закупок за рубежом, определенный интерес костариканцы могут проявлять к поставкам рос. нефти.

Обзор прессы НАЦ. ХАРАКТЕР

Основные моменты истории Коста-Рики. 15 сент. 1821г. — День независимости Коста-Рики. Этот праздник отмечается одновременно во всех пяти странах Центр. Америки, которые на момент провозглашения независимости от Испании составляли единое Генерал-капитанство Гватемала (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор).

31 авг. 1848г. — День основания Республики. В тот период Коста-Рика была одной из провинций Центральноам. Федерации. Хосе Мария Кастро Мадрис подписал указ о преобразовании штата Коста-Рика в республику и стал ее первым президентом. Его супруга Пасифика Фернандес является автором костариканского герба и флага, указ о создании которых был подписан 28 сент. 1848г. В основе цветов гос. флага Коста-Рики лежат цвета франц. флага. Все последующие оформления костариканского герба сохраняют в своей основе очертания первого, выполненного ею.

Наиболее значит. событием истории прошлого века для Коста-Рики и Центр. Америки в целом является освободительная война 1855-57гг., известная как разгром Авантюры Уокера. Ам. наемники под руководством Уильяма Уокера вторглись на территорию Никарагуа с намерением подчинить ЦА господству США и восстановить рабство. В 1856г. Коста-Рика объявила войну самозванному правительству У.Уокера и фактически возглавила освободит. войну. 11 апр. произошло сражение при Ривасе, во время которого при выполнении боевого задания погиб солдат-барabanщик Хуан Санта-Мария (нац. герой Коста-Рики), которому удалось поджечь главное укрепление противника. В авг. 1856г. костариканское правительство издало указ, согласно которому любая вооруженная группа, вторгшаяся на территорию Центр. Америки, подлежала наказанию.

Гражд. война 1948г. положила начало формирования Коста-Рики в ее современном виде. Причинами войны считаются противоречия между

старыми устоями общества крупных землевладельцев и тенденциями демократизации, обострившиеся в условиях эконом. кризиса. Поводом для конфликта явилось то, что бывший президент Коста-Рики (в 1940-44гг.) Рафаэль Анхель Кальдерон Гуардия, вновь участвовавший в выборах и проигравший их, заявил о подтасовке результатов. Президент Теодоро Пикадо отменил итоги выборов. Вооруженное выступление против правительства возглавил Хосе Фигерес Феррер, добившийся победы и сформировавший правит. хунту. По истечении 18 месяцев хунта передала власть президенту Отилио Улате, выигравшему выборы 1948г.

Выдающиеся костариканские полит. деятели. Мануэль Мария де Перальта Альфаро, маркиз де Перальта (1847-1930гг.) — известный костариканский дипломат, юрист, историк. На протяжении ряда десятилетий руководил костариканскими дип. представительствами при правительствах Франции, Великобритании, Германии, Испании, Нидерландов, Бельгии и при Ватикане. Представитель Коста-Рики в Межд. суде в Гааге. Прижизненно получил высшее почетное звание в Коста-Рике *Benemerito de la Patria* (за выдающиеся заслуги перед отечеством). Его именем назван Институт дип. службы при МИД Коста-Рики.

М.М.де Перальта активно поддерживал связь с послами России в Париже и других столицах. Является инициатором двух обращений к рос. правительству (1900г. и 1912г.) с предложением аккредитовать почетного консула Коста-Рики в С.-Петербурге.

Хосе Фигерес Феррер (1906-90гг.) — гос. и полит. деятель Коста-Рики, основатель и лидер Партии Нац. освобождение. В 1942г. был выслан из страны за антиправит. деятельность. В результате гражд. войны 1948г. захватил власть и создал правит. хунту. Затем она передала ее новому, законно избранному правительству. **Упразднил в Коста-Рике армию.** Один из вдохновителей действующей поныне Конституции 1949г., запрещающей Коста-Рике иметь армию. **В 1953-58гг. и 1970-74гг. — президент Коста-Рики.** Провел значит. соц.-эконом. реформы, направленные на укрепление гос. сектора, закрепление соц. гарантий населению. В 1970г. **нормализовал дип. отношения с СССР**, несмотря на сопротивление внутри страны и извне, поддержал открытие посольства в Сан-Хосе. Удостоен звания *Benemerito de la Patria*.

Оскар Ариас Санчес (р.1941) — гос. и полит. деятель, был президентом Коста-Рики (1986-90гг.). Специалист в области политологии. В бытность президентом, несмотря на противодействие со стороны ряда внутренних и внешних полит. сил, в т.ч. администрации Р.Рейгана, активно способствовал процессу мирного урегулирования в Центр. Америке, за что был **удостоен Нобелевской премии мира** (1987г.). Основатель и руководитель «Фонда О.Ариаса за мир и гум. прогресс», занимающегося проблематикой урегулирования конфликтов и мирного устройства.

Деятели науки и культуры. Клодомиро Пикадо Твайт (1887-1944гг.) — костариканский медик, исследователь в области ботаники и зоологии. Автор более 100 научных публикаций в различных областях биологии. Известен благодаря изучению ядовитых змей тропического пояса, лечебного воздействия яда на человеческий организм, а также активными поисками противоядий. Утверждает-

ся, что использовал в мед. практике пенициллин еще до его открытия. Прижизненно удостоен звания *Venemerito de la Patria*.

Кармен Лира, настоящее имя Мария Исабель Карвахаль (1888-1949гг.) – костариканская писательница, видный педагог. Основатель кафедры детской литературы в одной из крупных столичных школ. На протяжении многих лет руководила Нац. библиотекой и Нац. попечительским советом. Автор детских произведений: «Сказки моей тетушки Панчиты» и «Сказки дядюшки Кролика». На основании ее произведений на костариканском телевидении создана популярная детская передача «Мир дядюшки Кролика». Сочинения К.Лиры оказывают такое же влияние на формирование детского мировоззрения в Коста-Рике, как сказки А.С.Пушкина в России.

Карлос Луис Фальяс (1909-66гг.) – видный костариканский писатель. Его первое крупное произведение «Мамита Юнай» (1941г.), описывающее быт и тяжелый труд рабочих ам. банановой корпорации «Юнайтед Фрут», которая на протяжении десятилетий главенствовала в экономике страны, прошло незамеченным в Коста-Рике, но приобрело всемирную известность благодаря поддержке Пабло Неруды. К.Л.Фальяс – автор романов «Люди и людишки» (1947г.), «Маркос Рамирес» (1952г.), «Моя крестная» (1954г.). Член руководства партии «Народный авангард» (коммунистической), руководитель профсоюзных органов. Один из организаторов т.н. «Банановой забастовки» 1934г.

Другие сведения о стране. Костариканцев отличает от других жителей Лат. Америки то, что в разговорной речи зачастую употребляются уменьшительно-ласкательные суффиксы, задающие немного облегченный тон в общении. Показательно, что само название костариканцев также пережило этот процесс, и они теперь известны всему миру как «тики» (*Ticos*). Все образованные от этого существительного прилагательные используются, как правило, для обозначения чего-либо типично костариканского, характерного только для этой страны и ее жителей.

Своеобразным явлением повседневной жизни Коста-Рики можно считать т.н. «Костариканский час» (*Hora tica*). Этим термином обозначается то, что практически все запланированные действия, деловые встречи, культурно-массовые мероприятия, гос. и офиц. акты начинаются со значит. опозданием. «Костариканский час» понятен всем и, с одной стороны, является предметом шуток и выражением мягкого недовольства, а с другой – может служить достаточным основанием, чтобы оправдать опоздание.

Коста-Рика отличается от своих соседей тем, что не используются адреса в обычном их понимании, с указанием номеров домов, улиц и авенид, хотя таковые формально существуют. Для определения местонахождения применяется специфическое понятие «адрес по-костарикански» (*Dirección a la tica*). Как правило, после упоминания города (городского квартала) дается расстояние в м. от наиболее примечательного в квартале объекта. При этом, за основу берется старая испанская схема градостроения, когда улицы были строго географически ориентированы, и кварталы имели сторону длиной 100 м. Пример: «от фонтана «Испанидад» 200 м. на восток и 50 м. на юг». Опреде-

ленное неудобство в этой связи представляет то, что кварталы в новых районах не всегда равностоящие с фасадом в 100 м., а также, когда адрес указывается от «бывшего» объекта: «от бывшей аптеки «Фишель» 100 м. на запад».

Восклицание «Пура вида!» (буквально – чистая жизнь) является исключительно костариканским выражением, используемым повсеместно всеми слоями населения, по которому в любой точке земли можно определить жителя этой страны. «Пура вида» является примерным аналогом ам. «Окей» и может служить для выражения согласия, удовольствия, понимания, для ответа на вопрос «Как дела?». Девиз, жизненное кредо костариканцев – «Пура вида!».

УЧАСТИЕ КОСТА-РИКИ В МЕЖД. ОРГАНИЗАЦИЯХ

Организация Объединенных Наций (ООН, UN), ЮНЕСКО (UNESCO), ЮНИДО (UNIDO), ЮНКТАД (UNCTAD), Эконом. комиссия ООН для Лат. Америки (ЭКЛАК, ECLAC), Ун-т мира ООН (UNU), Комиссия ООН по делам беженцев, Программа ООН по окружающей среде (UNEP), Межпарламентский союз (IPU), Прод. и с/х организация ООН (ФАО, FAO), Всемирная метеорологическая организация (ВМО, WMO), (Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ, WHO), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС, WIPO), Всемирная таможенная организация (WCO), Всемирная торговая организация (ВТО, WTO), Всемирная туристическая организация (ВТУРО, WTOO), Всемирный почтовый союз (ВПС, UPU), Межд. валютный фонд (МВФ, IMF), Межд. банк реконструкции и развития (МБРР, IBRD), Межд. фин. корпорация (МФК, IFC), Межд. ассоциация развития (МАР, IDA), Межд. организация труда (МОТ, ILO), Межд. организация по делам мигрантов (ИОМ), Межд. организация по стандартизации (МОС, ISO), Межд. организация уголовной полиции (ИНТЕРПОЛ, Interpol), Межд. агентство по атомной энергии (МАГАТЭ, IAEA), Межд. морская организация (ИМО, IMO), Межд. организация гражд. авиации (ИКАО, ICAO), Межд. организация спутниковой электросвязи (ИНТЕЛСАТ, Intelsat), Межд. организация морской спутниковой связи (ИНМАРСАТ, Inmarsat), Межд. союз электросвязи (МСЭ, ITU), Межд. олимпийский комитет (МОК, IOC), Межд. федерация обществ Красного креста и Красного полумесяца (IFRC), Межд. фонд с/х развития (ИФАД, IFAD), Межд. организация кофе (ICO), Союз государств-экспортеров бананов (УРЕВ), Совет Земли, Группа 77 и Китая (G-77), Организация ам. государств (ОАГ, OAS), Межам. банк развития (МАБР, IBRD), Межам. суд по правам человека (ЦИДН), Межам. институт по правам человека (ИДН), Межам. комиссия по правам человека, Межам. комиссия по атомной энергии (СИЕН), Организация по запрещению ядерного оружия в Лат. Америке (OPANAL), Межам. институт кооперации в области сельского хозяйства (ИКА), Межам. комиссия по развитию и окружающей среде (ССАД), Лат. союз (UL), Латиноам. парламент (PL), Латиноам. эконом. система (ЛАЭС, SELA), Группа стран-экспортеров сахара Лат. Америки и Карибского региона (GEPLACSA), Латиноам. федерация банков (FELABAN), Латиноам. совет соц. исследований (CLACSO), Латино-

ам. ассоциация фин. институтов развития (ALIDE), Латиноам. конфедерация профсоюзов (CSLA), Латиноам. организация по энергетике (OLADE), Латиноам. демографический центр (CELADE), Ассоциация Карибских государств (АКГ, АЕС), Центральном. интеграционная система (SICA), Организация центральноам. государств (ОЦАГ, ODECA), Центральном. банк эконом. интеграции (ЦАБЭИ, BCIE), Центральном. валютный совет (Центральном. общий рынок (ЦАОР, SACM), Центральном. суд (ССА), Центральном. высший университетский совет (CSUCA), Движение неприсоединения, наблюдатель (NAM), Андская группа, наблюдатель (АГ), Центральном. парламент, наблюдатель (ЦАП, PARLACEN), Латиноам. интеллектуальная ассоциация, наблюдатель (LAIA).

КУБА

Макроэкономика

Госбюджет Кубы на 2000г. На состоявшейся 20-21 дек. 1999г. сессии Нац. ассамблеи Кубы были приняты два важных для экономики страны документа: «План эконом. и соц. развития» и «Закон о бюджете на 2000г.», представленные соответствующими министерствами и комиссиями.

Позитивные тенденции в ряде ведущих отраслей экономики страны, увеличение ее ВВП в 1999г. на 6,2% позволили кубинскому руководству сделать оптимистичные прогнозы на 2000г. и запланировать дальнейший рост ВВП на 4-4,5%.

Планом предусмотрено повышение производительности труда на 3,5%, отдачи от инвестиций на 4,6%, сокращение энергозатрат на 1,4%. Среди планируемых наиболее значимых эконом. показателей следует отметить рост пром. производства на 4,5%, сахара-сырца на 7% (4 млн.т.), с/х и животноводческой продукции на 7,8%. Предусмотрено увеличение на 9% капвложений, преимущественно в области туризма, энергетике, сельского хозяйства, а также производства товаров и услуг для реализации на валюту на внутреннем рынке.

Добыча нефти в 2000г., согласно плану, должна возрасти на 23,8% и составить 2,6 млн.т., природного газа — на 47,7%, никеля на 9,6%. НПЗ увеличат свою мощность в 2,6 раза, нац. источники электроэнергии на 70% покроют внутреннее потребление. Будет расширен выпуск электробытовых приборов, на 6% увеличится строительство.

Ожидается дальнейшее развитие индустрии туризма. Предполагается увеличение числа туристов на 20% (2 млн.чел.) и 15% рост поступлений от этой отрасли. Планом предусматривается также увеличение вылова рыбы и морепродуктов, производства растит. масла, чистящих и моющих средств, предметов гигиены. Министерством внутренней торговли определены меры по обеспечению продовольствия населения. Особо оговаривается в плане возможная нерентабельность ряда предприятий строительной, пищевой, легкой, базовой промышленности и чермета.

Во внешнеторговой политике основными направлениями остаются: замена импортных товаров на нац. и развитие экспорта нетрадиционной новой конкурентоспособной продукции, которая будет соответствовать мировым стандартам. Стоимость экспорта предполагается увеличить на 22,3%. Согласно докладу министра Кубы, в 2000г. начнется регистрация населения с целью борьбы с

незаконными сделками с жильем. Запланировано повышение зарплаты гос. служащим в ряде отраслей.

При составлении бюджета Кубы на 2000г. учитывались ограниченные возможности получения внешних займов и кредитов и отсутствие доступа Кубы к межд. фин. рынкам. Согласно принятому закону о бюджете на 2000г., его расходная часть запланирована в 14270 млн.песо, что на 8,2% больше, чем в 1999г. Поступления должны возрасти на 8,5% по сравнению с прошлым годом, т.е. до 13525 млн.песо. Дефицит госбюджета составит 745 млн.песо, или 2,8% от ВВП страны, т.е. практически не увеличится по сравнению с предыдущими годами.

Основными задачами при составлении госбюджета страны на этот год были определены: продолжение линии на повышение рентабельности госпредприятий, укрепление налоговой политики и в целом роли бюджета в макроэконом. стабильности страны; сохранение достижений в соц. области.

На текущие бюджетные расходы выделяется 9166 млн.песо, что на 17,5% больше, чем в прошлом году. Из них более 70% предназначено на образование, здравоохранение, соц. обеспечение, поддержание и ремонт жилищного фонда, коммунального хозяйства. На образование планировались ассигнования в 2050 млн.песо: 94 млн. — на зарплату и соцобеспечение педагогов, что включает и увеличение зарплаты, и зарплату 4500 преподавателям, начавшим свою трудовую деятельность в 2000-01гг. Представляя проект бюджета министр финансов и цен Кубы М.Мильтарес подчеркнул, что сумма, предназначенная на образование, предполагает финансирование обучения 2250 тыс. детей школьного возраста и 115 тыс. студентов. 20 млн.песо выделено на ремонт и содержание учебных учреждений. Новым в этой статье расходов является возобновление в 2000г. выплаты стипендий, прекращенной в 1994г., студентам вузов на 23 млн.песо.

На здравоохранение планировались средства в 1732 млн.песо, которые включают зарплату новым 2376 врачам, 162 стоматологам, 1919 медсестрам, 3230 фельдшерам, закончившим обучение в 1999г. В результате в стране на 168 жителей будет приходиться один врач, на 1123 — один стоматолог. Будут работать 283 больницы, 440 поликлиник и 14622 консультации семейных врачей. На 19,5% будет увеличена сумма на ремонт мед. учреждений, продолжение программы вакцинации, кампании по борьбе с переносчиками заболеваний и другие профилактические мед. мероприятия.

Согласно бюджету в 2000г., 1800 млн.песо предназначено на выплату пенсий 1400 тыс. пенсионерам. Эта сумма на 15% превышает финансируемую 1999г. и включает в себя также пособия по частичной потере трудоспособности и матерям, имеющим детей в возрасте до полугода.

В области ЖКХ 699 млн.песо направлено на ремонт дорог (295 млн.песо), жилого фонда (143 млн.песо), различного рода коммуникаций (217 млн.песо). Бюджетом предусмотрено 170 млн.песо для реализации программ инвестирования в строительство жилых домов, дорог, систем коммуникаций и других объектов инфраструктуры. В промышленности гос. инвестиции будут внесены в проекты, связанные с переработкой с/х продукции, сахарного тростника и турсектором.

В бюджете заложены субсидии убыточным предприятиям в 608 млн.песо. По сравнению с прошлым годом сумма эта значительно снижена, т.к. считается, что многие предприятия увеличили эффективность своей работы, благодаря успешной реализации программы совершенствования управления. На текущий год субсидии запланированы 18 нерентабельным госпредприятиям, из которых 279 принадлежит министерствам сахарной промышленности и сельского хозяйства. Для них выделено 510 млн.песо, что на 45% меньше ассигнований прошлого года. Остальные субсидии получают предприятия базовой и легкой промышленности, 3 судовладельческие компании и местные органы народной власти. В сельском хозяйстве дотации в 51 млн.песо определены только базовым объединениям кооп. производства, занимающимся не тростниковыми культурами, что в 2,5 раза меньше суммы 1999г.

В принятом документе о госбюджете Кубы указывается, что средства, предназначенные на оборудование и поддержание внутреннего порядка, увеличены пропорционально повышению зарплат сотрудников полиции. Финансирование в культурной сфере направлено на поддержку 1658 объектов культуры по всей стране, на организацию массовых культурных мероприятий и т.д. Выделяются средства для создания 4 новых телецентров и 3 местных радиостанций, приобретение нового оборудования, увеличение часов вещания радио и телевидения и на зарплату персоналу.

Бюджетные средства на 53% покроют все предусмотренные Планом развития науки и техники расходы. В первую очередь, это касается агропром. программ, проектов в сахарной и пищевой промышленности, энергетики, с/х биотехнологий и биофармацевтики. Остальные 47% расходов осуществят соответствующие предприятия, что стало, по мнению кубинских специалистов, возможным благодаря непосредственной связи между научно-исследовательскими работами и производством.

На решение экологических проблем в бюджете заложена сумма в 150 млн.песо. Эти средства дополняют ресурсы предприятий, выделяемые ими для этих целей в соответствии с существующим законодательством. Субсидирование цен на продукты базовой потребит. корзины, газ и керосин, применяемые в быту, некоторые виды пром. товаров составит 560 млн.песо, что на 100 млн.песо превышает ассигнования прошлого года.

Развитие кубинской экономики в I пол. 2000г. Руководство Кубы положительно оценивает результаты эконом. развития страны и исполнение бюджета за первые 6 мес. 2000г. По оценкам кубинских экономистов, итоги I пол. показывают, что ВВП Кубы может превысить запланированные 4-4,5%. Такие оптимистичные прогнозы основаны на данных о том, что производительность ряда отраслей нац. хозяйства возросла в 2 раза по сравнению с тем же периодом 1999г.

Второй год подряд удовлетворительными выглядят итоги сафры. Было собрано 4 млн.т., что на 7% больше, чем в прошлом году, хотя в целом объем урожая уступает уровню производства докризисных лет. Из 155 сахарных заводов в переработке сахарного тростника были задействованы на 100% — 37 заводов, около 100 использовали свои мощности на 71%. К сафре этого года не привлекались доп. людские ресурсы. По сравнению с

1999г. в ней участвовало на 10 тыс.чел. меньше, а производственные расходы были сокращены на 4,3%, на 2,5% увеличилась урожайность с гектара.

Обнадеживающие результаты показало нетростниковое растениеводство, давшее прирост производства овощей за первые 4 мес. этого года на 25% по сравнению с прошлым годом. Было произведено 719 тыс.т. овощей, из которых 175 тыс.т. — бананы, 377 тыс.т. составил урожай картофеля, по объему и качеству лучший за последние 9 лет.

Одной из приоритетных задач кубинской экономики является развитие экспортной базы на основе существующих отраслей с использованием современных технологий. В связи с этим все большее значение приобретает расширение переработки производных продуктов сахарного тростника: спирта, алкогольных напитков, карамели, бумаги и целлюлозы, багассовых плит и т.д. Отходы от переработки сахарного тростника являются экологически чистым и возобновляемым источником электроэнергии. В этом году от сжигания 1 т. багассы удалось получить 25,8 квт. электроэнергии.

Использование доп. источников для выработки электроэнергии имеет для Кубы важное значение, поскольку в условиях высоких мировых цен на нефть непредусмотренные бюджетом потери Кубы за последние полгода составили 40 млн. долл. При сложившейся конъюнктуре страна фактически может приобрести лишь 4 барр. нефти за 1 т. сахара, внутреннее же потребление составляет более 7 млн.т. сырой нефти в год. По результатам I пол. добыча нефти в этом году должна превысить запланированный показатель — 3,2 млн.т. и составить 3,5 млн.т. Как заявил вице-президент Кубы К.Лахе, открытие новых месторождений, ускоренные темпы их разработки позволят **добывать к началу 2001г. 4 млн.т. нефти**, т.е. 70% электроэнергии будет вырабатываться с использованием нац. топлива. Это должно повлечь существенное снижение себестоимости электроэнергии, т.к. даже с учетом необходимых выплат инвесторам, стоимость нац. топлива на 30-40% ниже стоимости импортного.

Активно обсуждается возможность подписания соглашения с Венесуэлой по продаже нефти Кубе на льготных условиях, которые предоставлены странам-участницам Договора Сан-Хосе. Это соглашение может стать решением топливной проблемы для Кубы, т.к. Куба будет получать 70 тыс.барр. сырой нефти в день, т.е. количество, составляющее половину потребностей Кубы в бензине и других нефтепродуктах. Венесуэльское гос. предприятие PDVSA примет участие в модернизации НПЗ в Сьенфуэгосе.

Важным этапом в развитии электроэнергетики и синхронизации энергосистемы страны должно стать введение в эксплуатацию электростанции Фелтон, реконструкция первого блока которой завершилась в I пол., а монтаж второго вступил в заключит. фазу.

Минстроительства Кубы на 42% выполнило за первые 5 мес. 2000г. годовой план жилищного строительства, сдав в эксплуатацию 3,4 тыс. квартир, что на 12% больше показателя прошлого года за тот же период. Наибольшее количество квартир было построено в Гаване и Лас-Тунасе. Продолжается реконструкция старых и возведение новых туркомплексов, пром. объектов для нефтяной, никелевой отраслей.

В связи с повышением цен на никель на мировом рынке **никелевая промышленность страны переживает период подъема**. С использованием новых технологий добычи руды и ее переработки ожидается повышение производства никеля до 80 тыс.т. (1999г. – 73 тыс.т.), что позволит увеличить его экспорт на 20%.

В первые месяцы наблюдался некоторый спад притока туристов на остров. Но к апр. положение начало выправляться и количество прибывших туристов возросло на 16% по сравнению с прошлым годом. Если количество туристов, прибывающих на остров возрастет на 20% по сравнению с 1999г., то их общее число составит предусмотренные нац. планом развития 2 млн.чел.

Поскольку многие кубинские семьи получают переводы от родственников в США, сумма которых сопоставима с поступлениями от туризма и составляет 1 млрд.долл. в год, правительством страны было принято решение значительно расширить внутренний потребит. валютный рынок. С начала года открылись новые магазины, торгующие на доллары, увеличились часы работы уже существующих. В продажу стал поступать более широкий ассортимент товаров, в т.ч. кубинской пищевой и легкой промышленности, во многом заменивший импортные аналоги.

За последние полгода имеется улучшение в снабжении населения нормированными товарами. Среднемесячная зарплата увеличилась с 220 до 237 песо.

Некоторые позитивные сдвиги наблюдались в области развития внешнеэконом. связей. Кубу посетили делегации предпринимателей из Бельгии, Германии, Испании, Панамы, США, Франции с целью налаживания взаимодействия в различных областях экономики, создания условий для перехода от одноразовых краткосрочных операций к долгосрочному партнерству.

В мае 2000г. состоялась 2 встреча по Программе развития делового партнерства стран ЕС и Кубы. Представители 70 европейских малых и средних компаний и 120 кубинских предприятий обменялись мнениями о перспективах разработки совместных проектов в различных отраслях.

Руководство страны придает больше значение усилению роли МПК по торг.-эконом. и научно-тех. сотрудничеству. С янв. по июнь 2000г. Куба провела заседания МПК с **Россией**, Болгарией, Украиной, Турцией, Ираном, Австрией, Ботсваной, Вьетнамом, Китаем, Ямайкой и Югославией, в ходе которых рассматривались перспективы дальнейшего взаимодействия в различных областях экономики, расширение долгосрочной кооперации, возможности открытия новых кредитных линий.

Реализуя эконом. стратегию государства через механизм МПК, кубинцам удалось достичь определенных результатов. С Австрией был подписан договор о взаимном поощрении и защите инвестиций. Важным для Кубы итогом кубино-китайской МПК явилось соглашение об эконом. кооперации, сотрудничестве и выделении по разным линиям связанных кредитов на 9 млн.долл.

Сохраняет свою остроту проблема внешнего финансирования, как правило, связанная с задолженностью Кубы странам-кредиторам. Значит. прогресс в плане реструктуризации краткосрочного долга страны был достигнут на переговорах в

фев. 2000г. с **Японией, основным зарубежным кредитором Кубы**. Подписанное соглашение предусматривает отсрочку погашения задолженности Кубы на 125 млн.долл., что позволит получить новые кредиты, которые могут составить 120 млн.долл.

Интенсивный диалог, состоявшийся во время визита К.Лахе в марте 2000г. в Германию, создал основу для решения проблемы задолженности этой стране. Ответный визит на Кубу в мае 2000г. фед. министра ФРГ Х.Вичорек-Цойль завершился подписанием Соглашения о реструктуризации задолженности, согласно которому Куба должна выплатить 105 млн.долл. в течение 21г. с началом выплат в текущем году. Обязательства, принятые кубинской стороной, открывают доступ немецким фирмам к гос. гарантиям на экспорт на Кубу, создают условия для расширения эконом. сотрудничества и совместной предпринимат. деятельности.

Об уровне жизни кубинского населения. По оценкам специалистов ПРООН, приведенным в Докладе 1999г. «О гум. развитии», **Кубе отведено пятое место среди развивающихся стран с наименьшим уровнем бедности**. Распределение нац. дохода в этой стране производится относительно равномерно, в пользу наименее обеспеченных слоев населения.

Эконом. кризис 90 гг. резко отрицательно повлиял на качество жизни кубинцев, правда, не на всех в одинаковой степени. Материальное положение кубинской семьи во многом определяется ее составом, соц. слоем, к которому она принадлежит, местом проживания, количеством трудоспособных членов семьи и т.д. Больше всех от кризиса пострадали менее обеспеченные семьи.

По офиц. данным в 1999г., ВВП страны увеличился на 6,2%. Однако рост макроэконом. показателей не соответствует в полном объеме «микроэкономике» кубинских семей. В среднем зарплата кубинского трудящегося составляет 8-10 долл. в месяц. В то время как семье из 4 чел., где двое не работают, только для удовлетворения потребностей в нормальном питании необходима сумма, как минимум в 2 раза большая.

Стратег эконом. реформ, вице-президент Кубы К.Лахе считает, что восстановление экономики происходит не только в цифрах, но и по фактам, поскольку реально улучшаются жизненные условия населения. Среди таких подвижек в прошлом году отмечаются: сокращение на 25% количества дней отключения электроэнергии в жилых районах, установка 40 тыс. новых телефонных номеров, увеличение средней зарплаты, затронувшее 2/3 работников госпредприятий, рост материальных поощрений сотрудникам гос. учреждений, сокращение безработицы. По словам министра экономики и планирования Кубы Х.Родригеса, обеспечение населения нормированными продуктами увеличилось на 6,5%, на 5,5% выросло потребление белков. Продуктовая корзина по субсидируемым ценам стоит 60 песо в месяц, но официально признается, что она недостаточна как по количеству, так и по качеству для удовлетворения потребностей в продуктах питания. В зависимости от своих эконом. возможностей кубинцы покупают продукты на рынках, где цены регулируются спросом и предложением, а также в магазинах, торгующих на доллары. Такие покупки практически недоступны для семьи, живущей на гос. зарплату и

не имеющей долларовых поступлений от родственников из-за границы. По данным минэкономики и планирования, кубинцы вынуждены менять 1/5 часть своей зарплаты на доллары для разовых покупок мыла, растит. масла и других необходимых товаров (1 долл. = 21 куб. песо).

Президент ЦБ Кубы Ф.Соберон заявил, что в прошлом году у кубинцев было «больше денег, больше спроса, больше товаров». Это одна из причин, считает он, из-за которой «многим кажется, что зарплаты хватает на меньшее, чем раньше». Тот факт, что государство контролирует и субсидирует цены не только на ряд продуктов питания, но и на электричество, водоснабжение, транспорт, билеты в театры, кино и на другие мероприятия, сохраняет бесплатное здравоохранение и образование всех уровней, по мнению Соберона, позволяет населению обладать большими реальными эконом. возможностями, которые дополняют его номинальную зарплату.

Одной из наиболее серьезных соц. проблем в стране является проблема жилья, достигшая критического положения в последние годы. 49% жилого фонда в столице и других крупных городах находится в состоянии, требующем срочного ремонта или перестройки. Миграция населения в Гавану в 90 гг., составившая 43 тыс.чел., особенно обострила эту проблему в столице. По оценке специалистов Нац. института эконом. исследований Кубы, для решения жилищной проблемы на Кубе в I четверти XXIв. должно строиться 180 тыс. квартир в год. Планы, утвержденные на 2000г., предусматривают строительство 50 тыс. квартир по всей стране. В 1999г. было сдано в эксплуатацию 45 тыс. квартир в Гаване, в провинциях построено 3 тыс. новых домов, 2 тыс. отремонтировано, 7 тыс. строится. В сельских районах только около половины населения живет в нормальных условиях. Энерго-и водоснабжением охвачены 95% и 93% населения соответственно. Руководство страны пытается увеличить количество жилья, в первую очередь, путем капремонта и восстановления старых жилых домов как гос. стройорганизациями, так и путем продажи населению стройматериалов по льготным ценам для индивидуального строительства.

На Кубе сохраняется проблема безработицы. По сравнению с 1998г. она сократилась на 0,9%. Было создано 170 тыс. новых рабочих мест (против 311 тыс. утраченных). Несмотря на довольно высокий уровень проф. подготовки, 300 тыс.чел. не имеют постоянной работы, из них 170 тыс. — женщины. Степень распространения этого соц. явления различается по регионам в зависимости от их развития, масштабов осуществляемых капвложений на восстановление индустриальных объектов. Наиболее высокий уровень безработицы в вост. пров. Ольгин, Гуантанамо (10%) и Сантьяго-де-Куба (12%), в зап. регионах она составляет 4-4,5%.

За последний год стало особенно заметно расслоение населения Кубы по уровню доходов. Лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, имеющие собственные земельные наделы, несмотря на трудности, связанные с не до конца сформировавшейся налоговой и законодат. системой, имеют доходы, значительно превышающие зарплату в госучреждениях и на предприятиях. Существенно выше уровень жизни у кубинцев-сотрудников СП. Принятые на работу в эти ком-

пании кубинцы получают официально зарплату в кубинских песо, не превышающую 10 долл., через объединение, обслуживающее иностранцев «Кубальсе». Фирма же, на которой они работают, неофициально выплачивает им ежемесячное вознаграждение, составляющее от 50 до 300 долл. и выше. Им, как правило, предоставляются в пользование мобильные телефоны, автомобили, оплачивается их обслуживание, в т.ч. бензин.

Несмотря на существенные позитив. сдвиги в материальном положении кубинцев, реализацию различных программ помощи наименее обеспеченной части населения, наличие сети магазинов, где по разнарядкам работники гос. предприятий могут купить необходимые пром. товары на нац. валюту по льготным ценам, введение стипендий в вузах, отмененных в 1994г., и другие меры, на которые расходуются значит. гос. ресурсы, в обществе сохраняется ряд несоответствий в соц. аспекте. Даже если кубинец располагает необходимыми фин. ресурсами, у него нет возможности приобрести автомобиль, т.к. для этого нужно получить спец. разрешение. Имеющиеся в магазинах видеоманитофоны, морозильные камеры, электроплиты, микроволновые печи, кондиционеры продаются только иностранцам по предъявлению соответствующего удостоверения. Кубинцам труднодоступны зоны отдыха в Варадеро и других курортных и турцентрах. 85% кубинцев являются собственниками приватизированного жилья, но ни продать, ни оставить в наследство его законным путем они не могут. Все эти ограничения создают благоприятную атмосферу для злоупотреблений, заставляя людей искать альтернативные пути решения своих проблем.

Финансы

Основные меры по реорганизации кубинской экономики. Принятый на Кубе новый Закон об иноинвестициях разрешает инофирмам вкладывать свои капиталы во все сектора экономики острова за исключением области здравоохранения и образования, а также военных институтов.

В стране действуют 368 СП с участием инокапитала практически во всех секторах экономики, включая телекоммуникации, туризм, энергетику, горную добычу и финансы. В 1997г. были созданы 3 СЭЗ и пром. парка (в них действуют уже 243 компании). Подписаны соглашения по инвестициям и защите инвестиций с 37 странами. Упразднена централизация внешней торговли. 328 компаний получили разрешение на внешнеторговые операции. 658 инофирмам выданы разрешения на основание своих коммерческих представительств в Гаване. 485 кубинских компаний имеют право на проведение операций со свободно конвертируемой валютой.

Конституционная реформа 1992г. разрешает полную или частичную передачу в собственность определенную гос. недвижимость отдельным лицам или компаниям в целях обеспечения эконом. развития страны.

В 1993г. **большая часть с/х земель, ранее находившаяся в собственности государства, была передана кооперативам и частным фермерам.** 67% всех сельхозугодий страны находится в собственности 4000 кооперативов и 91300 частных фермеров.

Созданы агрорынки, где частные фермеры могут непосредственно продавать свою продукцию

населению по свободным ценам, а также свободные рынки, где гос. и частные предприятия могут продавать свои товары по свободным ценам (объем продаж на этих рынках составил в 1998г. 2,2 млрд. песо).

В 1994г. был принят Закон о налогообложении, призванный оздоровить фин. систему страны и более адекватно обеспечить распределение нац. дохода. Проводится сокращение министерств и других гос. институтов (с 50 в 1989г. до 31 в 1999г.). Сокращение субсидирования убыточных предприятий составило в среднем 76%. Сами предприятия получили больше полномочий.

В 1997г. принят новый закон, разрешающий кубинским гражданам и иностранцам аренду домов и квартир в кубинских песо или в СКВ.

Прежняя банковская система Кубы. «Нац. банк Кубы» монополизировал все банковские операции с иносфирмами, действуя в качестве ЦБ Кубы. «Народный банк сбережений» имел право принимать и гарантировать сбережения граждан. Только «Межд. фин. банк» производил операции в СКВ. В стране существовали неэффективная система платежей и низкий уровень автоматизации банковских операций.

Проведенные реформы. 28 мая 1997г. создан ЦБ Кубы. Образованы 14 новых фин. институтов. Основные из них: «Инвест. банк»; «Кредитный и коммерческий банк», который имеет 200 филиалов в стране, ранее принадлежавших Нац. банку Кубы; «Межд. комбанк»; «Городской банк».

Созданы 10 небанковских фин. институтов, включая сеть обменных пунктов; страховые компании; 8 фин. фирм (одна из них является СП кубинского «Народного банка сбережений» и испанской «Мадридской сберкассы»).

За исключением «Кредитного и коммерческого банка», все новые учреждения организованы как АО. «Нац. банк Кубы» действует теперь только как гос. комбанк, занимаясь внешторг. операциями. Выданы разрешения 14 иностр. фин. корпорациям на открытие своих представительств в Гаване (включая 11 инобанков). **Кубинские организации и граждане имеют право рассчитывать в СКВ.**

Упразднены некоторые ставки кубинских песо. Сохраняются только две: для **офиц. сделок (1 песо – 1 доллар)** и для операций между обменными пунктами и гражданами, которая определяется рынком.

Полностью автоматизированы банковские операции. Банковская система оснащена более 9600 компьютерами, а 40% филиалов банков связаны между собой электронной почтой (оставшиеся 60% будут обеспечены ею в 1999г. и 2000г.). Внедряются автоматические счетные аппараты (75% – в 1999г.).

Штатное расписание банковских учреждений сокращено на 25% (около 4500 служащих). Действуют системы, обеспечивающие подключение клиентов к филиалам банков через электронную почту. Все кубинские банки выпускают кредитные карточки, которые постепенно внедряются во все виды платежей, включая область соцобеспечения. При поддержке ЦБ Франции, Великобритании, Нидерландов, Канады, Мексики, Колумбии, Венесуэлы, Уругвая, Чили и Коста-Рики организуются курсы и семинары по подготовке служащих по таким предметам, как макро- и микроэкономика, монетарная политика, банковский учет, теле-

коммуникации, англ. язык. Эти курсы прошли 13000 служащих.

Современная нац. банковская система. До середины 90 гг. – структура кубинских банков отвечала требованиям плановой экономики и оказывала все соответствующие услуги, необходимые в этих условиях.

Эконом. преобразования, начавшиеся на Кубе после разрыва связей с бывшими соцстранами Вост. Европы, децентрализация и диверсификация внешнеторговой деятельности, создание СП, рост иноинвестиций, новые формы использования земли, появление частнопредпринимательского сектора, а также проблемы, вызванные т.н. особым периодом, требовали наличия более гибкой, эффективной и разветвленной банковской системы, создания новой инфраструктуры с тем, чтобы обеспечить выполнение новых видов банковских услуг.

На Кубе действует банковская система двух уровней, состоящая из Центр. и Нац. банков, 7 коммерческих, 9 небанковских фин. учреждений и 17 представительств иностр. фин. организаций.

ЦБ Кубы был создан согласно Декрету-закону 172, принятому Гос. советом 28 мая 1997г., и с этого момента страна получила учреждение, способное сконцентрировать силы на выполнении основных функций, присущих независимому ЦБ. В задачи БСК в качестве руководящего учреждения кубинской банковской системы входит выпуск нац. валюты, забота о ее стабильности, осуществление контроля за всей остальной системой банков, разработка и претворение в жизнь соответствующей денежной политики, направленной на обеспечение безинфляционного и устойчивого эконом. роста, создание новых рабочих мест.

В межд. плане ЦБ занимается нормализацией фин. отношений страны с внешним миром, включая вопросы внешнего долга, а также осуществляет поддержку ходатайств о предоставлении кредитов со стороны банков, входящих в нац. систему, и кубинских предприятий, используя для этого двусторонние контакты с ЦБ других стран, учреждениями, страхующими экспортные кредиты, и другими офис. и частными фин. организациями.

С появлением на Кубе ЦБ, НБК был освобожден от функций ЦБ и от лежавшей на нем ответственности за руководство деятельностью всей банковской системы. В его обязанность входит регистрация, контроль и обслуживание гос. внешнего долга и долга самого банка перед иностр. кредиторами при сохранении гарантий со стороны государства, независимо от того, что новый ЦБ обязан теперь вести все переговоры о пересмотре условий долга. Его обширная банковская сеть внутри страны перешла в ведение новой организации – Кредитно-коммерческого банка (БАНДЕК), созданного в 1997г.

БАНДЕК унаследовал территориальную структуру НБК, включающую более 200 филиалов, сети обслуживания и основную массу персонала. Однако, в отличие от предыдущего этапа, его функции заключаются не только в предоставлении кредитов и услуг предпринимателям страны, но также распространяются на область, которая на протяжении 14 лет находилась в ведении Народного сбербанка (БПА), – БАНДЕК получил лицензию на предложение всех видов услуг населению страны.

Подобные действия были предприняты и в отношении БПА — учреждения с большой сетью филиалов по всей Кубе, которое сохранило свое название, но расширило свои полномочия с тем, чтобы предлагать всевозможные услуги предприятиям. БПА также впервые начал действовать в рамках универсальной лицензии.

Результаты этих решений не замедлили проявиться в эконом. жизни страны: теперь, когда юр. или физ. лицо нуждается в каких-либо банковских услугах, оно может выбрать, куда ему обратиться. Важно, что при реорганизации деятельности банков удалось, не увеличивая инфраструктуры, умножить объемы предоставляемых услуг.

В стране также действуют АО «Банко де кредите и комерсио» (БИКСА), созданное в 1994г. для того, чтобы предоставлять услуги кубинским, иностр. и совместным предприятиям, кубинским и иностр. физ. лицам; и «Банко финансьеро интернасьональ» (БФИ), проводящий активную деятельность внутри страны и за ее пределами. Особо следует отметить группу АО «Нуэва банка», играющую важную роль в деле развития бизнеса и, в частности, стимулирования иноинвестиций. В ее состав входят 6 АО. Это «Банко интернасьональ де комерсио», «Банко метрополитано», «Банко де инверсьонес», «Финансьера насьональ» (ФИНСА), «Касас де камбио» (КАДЕКА) и «Компания фидусиария». Каждое из них имеет свою сферу деятельности. Так, «Банко метрополитано» специализируется на обслуживании дипкорпуса, иностранцев, проживающих в стране и других клиентов; АО «Банко де инверсьонес» ориентировано на инвестиции; АО «Компания фидусиария» в числе других услуг занимается выполнением доверительных поручений в соответствии с межд. практикой; АО «Финансьера насьональ» выполняет фин. операции небанковского характера, направленные на финансирование экспорта и импорта продуктов, оборудования и услуг, используя такие формы, как фин. аренда, факторинг, торговые скидки.

Интересен кубинский опыт в плане содержания своих фин. структур за рубежом. Так, в Англии действует кубинский банк «Авана интернэшнл бэнк лимитед» (HAVINT). Это учреждение находится в Лондоне, его работа осуществляется в соответствии с британским законодательством. Банк обеспечивает финансирование, а также реализацию иных банковских операций с кубинскими коммерческими фирмами и производителями.

Параллельно с реорганизацией и созданием новых банковских учреждений выросло число фин. организаций небанковского характера, таких как ФИНСА, ФИНАТУР, ФИМЕЛСА, ФИНАГРИ и других, создание которых обычно связано с нуждами и направлениями работы определенных отраслей экономики, что придает управлению хозяйством особую динамичность. Об этом свидетельствует сегодня не только расширение и увеличение числа учреждений, занимающихся предоставлением кредитов, но также и работа по анализу рисков, связанных с кредитами, причем фин. дома даже выполняют роль гарантов перед компаниями.

Другим учреждением, имеющим особое значение в условиях хождения на острове двух валют, является АО «Кадека», возникшее в 1995г., которое функционирует как регулятор неофиц. рынка

обмена между кубинским песо и долларом США, а также представляет основной канал сбора ам. долларов, находящихся на руках у населения.

ЦБ Кубы предоставил лицензии для открытия своих представительств в стране 30 инобанкам, в т.ч. Corporacion Argentaria, Banco Bilbao Vizcaya, Banco Sabadell, Banco Exterior de Espana, Caja de Madrid (Испания), Notherland Caribbean Bank (Кюрасао), Societe Generale de Paris (Франция), Banco Exterior de Mexico (Мексика), Fransabank Sal (Ливан). Существенным ограничением в деятельности перечисленных структур является то, что им не разрешается напрямую вести фин. обслуживающие производства и торговли.

С 1995г. начали действовать инвест. фонды. Их целью является содействие росту деловой активности в стране в плане проведения структурных эконом. преобразований. Число инвест. фондов и объем фин. средств, которыми они оперируют, пока незначительны. Среди наиболее крупных из них: Beta Gran Caribe — 33 млн.долл.; Lynafund — 10 млн.долл.; Cuban Growth Fund — 40 млн.кан.долл.; Compania Caribbean Finance Investment — 15 млн.долл. Соучредителем последнего фонда является Куба (60% его капитала принадлежит британской Commonwealth Development, а 40% — кубинской группе Nueva Banca.

С 1996г. в банковской сфере Кубы действует фин. корпорация, созданная при участии инокапитала. Ее членами являются UNG Bank (Голландия), Banco Caribeno de Holanda и Grupo Comercial de Cuba. По данным за 1999г., через эту организацию было предоставлено кредитов на 300 млн.долл., в туризм, никелевую и сахарную промышленность.

Народный сбербанк и фирма «Каха де Мадрид» создали АО «Корпорасьон финансьера Абана». Речь идет о первом опыте испано-кубинской ассоциации в фин. сфере страны, главная цель которой — предоставлять краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное финансирование кубинским предприятиям и испанским компаниям, обосновавшимся на Кубе, а также СП, на 1 млрд.долл. (при этом не учитываются сделки с инобанками, а также с представителями зарубежных компаний). Они поддерживают деловые отношения с 500 банками 122 стран мира. Кубинские компании выполняют свои обязательства перед иностр. кредиторами в СКВ.

Население доверяет банковской системе страны, держа в банках свои сбережения на 5,4 млрд.песо. Растут банковские счета в СКВ. **В фин. организациях Кубы нет случаев подлога, коррупции.** Кубинские банки не занимаются отмыванием денег и не контролируются оргпреступностью.

В последнее время был подписан ряд двусторонних соглашений по разрешению проблемы кубинской внешней задолженности. Куба получила среднесрочные и долгосрочные кредиты для инвестирования таких важных проектов, как строительство новых межд. аэропортов в Гаване и в Варадеро, телекоммуникаций, электростанций.

Стабилизировался обменный курс кубинского песо при операциях между гражданами и обменными пунктами. В 1999г. он составлял 22 кубинских песо за 1 доллар (в 1993г. 150 песо приравнились к 1 долл.). Инфляция составила в 1998г. 2,99%. Безработица охватывает 6,6% населения. ЦБ Кубы регулярно получает точную информа-

цию о денежных обязательствах кубинских предприятий в СКВ.

Сделки с недвижимым имуществом. Законодательное регулирование сделок с недвижимым имуществом на Кубе осуществляется на основе гражд. кодекса, закона «Об иноинвестициях», закона «Об аренде», а также правовых актов, принятых испанской администрацией еще в колониальную эпоху и являющихся частью Торг. кодекса 1884г. После революции 1959г. многие из законов, входивших в состав последнего, практически не применялись, однако формально отменены не были. Отмечается процесс возвращения к традиционным правовым нормам, вследствие чего обретает прежнюю значимость некоторые положения законодательных актов XIXв. Минюст планирует провести масштабную работу по их приведению в соответствие с требованиями времени. Одним из результатов I этапа этой деятельности стала подготовленная в 1998г. актуализированная версия Торг. кодекса, содержащая ныне действующие его положения.

Глава 6 (ст. 16-18) закона «Об иноинвестициях» 1995г., позволяет иностр. юр. и физ. лицам приобретать в собственность недвижимое имущество, «предназначенное для использования в качестве офиса, частной резиденции или в собственных тур. целях физ. лицами, не проживающими постоянно на Кубе». Согласно ст.17, инвестиции в приобретение недвижимого имущества, считаются прямыми капвложениями.

Процедурная сторона Закона «Об иноинвестициях» находится в стадии разработки, так что осуществление сделок по продаже недвижимости проводится в соответствии с положениями испанского Закона заморских провинций «Об ипотеке», принятого в 1839г. В Гос. Совете Кубы рассматривается проект декрета-закона об операциях с недвижимостью, способного восполнить недостатки действующей правовой базы.

Для осуществления продажи недвижимости иностр. юр. и физ. лицам, в т.ч. диппредставительствам зарубежных стран, при участии корпорации «Кубальсе», ответственной за обслуживание аккредитованного в стране дипкорпуса, было создано 6 агентств по недвижимому имуществу. Эти агентства являются АО со смешанным капиталом, кубинская доля которого была предоставлена «Кубальсе». К настоящему времени реально действуют 4 из них: «Реаль Инмобилиариа», «Ларес», «Монте Баррето» и «Коста Гавана». При этом «Реаль Инмобилиариа» специализируется на продаже и сдаче в аренду жилых помещений, «Ларес» — на продаже офисных помещений, «Монте Баррето» — на сдаче в аренду офисных помещений на территории бывшего одноименного землевладения, где заканчивается строительство Межд. торг. центра «Мирамар».

Для формализации акта продажи приобретающей стороной должна быть представлена лицензия ТП Кубы, дающая право ведения фин. деятельности на территории страны, дип. аккредитация уполномоченного сотрудника, представляющего ее интересы при свершении сделки, а также тех. документация на приобретаемое строение. При наличии вышеуказанных документов составляется договор купли-продажи, сторонами которого выступают представители дип. миссии и соответствующего агентства по недвижимости. На основании вышеуказанных документов и в соот-

ветствии с положениями Гражд. кодекса, сведения о приобретенной собственности вносятся городским нотариусом в Регистр собственности г.Гаваны. Приобретающая сторона получает выписку из кадастровой книги, являющуюся основным документом, подтверждающим право на владение недвижимым имуществом.

Аренда недвижимости иностр. физ. и юр. лицами на Кубе осуществляется при посредничестве вышеупомянутых агентств по недвижимому имуществу, помимо которых существуют и некоторые другие, например АО «Феникс» или АО «Гавана». Данные агентства располагают фондом свободных жилых и офисных помещений, предлагаемых клиентам на выбор. Сдавать в аренду недвижимость диппредставительствам зарубежных стран и их сотрудникам уполномочено лишь агентство «Сибоней», являющееся подразделением «Кубальсе».

С 1993г. разрешается сдача в аренду жилплощади, принадлежащей частным лицам — гражданам Кубы. Она рассматривается как одна из форм индивидуально-трудовой деятельности, на ведение которой необходимо получить лицензию, выдаваемую Нац. комитетом по налоговым вопросам.

Легализация коммерческих инофирм. Несмотря на продолжающуюся эконом. блокаду со стороны США и сохранение системы централизованного управления экономикой, все больше инофирм проявляют интерес к экономическому сотрудничеству с Кубой. Наиболее активно на о-ве работают фирмы Испании, Канады, Италии, Франции и Англии, которые обеспечивают 80% всего объема иноинвестиций, направляемых, главным образом, в базовые отрасли промышленности Кубы и туризма.

Легализация всех форм деятельности на Кубе иностр. юр. и физ. лиц (аккредитация) производится через ТП Кубы, уполномоченную на это правительством. Юр. департаментом ТП ведутся гос. регистры — филиалов и агентов, иноинвестиций, импортеров и экспортеров, турагентств, а также комиссионных соглашений. Регистрация производится после положит. решения Исполкома Совмина или правит. комиссии, в зависимости от объема инвестиций. Юр. и физ. лицам, легализующим свою деятельность на Кубе выдается лицензия и другие документы, подтверждающие факт аккредитации.

Кубинским законодательством допускаются различные формы деятельности на острове инофирм, предусматривающие как непосредственное участие в процессе производства, так и осуществление экспортно-импортных операций через учреждение на Кубе коммерческих предприятий. При этом соблюдается незыблемый принцип, — **инофирмам не предоставляется право на непосредственную коммерческую деятельность на внутреннем кубинском рынке.**

Под совместным производством законодательством понимаются договорные отношения инофирмы с кубинским предприятием, в соответствии с которыми производство осуществляется на кубинском предприятии с использованием сырья и материалов, поставляемых инофирмой.

Смешанное предприятие согласно законодательству — кубинское АО, в котором участвует один или несколько иноинвесторов с целью осуществления процесса производства на Кубе. Соотношение вкладов каждой стороны определяет

процент акций, принадлежащих участникам. Иноинвесторам не может принадлежать 50% акций СП.

Законодательством допускается деятельность эконом. ассоциаций, основное отличие которых от двух вышеупомянутых форм заключается в том, что не происходит создание нового предприятия со статусом юр. лица. Стороны сотрудничают, сохраняя свой юр. статус и не образуя уставный капитал.

Любая инофирма может осуществлять производственную или коммерческую деятельность в СЭЗ, в которых устанавливается особый режим в таможенной, налоговой, трудовой и иных областях. Без спец. разрешения на Кубе может реализовываться до 25% продукции, выпускаемой такими фирмами в СЭЗ, остальные 75% должны реэкспортироваться в страны региона.

Наиболее распространенной формой легализации коммерческой деятельности на Кубе является создание филиалов фирм, под которыми понимаются учреждения, принадлежащие зарубежным коммерческим фирмам или иностр. частным предпринимателям, открываемые на острове без образования юр. лица для осуществления коммерческих операций в рамках выданной кубинскими властями лицензии. Учреждение филиала инофирмы не дает никакого права на осуществление прямых экспортно-импортных операций, оптовую и розничную торговлю товарами и услугами, ни на перевозку товаров по стране. Задача филиала сводится к содействию коммерческим связям без непосредственной коммерческой деятельности в стране. Непременным условием для аккредитации филиала является наличие не менее, чем 3-летних коммерческих отношений с кубинскими партнерами.

Гос. кубинским фирмам предоставлены права на выполнение роли агентов иностр. партнеров. Агенты не имеют прав на импорт товаров от своего имени, на участие в управлении и организации сети валютных магазинов, торгующих в розницу. Агентская форма получила широкое распространение на Кубе. Сформировалась довольно обширная сеть гос. фирм, выполняющих агентские функции.

Другой, довольно распространенной формой легальной деятельности является договор комиссии на поставку товаров на условиях консигнации. Кубинская гос. фирма, имеющая лицензию на такую деятельность, берет на себя обязательства по получению, хранению и реализации от своего имени, но за счет иностр. партнера, товаров, за что получает комиссионное вознаграждение. Товар до его полной реализации может храниться как на складах кубинской фирмы, так и на таможен. складах, что выгоднее, поскольку таможен. платежи при этом взимаются только после его продажи.

ВЭД

Новые формы эконом. политики. Закон №77 «Об Иноинвестициях» предусматривает возможность капложений во все секторы экономики, за исключением военных структур, если только речь не идет об их предпринимательской системе, разрешает создавать предприятия со 100% участием инокапитала.

За 4г. со дня его принятия общий объем иноинвестиций в кубинскую экономику приблизился к 4 млрд.долл. Создано первое на Кубе предприятие со 100% инокапиталом — АО «Дженпауэр-Куба», соб-

ственность панамского предпринимателя Майка Нахмада, которое ведет строительство ТЭС на о.Хувентуд.

В дополнение к положениям Закона «Об иноинвестициях», упоминающих в числе возможных областей приложения иноинвестиций «свободные зоны» и «пром. парки», 3 июня 1996г. Гос. советом был принят спец. Декрет-закон «О СЭЗ и пром. парках», согласно которому на иностр. и совместные предприятия в СЭЗ распространяются льготные режимы таможен., налогового и банковского регулирования, а также особый режим трудовых отношений.

По данным регистра ТП, в стране зарегистрировано 368 СП и 700 филиалов инофирм. Большинство из них работает в сфере туризма, но есть и примеры серьезных зарубежных капложений в производство никеля, табачную промышленность, электроэнергетику и недвижимость.

Изменения произошли и в работе кубинской таможен. службы. После принятия предусматривающих льготные таможен. режимы законов, соответствующие тарифы на импорт снизились в среднем на 23,8%, а большинство экспортных поставок было освобождено от таможен. платежей. Права таможен. агентств были предоставлены 10 кубинским фирмам.

Определенная либерализация наблюдается также в сфере внешней торговли. Еще с конца 80 гг. наметился постепенный отход Кубы от монополии государства на ведение внешнеторговой деятельности. Свободный выход на зарубежные рынки субъектов эконом. деятельности во многом способствовал повышению уровня эффективности кубинских предприятий. Декрет-закон, одобренный Гос. советом Кубы 21 авг. 1998г., определяет основные принципы совершенствования управления предприятиями, предусматривающие их самокупаемость и самофинансирование, материальное стимулирование работников предприятий, реальное участие трудового коллектива в решении вопросов управления, повышение эффективности работы соцпредприятий и АО со смешанным капиталом. Впервые на Кубе заговорили о необходимости обеспечения конкурентоспособности соцпредприятий.

В 1999г. на Кубе была организована серия выставок; следует отметить II Межд. ярмарку стройматериалов «Феконс» (6-10 апр.), IX Межд. ярмарку мед. техники «Здоровье для всех» (19-23 апр.), XI Межд. салон туруслуг и продуктов «Технотур» (26-30 мая), VIII Межд. торг.-пром. ярмарку «Экспокарибе» (27 июня, Сантьяго-де-Куба), XVII Межд. Гаванская ярмарка (31 окт.-7 нояб.)

Хуже обстоит дело с развитием частной инициативы. За 6 лет, прошедшие со дня офици. разрешения на Кубе ИТД, численность лиц, имеющих офици. лицензию на такого рода деятельность, сократилась на 35%. Возвращение лицензий и свертывание «бизнеса» особенно активизировалось после того, как в авг. 1997г. Ф.Кастро выступил с резкой критикой «миллионеров-креолов», подрывающих революционные устои общества. Налоговая политика государства, направленная на удушение частного предпринимательства (с 1993 по 1999гг. налоги на ИТД возросли в общей сложности на 400%), приводит к разорению начинающих предпринимателей или же заставляет их переходить на нелегальное положение.

Нормативно-правовая база регулирования ВЭД Кубы. В связи с проводимой кубинским государством политики привлечения иностр. капитала вносятся изменения в ранее действовавшее законодательство в области правового регулирования внешнеэконом. деятельности. Принимаются новые законодательные акты, способствующие привлечению иностранных инвестиций в кубинскую экономику. В соответствии с действующим законодательством иностранные инвестиции пользуются полной и безусловной защитой на территории Республики Куба и не подлежат экспроприации.

Все аспекты соц. и коммерческой деятельности на Кубе регулируются законодательными актами: конституция (принята Нац. ассамблеей народной власти на 6 сессии, июль 1992г.; торговый кодекс; закон №1303 «О внешнеторговом арбитраже»; декрет-закон №124 «О тамож. тарифе»; закон №73 «О налоговой системе»; закон №76 «О горнодобыче»; закон №77 «Об иностранных инвестициях»; декрет-закон №162 «О таможене»; декрет-закон №165 «О свободных зонах и пром. парках»; декрет-закон №206 «Регламент Нац. регистра филиалов и агентств иностр. обществ».

В развитие вышеуказанных законодательных актов издаются нормативно-правовые акты министерств и ведомств, которые дополняют и разъясняют действующий порядок осуществления ВЭД на Кубе.

В 1999г. принят декрет-закон №198 от 08.11.99г. «О Банке внешней торговли Кубы», изданы нормативно-правовые акты, направленные в развитие главного инвест. закона страны — закона №77 «Об иностранных инвестициях». Наиболее важные из них: положение о нац. турагентствах, филиалах и представительствах иностр. агентств на Кубе; постановление №1 «О создании Нац. комиссии по электронной торговле»; постановление №4 Главного тамож. управления Кубы «Нормы тамож. контроля торговых образцов»; «Порядок выдачи лицензий финансовым учреждениям и представительствам и их регистрации».

Гарантией капложений являются также двусторонние соглашения о стимулировании и защите инвестиций. Эти документы увеличивают привлекательность инвестиций, создают адекватную юридическую базу для осуществления проектов с различной степенью риска. Основным принципом соглашений этого типа — предоставление иностранному вкладчику тех же условий по налогам, банковским операциям, режиму трудоустройства и рынку, какими пользуются нац. вкладчики. Эти соглашения способствуют притоку инокапиталов в отрасли, которые могут придать более динамичный характер остальной части нац. экономики. Это туризм, изыскания и разведка нефти и горно-рудных месторождений и некоторые другие. **Заключены подобные соглашения с 30 странами.**

Важным шагом в этом направлении стало принятие 16 фев. 1999г. закона №88 «О защите нац. независимости и экономики Кубы». Цель настоящего закона состоит в квалификации уголовных деяний, направленных на поддержку эконом. блокады, и преследующих целью подорвать внутренний порядок и лишить кубинское государство независимости.

Куба является членом ВТО, Всемирной тамож. организации. Принимает участие в межд. соглашениях — Нью-Йоркской конвенции о межд. арбитраже,

Парижской конвенции и Мадридском протоколе, связанных с пром. собственностью. Подписано соглашение Всемирной организации индустриальной собственности. В рамках ООН Республика Куба подписала различные соглашения и является участницей нескольких конвенций по туризму, торговле, гражд. авиации, защите окружающей среды и т.д. В 1999г. Куба была избрана членом Совета по эксплуатации Всемирного почтового союза, специализированного учреждения ООН, а также была выбрана членом Руководящего совета МАГАТЭ.

В 1999г. Куба подписала важные документы:

- Австрия-Куба. Соглашение о взаимном выполнении судебных приговоров;
- Аргентина-Куба. Два соглашения в области санитарной защиты растений и животных;
- Алжир-Куба. Договор о защите и взаимном поощрении;
- Беларусь-Куба. Протокол о расширении сотрудничества, в области производства медикаментов и мед. оборудования;
- Барбадос-Куба. Договор о сотрудничестве в области спорта и договор об избежании двойного налогообложения; Акт с договорами о сотрудничестве в сельском хозяйстве, сахарной промышленности, спорте, образовании и культуре;
- Бельгия-Куба. Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству и области законодательства и Протокол о намерениях краткосрочной реструктуризации долга.
- Болгария-Куба. Договор о стимулировании и взаимной защите инвестиций.
- Белиз-Куба. Договор о сотрудничестве в области развития спорта и туризма.
- Великобритания-Куба. Договор о сотрудничестве между Центром развития инвестиции кубинского министерства и Консультативной группой по торговле с карибскими странами британского управления внешней торговли.
- Венесуэла-Куба. Мининдел Кубы и Венесуэлы подписали два договора о юридическом содействии, а также акты 6 совещания Механизма полит. консультаций и МПК по сотрудничеству.
- Голландия-Куба. Договор о фитосанитарном сотрудничестве.
- Гватемала-Куба. Договор о воздушном транспорте; о предупреждении наркоторговли и борьбы с ней; договоры о сотрудничестве в области санитарной охраны животных и фитосанитарного контроля и договор о морском транспорте.
- Гайана-Куба. Договор о стимулировании и взаимной защите инвестиций.
- Доминиканская Республика-Куба. Договор о тех. сотрудничестве в области здравоохранения.
- Замбия-Куба. Договор о двухстороннем сотрудничестве в спорте.
- Испания-Куба. Договор об избежании двойного налогообложения; Договор о развитии эконом. обмена и расширении связей между предприятиями обеих стран; Соглашение по водному хозяйству.
- Ирландия-Куба. Соглашение об установлении дипотношений.
- Ирак-Куба. Протокол о двустороннем сотрудничестве между парламентами двух стран.
- Индия-Куба. Протокол IV кубино-индийской МПК по экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

– Камбоджа-Куба. Протокол мининдел о намерениях по экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

– Колумбия-Куба. 7 договоров о сотрудничестве: меморандум о взаимопониманию по культурному обмену; программы действий на 1999г. в рамках Соглашения о сотрудничестве в области туризма; плана действий по сотрудничеству и образованию; соглашения в области здравоохранения; меморандума в области торговли; соглашения о перемещении наказуемых в судебном порядке; договор о профилактике, контроле и борьбе с наркобизнесом;

– Конго-Куба. 4 договора о сотрудничестве – в области здравоохранения, культуры, строительства и высшего образования.

– Мексика-Куба. Договор о сотрудничестве в области земледелия и животноводства, рыболовства, энергетики, науки и технологий, здравоохранения и соц. обеспечения, связи, транспорта и окружающей среды.

– Никарагуа-Куба. Меморандум о списании долга.

– Намибия-Куба. Соглашение о новых возможностях сотрудничества в сфере здравоохранения и возможности распространения сотрудничества на другие отрасли экономики, в частности на сахарную промышленность.

– Португалия-Куба. 3 договора о сотрудничестве в области торговли и договор в области спорта.

– Панама-Куба. Договор о стимулировании и защите инвестиций; Договор о НТС в области сельского хозяйства.

– Перу-Куба. Соглашение о сотрудничестве, Протокол о намерениях между МИД, Договор о сотрудничестве в области культуры, науки и образования; Договор о юридическом содействии в области уголовного права.

– Россия-Куба. Соглашение о торг.-эконом. сотрудничестве;

– Руанда-Куба. Генеральное соглашение об экономическом, научно-техническом, соц. и культурном сотрудничестве.

– Суринам-Куба. Договоры о защите и стимулировании инвестиций и об обмене между МИД.

– Сент-Люсия-Куба. Два договора: о двухстороннем сотрудничестве в спорте; о безвизовом въезде. Соглашение о тех. и эконом. сотрудничестве.

– Сейшельские о-ва-Куба. Программа сотрудничества между минобразования Кубы и Сейшельских о-вов.

– Тунис-Куба. Соглашение о расширении товарооборота и открытии новых сфер эконом. и научно-тех. сотрудничества.

– Турция-Куба. Соглашения в области туризма и в области культуры и НТС; Договор о взаимном стимулировании и защите инвестиций.

– Швейцария-Куба. Соглашение о продлении действия торгового соглашения 1954г.

– Эфиопия-Куба. Договор об эконом. и научно-тех. сотрудничестве.

– Ямайка-Куба. Соглашение о сотрудничестве в морском деле.

Сотрудничество со странами СНГ. Торгово-эконом. отношения Кубы со странами СНГ в последние годы носят нерегулярный характер и во многом определяются не долгосрочными межпра-

вительственными обязательствами, а возникающими потребностями сторон в тех или иных товарах. Объемы сотрудничества в решающей степени зависят от складывающейся на эти товары конъюнктуры цен. Товарооборот Кубы с этой группой стран колеблется в значительных пределах и в целом имеет понижающую тенденцию. Некоторые из стран СНГ за последние годы практически ушли с кубинского рынка (Казахстан, Киргизия и ряд других), не выдержав растущей конкуренции со стороны западных стран. Исключение составляют только Украина и Белоруссия, нашедшие свою эконом. нишу на рынке Кубы.

Украина. В ТПП Кубы зарегистрированы 4 представительства украинских фирм, занимающихся ВЭД: «Норд» (холодильники, компрессоры и т.д.); «Агромашинвест» (тракторы, запчасти и т.д.); «Украинмаш» (электроника и т.д.); «Фонд Чернобыль» (различная продукция). Объем экспортируемой продукции вышеуказанных представительств на Кубе составил в 1999г. 1 млн. долл. Украина экспортирует на Кубу металл, различные машины, насосы, компрессоры; импортирует – сахар-сырец, медикаменты и т.д. На Украине зарегистрированы 10 кубинских мед. препаратов.

Для перевозки экспортно-импортных грузов украинские судоходные компании (Черноморского и Азовского пароходств) организуют на Кубу чартерные рейсы.

По мнению посольства Украины на Кубе, сдерживающим элементом в развитии торговых отношений с кубинскими внешнеторговыми фирмами считается 90-дневный срок оплаты платежей с момента отгрузки экспортных товаров. Подтверждением вышесказанному является пример украинской компании «Днепрошина», для которой спец. решением правительства Украины данный срок платежа был продлен до 180 дней, в результате чего объем экспорта компании в 1999г. значительно возрос и составил 15 млн.долл. Украина имеет с Кубой межправсоглашение о торговле и МПК по вопросам торговли.

Белоруссия. Основу белорусского экспорта в 1999г. составляли тракторы, автомобили «МАЗ», резинотех. изделия, запчасти для автотракторной техники. Особенностью экспорта белорусских товаров можно считать то, что большая его часть поступает на Кубу через третьи страны (Канада, Германия и др.). Так, тракторы «Беларусь», шины и запасные части завозятся на остров канадской фирмой «Такмаджан групп».

Импортирует Белоруссия с Кубы в основном сахар-сырец и цитрусовые. В 1999г. Нац. банком Белоруссии на закупку сахара-сырца был выделен валютный кредит.

Расширению торговых связей, по мнению белорусских коллег, препятствует 90-дневный срок возврата экспортной валютной выручки, также принятый белорусским законодательством.

В 1999г. на Кубе было открыто посольство Республики Беларусь, но договорно-правовая база в области торг.-эконом. отношений только формируется и это является одной из первостепенных задач существующей МПК.

Что касается остальных стран СНГ, то ввиду незначительных объемов торговли, данные об их величине в статистических сборниках находятся в разделе «прочие» и выделить их из общего количества не представляется возможным. Посольств и

постоянных представительств этой группы стран на Кубе (кроме указанных выше) не существует.

Налоги

Налоговая система Кубы была учреждена в 1995г. и явилась одним из важных шагов кубинского руководства по реформированию экономики страны. Юр. основой введения налогов стал закон «О налоговой системе» 1994г. и закон от 1997г. «Об общих нормах и процедуре налогообложения». Согласно этим законам, минфин является высшим гос. органом, регулирующим налоговую политику страны. В 1995г. по решению совмина была создана Нац. налоговая служба (ОНАТ), в функции которой входит контроль за своевременной уплатой налогов, определение сумм выплат, отсрочка платежей, наложение штрафных санкций, рассмотрение спорных вопросов и т.д. Работа ОНАТ строится по территориальному принципу. Она также издает ежемесячную газету «Налогоплательщик», через которую ведется соответствующая разъяснительная работа среди населения.

Введенная на Кубе система налогообложения распространяется как на нац. физ. и юр. лица, так и на иностранные, которые включаются в единый Регистр налогоплательщиков.

С 1995г. в налоговую систему включены СП, эконом. ассоциации, а также ряд госпредприятий. В 1996-99гг. действие налогов было расширено — системой налогообложения охвачено 19453 юр. лиц, из которых 12941 относятся к госсектору. Все физ. и юр. лица, ведущие операции в СКВ или в СКВ и нац. валюте, платят налоги в СКВ. Выплаты по налогам осуществляются после заполнения декларации. Гос. структуры бюджетной сферы от уплаты налогов освобождены.

На Кубе существуют 11 видов налогов, из которых налог на прибыль является основным и составляет 35% от доходов, полученных в течение фин. года всеми расположенными в стране предприятиями и организациями вне зависимости от формы собственности.

Налог на доходы физ. лиц выплачивается в соответствии с утвержденной шкалой (также иностранцы, находящиеся на территории Кубы более 180 дней в течение 1 года). Этим налогом облагаются, по данным на 1999г. 192508 физ. лиц, имеющих доходы от торговли, ИТД, от сдачи внаем имущества, творческой деятельности, получающие зарплаты и пенсии в СКВ. С 1998г. этот налог платят также работники мелких с/х кооперативов. Налог уплачивается по прогрессивной шкале, размер которой установлен отдельно для лиц, получивших доходы в СКВ и в нац. валюте. Денежные переводы кубинцам от родственников из-за рубежа налогом не облагаются.

Импортеры, производители и продавцы потребительных товаров, как импортруемых, так полностью или частично произведенных на территории страны и предназначенных для купли-продажи, платят налог с продаж. Пром. сырье и товары, предназначенные на экспорт, освобождаются от этого налога.

Установлена единовременная выплата спец. налога на продукты для производителей, импортеров и продавцов алкоголя, табачных изделий, топлива, автомашин, домашних электроприборов.

На Кубе существует налог на обществ. услуги, который распространяется на организации и част-

ные лица, занятые в сферах телефонной и телеграфной связи, снабжения водой и электричеством, общепита и транспорта, гостиничного и развлекательного бизнеса.

Под действие налога на собственность и владение некоторыми материальными ценностями попадают частные дома и квартиры, участки земли, морские и речные суда в частном владении. Сумма налога определяется налоговой службой в соответствии с заполненной декларацией.

Все виды автотранспорта облагаются налогом на наземный транспорт, уплачиваемым собственниками один раз в год в сроки, устанавливаемые минфином Кубы.

Налог на передачу имущества и наследство уплачивается в случае дарения, наследования, обмена жилой площади, нотариальной описью и решениями судов в соответствии с гражд. регистром. Налог составляет 1-4% от стоимости приобретаемого имущества.

Установлен налог на использование наемной рабочей силы для предприятий и физ. лиц. Сумма налога составляет 25% от всех видов вознаграждений, выплаченных работникам.

Налогом на использование природных ресурсов и защиту окружающей среды облагаются физ. и юр. лица, связанные с эксплуатацией природных ископаемых на нац. территории. Минфин Кубы определяет размер налога, сроки его оплаты в каждом конкретном случае, а также возможность освобождения от него.

Все физ. и юр. лица, которым необходимы документы с гербовыми марками оплачивают «налог на документы».

Налоговые отчисления на соц. защиту обязаны выплачивать все предприятия, где работают трудящиеся, пользующиеся системой соц. обеспечения. Размеры отчислений определяются ежегодно Законом о госбюджете с учетом всех видов оплаты труда.

В налоговую систему Кубы входят также три вида сборов. Дорожный сбор платят водители автотранспортных средств. Сбор за обслуживание пассажиров в аэропортах оплачивают пассажиры межд. линий в СКВ. Физ. и юр. лица, устанавливающие различные виды рекламы, должны заплатить сбор за размещение объявлений и коммерческой рекламы. Предполагается включить в действие налог на эксплуатацию природных ресурсов и защиту окружающей среды, а также использование земли и пляжей. Также планируется расширить действие налога на услуги и налога на продажи на ряд новых товаров и продуктов. Будет пересмотрен размер налога на личные доходы физ. лиц, расширено применение налога на собственность и владение мат. ценностями, на операции с недвижимостью.

Постепенно на различных автомагистралях будут установлены новые пункты для взимания дорожного сбора, в режим спец. налогообложения будут включены все с/х предприятия.

Для СП, нац. и иноинвесторов, выступающих сторонами в договорах о межд. эконом. ассоциации, установлен спец. режим налогов. С них взимается налог на прибыль, составляющий 30%. В случаях, когда этого требуют интересы страны, они могут быть полностью или частично освобождены от налога на прибыль, реинвестируемую в стране. При эксплуатации природных ресурсов

ставка обложения по налогу на прибыль может быть повышена до 50%.

По налогу на использование рабочей силы им предоставляется снижение ставки обложения до 11%. По отчислениям на соц. обеспечение устанавливается ставка 14%. Иноинвесторы, выступающие партнерами в СП или эконом. ассоциации, освобождаются от уплаты налога на личные доходы, полученные за счет прибылей от соответствующего бизнеса.

Предприятия с участием только инокапитала обязаны уплачивать налоги в соответствии с действующим законодательством о налоговой системе в течение всего времени своих операций.

Минфин может временно предоставлять полное или частичное освобождение от уплаты налогов или предоставлять льготы в отношении спец. налогового режима, принимая во внимание прибыли и размеры инвестиций, их отраслевое размещение и вклад в развитие нац. экономики.

Налоговая система учитывает те обязательства, которые принимает на себя государство в соответствии с подписанными межд. и двусторонними соглашениями, в т.ч. об избежании двойного налогообложения. Куба уже подписала такое соглашение с Испанией, завершено согласование аналогичного документа с Россией.

В 1999г. сумма собранных налогов составила 10,5 млрд.песо. За первые 6 мес. 2000г. — 7,6 млрд.песо. Ожидается, что за год она достигнет 14 млрд.песо, что на 3,4% больше запланированного показателя. Наибольшую часть суммы налоговых поступлений составил налог с продаж и на обслуживание, выплачиваемый предприятиями госсектора. Несмотря на то, что физ. лица являются основной частью налогоплательщиков, на них приходится 2,2% собранных налогов.

Иноинвестиции

Привлекательность Кубы в плане иноинвестиций определяется целым рядом факторов. К их числу могут быть отнесены следующие: стабильность власти; наличие здоровой, дешевой и квалифицированной рабочей силы (численность ЭАН составляет 4 млн.чел., причем его образоват. уровень вдвое выше, чем в других странах Лат. Америки); удобное географическое положение — непосредственная близость к границам всех существующих или формирующихся в регионе эконом. блоков; достаточно либеральный инвест. режим и многообразие предлагаемых форм сотрудничества; наличие индустриальной инфраструктуры; высокий туристический потенциал; природные ресурсы страны.

Все это объясняет достаточно активную динамику роста ПИИ на Кубу. На сегодняшний день наибольшее значение они имеют в следующих отраслях экономики: туризм, горнодобыча, топливная, сельское хозяйство, телефонная связь и, в меньшей степени, промышленности. В некоторых видах деятельности роль СП значительна. Так, доля СП и контрактов на управление в таких отраслях, как нефтяная, горнодобыча, производство парфюмерии, телефонные услуги, экспорт рома составляет 100%; в агропроме (цитрусовые) — до 70%; гостиничное обслуживание интуризма, производство никеля и цемента — до 50% от общего числа действующих в стране предприятий. По данным за 1999г. на Кубе действует 357 ассоциаций

с участием в них инокапитала. Наибольшее их количество связано с промышленностью и составляет 121. Затем следуют туризм — 71, горнодобыча — 33, строительство и производство стройматериалов — 26, сельское хозяйство — 24, нефтяная — 19, недвижимость — 15, транспорт — 12, связь — 5, сфера услуг и иные виды деятельности — 31.

Куба получает ПИИ из 40 государств. По данным за 1999г. **безусловным лидером в плане создания на Кубе ассоциаций с участием инокапитала является Испания.** На ее долю приходится 81. Затем следуют канадцы — 65, итальянцы — 54, французы — 15, англичане — 14, голландцы — 9, немцы — 7 и т.д. Среди латиноамериканцев в данном вопросе лидируют мексиканцы. Они участвуют в 15 СП. Всего латиноам. капитал представлен в 73 СП.

Начиная с 90 гг. был взят курс на широкое привлечение иноинвестиций в области туризма. Это привело к реструктуризации сектора и образованию наряду с уже действующими Cubanacan и Gaviota новых компаний Gran Caribe, Horizonte и Isia Azul. Сегодня они объединяют отели различных рангов, рестораны, места для орг. отдыха, а также другие туробъекты.

Дальнейшее развитие сектора туризма делает его привлекательным для ПИИ. В 1990-99гг. количество туристов, посетивших остров, возросло более чем на 20% ежегодно; валовые доходы — более чем на 30%; что же касается строительства гостиничных номеров — на 13% в год. На Кубе разработана долгосрочная правит. программа развития туризма, ключевым элементом которой являлось приобретение управленческого опыта посредством заключения контрактов на совместное администрирование отелей и создание СП по строительству гостиниц и других туробъектов. **Кубе удалось сделать туризм ведущей отраслью,** приносящей наибольшую прибыль для государства. По данным на начало 1999г. Кубу ежегодно стало посещать до 1,5 млн. туристов. В стране насчитывается **30 тыс. номеров для межд. туризма,** 2300 из которых принадлежат СП. В стадии строительства при участии инокапитала находится 2500 номеров, а в процессе переговоров — еще 10 тыс. До 40% гостиничных номеров на Кубе действуют в рамках контрактов на совместное администрирование. И хотя сами кубинцы не считают эту форму прямыми иноинвестициями, тем не менее на практике она таковой является. Инокапитал в турфирмах на Кубе превышает 800 млн.долл.; в турсекторе существует 54 ассоциации, 15 из них непосредственно классифицируются как гостиничные.

Показательными в плане возможностей для ПИИ на будущее являются планы кубинцев по развитию отрасли на период до 2010г. Имеется 3 возможных сценария, согласно которым количество туристов варьируется от 5 до 10 млн. человек, что потребует строительство от 50 тыс. до 130 тыс. доп. гостиничных номеров. Если Куба не изменит к тому времени свою производственную структуру, только для нужд развивающейся туротрасли ей потребуется импортировать товаров на 3 млрд.долл. Чтобы этого не произошло, необходимо наличие конкурентоспособных предприятий, которые бы производили продукцию в соответствии с межд. стандартами. Предполагается, что решение этой проблемы может стать возможным только при условии активного и широкого использования инокапитала.

Достаточно широко присутствует инокapитал в горнодобыче. Действуют СП, занимающиеся оценкой, разведкой и эксплуатацией месторождений меди, золота, серебра, хрома, магния, свинца, цинка, кобальта и никеля. 50% добываемого никеля (всего в 1999г. добыто 65 тыс.т.) приходится на долю СП Moa Nickel.

Двусторонние контракты в этой области, заключаемые кубинской стороной с инофирмами, осуществляются организацией Geominera. Как правило, их подписание происходит на условиях распределения риска. Она также занимается реализацией добываемой продукции, за исключением никеля, который из-за крупных запасов имеет отдельный механизм сбыта.

Практикуются 3 типа контрактов: на разведку на условиях риска, заключаемые с инокомпаниями; контракты на разведку на условиях распределения рисков между кубинскими и иностр. партнерами; по горнорудной разведке.

Наиболее многообещающими контрактами, по оценкам кубинцев, являются заключенные с фирмой Holmen Gold Mines, которая провела разведку на условиях риска и обнаружила золото, свинец, медь и цинк в пров. Пинар дель Рио. Перспективными также являются Caribgold Resources, нашедшая золото в Камагуэе, а также Miramar Mining – золотоносная шахта на о-ве Молодежи.

Действующий на Кубе завод по переработке руд в Моа получает в качестве конечного продукта сульфидные концентраты никеля и кобальта, полуфабрикаты с ограниченными возможностями для сбыта на межд. рынках. Ранее вся производимая продукция перерабатывалась в СССР. В 1991г. после разрыва связей кубинское предприятие лишилось надежных рынков на территории России и было вынуждено искать новых партнеров. По стечению обстоятельств это совпало с кризисом никеле-кобальтовой промышленности в Канаде, в основе которого было истощение месторождений никелесодержащих руд и, как следствие, резкое падение объемов поставок сырья на меткомбинаты. С 1992г. кубинские сульфидные концентраты начинают поставляться на обогатительные комбинаты Канады, а в 1994г. кубинскими и канадскими партнерами были созданы 3 СП: Moa Nickel – осуществляет добычу и первичную переработку никеля на комбинате Pedro Soto Alba, расположенном в Моа на Кубе; Cobalt Relinemy – владеет установками по обогащению концентратов, действует в Канаде в пров. Альберта; International Cobalt – осуществляет сбыт готовой продукции, штаб-квартира СП находится на Багамах.

В 1997г. кубинская компания Comercial Caribbean Nickel и австралийская Western Mining подписали протокол о намерениях по комплексному освоению месторождений еще одной никелерудной зоны страны. А уже через полгода были подписаны документы на создание нового СП, которое должно построить завод в Пинарес де Майари, инвестиции составят 500 млн.долл. Из-за понижения цен на никель, связанного с падением спроса на этот продукт на мировом рынке, данный проект пока заморожен.

Инофирмы также заинтересованы в поиске и добыче нефти на Кубе. С этой целью страна была разделена на 32 блока. Для освоения 14 из них на суше и 4 на шельфе общей площадью 63 тыс. кв. км. были подписаны контракты на условиях риска. В

этих проектах участвуют компании Канады, Франции, Великобритании и Швеции.

В целом, в горнодобыче, не считая добычу никеля, результаты работы СП пока не очень заметны с точки зрения нац. экономики. Вместе с тем, тенденция развития этого сектора указывает на наличие потенциальных возможностей для расширения присутствия инокapитала, прежде всего, в области разведки полезных ископаемых и добычи нефти.

Одним из наиболее важных соглашений по прямым инвестициям в телекомсфере явилось создание в 1994г. СП ETECSA. Его учредителями стали кубинская телефонная компания и мексиканская Citel. Общий объем капитала предприятия составил 1500 млн.долл. Кубинская сторона получала 51% акций, предусматривалась концессия на 55 лет, прямые вложения в отрасль в течение первых 7 лет должны были составить 740 млн.долл. Результатом деятельности данного СП явилось создание на Кубе орг. телекомструктуры, имеющей централизованный характер, в отличие от территориальной организации, которая преобладала в стране в последние 20 лет. Уже в 1995г. это предприятие осуществляло объем продаж на 145 млн.долл., имея при этом чистую прибыль в 108 млн.долл.

Первоначально Citel владела 49% акции, однако в апр. 1995г. 25% ее акций было продано итал. компании STET. В 1997г. STET купила доп. пакет акций, в результате чего итальянцы стали основным иностр. партнером Кубы в данной отрасли. В 1997г. канадская корпорация Sherrit приобрела часть акций компании CUBACEL и ведет переговоры о покупке компании ETECSA. Были построены цифровые телефонные станции и смонтированы микроволновые установки в разных частях страны, внедрены современные технологии, такие как оптические волокна в местных сетях и т.д. Главным же результатом стало ощутимое улучшение в области телефонного обеспечения, поскольку впервые были предоставлены телефонные услуги широким слоям населения.

Торговля

Потребит. рынок на Кубе разделен на несколько самостоят. сегментов, каждый из которых действует обособленно в соответствии со сложившимися внутри них правилами. Более того, на одних торговые операции осуществляются исключительно в нац. валюте (песо), тогда как на других – в иностран. (доллар или конвертируемый песо).

С некоторой долей условности, на Кубе можно выделить 5 сегментов потребит. рынка: «нормируемый» рынок, на котором распределение товаров минимальной потребит. корзины происходит по строго регламентируемым нормам; с/х рынок со свободно формирующимися ценами в соответствии со спросом и предложением; «параллельный» гос. рынок; «черный» рынок; валютный рынок.

Следует отметить, что эти вышеперечисленные сегменты потребит. рынка играют неодинаковую роль в обеспечении прод. и промтоварами различных соц. групп населения. Если наименее обеспеченные из них покупают продукты питания почти исключительно на «нормируемом» рынке, то для более обеспеченных слоев распределит. система играет лишь вспомогательную роль.

«Нормируемый» рынок. Карточки на прод. и промтовары были введены на Кубе в первые годы революции и за 30 лет такая распределительная система основных товаров потребит. корзины не претерпела изменений. Около 30 товаров минимальной потребит. корзины распределялось в 1999г. по установленным гос. органами нормам и субсидируемыми ценам в расчете на душу населения. Этой системой охвачены все граждане Кубы независимо от уровня получаемых доходов, а также иностранцы, постоянно проживающие в стране. В основном продукты отпускаются ежемесячно. Исключение составляют: хлеб — ежедневно, рыба — каждые 2 недели, мясо и мясные продукты — нерегулярно и по мере поступления в распределительный пункт должны быть выкуплены в течение 2-3 дней, молочные продукты, кофе и некоторые другие. Доп. продукты отпускаются детям (молоко или йогурт в зависимости от возраста), пожилым людям (молочно-мучная смесь), больным хроническими заболеваниями (порошковое молоко, рыба, мясо), а также беременным женщинам, которые при необходимости могут прикрепляться к рабочим столовым, близко расположенным от дома, где они имеют возможность получать доп. питание. Некоторые продукты распределяются в предпраздничные дни, как, например, торты (1 шт. на семью) перед Днем матерей. Иногда поступают консервы, бакалейные изделия и т.п., получаемые страной в качестве гум. помощи.

Распределение товаров осуществляется под строгим контролем проверяющих органов. При этом проверяется не только их соответствие накладным документам, но и правильность отпуска населению. В случае выявления нарушений виновные наказываются в адм. или уголовном порядке. Население прикрепляют к тому или иному распредел. пункту по месту жительства. Общая стоимость продуктов по карточке не превышает 30 песо (1,5 долл.) на человека, что является вполне доступным даже для лиц, получающих миним. зарплату (110 песо).

Нормы распределения по карточкам товаров на душу населения,

1998г.

| | Ед.изм. | Кол-во | Цена за ед., песо |
|--|------------|--------------|-------------------|
| Хлеб | грамм | 80/день | 0,05 |
| Рис | 455г.=фунт | 6/мес. | 0,24 |
| Масло (растительное)..... | фунт | 0,5/мес. | 0,40 |
| Яйцо | шт. | 12/мес. | 0,15 |
| Сахар (рафин. и нераф.) | фунт | 6/мес. | 0,14-0,08 |
| Фасоль или горох | фунт | 1,2-2,5/мес. | в зав. от сорта |
| Овощи, в т.ч.картофель | фунт | 10-15/мес. | 0,3-0,6 |
| Рыба или 1 б.консервов | фунт | 2/мес. | в зав. от товара |
| Мясо (нерегулярно)..... | фунт | 0,75/мес. | 0,7 |
| Мясопродукты (нерег.)..... | фунт | 0,5-1/мес. | 0,3 |
| Куры (нерегулярно)..... | фунт | 1/мес. | 0,7 |
| Молоко (детям до 7 лет)..... | литр | 1/день | 0,25 |
| Йогурт из сои (7-13 лет) | фунт | 8/мес. | 1, |
| Сигареты | пачка | 4/мес. | 2-2,5 |
| Спички | коробка | 1/мес. | 0,05 |
| Соль | фунт | 0,75/мес. | 0,1 |
| Кофе | грамм | 100/мес. | 0,25 |
| Макаронные изделия..... | фунт | 0,5/мес. | 0,45 |
| Печенье | фунт | 0,25/мес. | 0,73 |
| Мыло..... | шт. | 2/мес. | 0,25 |
| Фруктовое пюре (до 3 л) | банка | 14/мес. | 0,25 |
| Моющее ср-во (жидкое) | литр | 1 на семью | 3,6 |
| Зубная паста (нерегул.) | тюбик | 1/мес. | 0,65 |
| Мол.-мучн. смесь (старше 65 лет) ...кг | | 1/мес. | 1,5 |

Расчет продуктов, распределяемых по карточкам (население обеспечивалось от 40 до 54% минимально необходимым потреблением калорий). Поскольку цены, установленные на «нормируемые» продукты питания ниже их себестоимости, поддержание карточной системы тяжелым бременем ложится на бюджет страны. В связи с этим в последнее время все чаще поднимается вопрос об отказе от общей карточной системы и переходе к практике оказания адресной соц. помощи.

С 1 окт. 1994г. в стране начали функционировать с/х рынки. Открытие сети торговых точек, где купля-продажа продуктов осуществляется по свободно устанавливаемым ценам между производителем и потребителем, была вынужденной мерой для преодоления тяжелого прод. кризиса в стране.

Согласно кубинскому законодательству, к торговым операциям допускаются частные с/х производители, кооперативы различных типов и гос. производители (в т.ч. организации, владеющие участками земли, которые используются для с/х целей) после выполнения ими обязательств. Продажа государству в рамках установленных квот. **Продавать по свободным ценам разрешается лишь излишки произведенной продукции.** Кроме того, продавцы обязаны ежедневно платить за аренду места на рынке, а также налог на продаваемую продукцию, складированную перед началом продажи (от 5 до 15% в зависимости от территориального расположения рынка). Ряд с/х продукции запрещен к продаже: говядина, конина, мол. продукты, картофель и некоторые другие, поскольку они, как правило, производятся на гос. фермах и предназначены для распределения по карточкам.

В 1998г. на Кубе функционировало 325 с/х рынков. В качестве продавцов в основном выступали частные производители, на которых приходилось 72% объема продаж. В 1995-98гг. доля объема продаж частных производителей сократилась с 83 до 72%, в то время как количество членов кооперативов и гос. предприятий, напротив, имеет устойчивую тенденцию к росту.

На рынках предлагается 30 видов с/х продукции, однако 12 видов овощей и фруктов являются базовыми в торговле и концентрируют 80% всего реализуемого объема. Это — юка, огурцы, помидоры, чеснок, лук, тыква, капуста, рис, фасоль, бананы, апельсины, папайя. Из мясных продуктов в основном продается свинина и птица. На их долю приходится до 85% физ. объема продаж.

В 1999г. в Гаване действовали 54 с/х рынка, что составляет 17% от их общего числа в стране. Тем не менее, количество реализуемой на них продукции составляет более 50%. Это объясняется целым рядом причин, в т.ч. более высокими ценами (из-за сравнительно высокой покупательной способности населения в столице) и менее высокими налогами, установленными с целью привлечения большего числа продавцов.

Что касается цен, то назвать их «свободными» можно только весьма условно, т.к. имеет место сговор частных о поддержании заранее согласованных цен на определенные виды продукции. Цена, устанавливаемая представителями гос. структур, весьма близка им и не содержит существенных отличий.

Кроме с/х рынков в стране также была открыта сеть торговых точек по продаже пром. и ремесленных изделий. В продажу были допущены изделия

местной промышленности, производственных центров министерств и ведомств, побочная продукция госпредприятий, изделия частных производителей, ремесленников и т.д. Производители имеют право непосредственно заниматься продажей своей продукции, сняв для этого место в магазине или на рынке или же оптом продать ее посредникам. Арендная плата за торговые места, услуги, а также налоги осуществляются в установленном законодательством порядке.

В середине 1998г. в стране функционировало 400 пунктов по продаже пром. и ремесленных изделий. С дек. 1994г. по авг. 1998г. объем их продаж составил 2278 млн.песо. Прослеживается тенденция сокращения продаж частных предпринимателей и ремесленников и увеличения доли гос. структур. Если 2г. назад на них приходилось соответственно 24% и 76%, то в 1998г. — 6% и 94%.

Тем не менее, кубинские специалисты отмечают серьезные недостатки в функционировании этой системы и прежде всего из-за узкой номенклатуры предлагаемых товаров и их низкой качества. Сокращение доли частных производителей, по их мнению, связано с введением ограничений на производство целого ряда продукции, в частности, мебели и ужесточением контроля за источниками получения сырья.

«Параллельный» гос. рынок — это торговая сеть, в состав которой входят магазины, специализирующиеся, как правило, на каком-либо виде торговли. Например, магазины с довольно широким ассортиментом рыбопродуктов, госкопильни, булочные и некоторые другие. В продажу туда поступает в основном гос. продукция, а цены устанавливаются в централизованном порядке в нац. валюте (песо). Они довольно высокие относительно средней зарплаты в стране, поэтому данный сегмент потребит. рынка не в полной мере доступен для населения страны, имеющего доход ниже среднего.

«Черный», или нелегальный рынок существовал на Кубе в течение всех послереволюционных лет. Однако его значение для потребителей было разным в различные периоды времени. До открытия с/х рынков и валютных магазинов население было вынуждено искать альтернативные источники приобретения продуктов питания и пром. изделий, поскольку товары распределились по карточкам и обеспечивали лишь наполовину минимальные потребности. Цены на этом сегменте потребит. рынка были весьма высоки. Купля-продажа осуществлялась активно, несмотря на запретительные меры со стороны органов власти.

В последние годы, после легализации хождения инвалюты на внутр. рынке, появление сети валютных обменных пунктов, открытия с/х и пром. рынков, гос. магазинов и валютной торговли, значение «черного» рынка существенно уменьшилось. Особенно это коснулось пром. изделий.

Тем не менее, целый ряд товаров, распределение которых по карточкам осуществляется нерегулярно (как, например, растит. масло) или ограничено определенными категориями населения (молоко, йогурт, говядина, сахар, картофель, кофе) приобретается на «черном» рынке. Характерно, что цены на «черном» рынке, как правило, значительно ниже, чем в валютных магазинах. К оплате принимается как иностр. валюта, так и нац. (из расчета обменного курса на данный момент).

Цены на отдельные виды продуктов, 1998г. (в песо)

| | Нормир. рынок | Валютный рынок | С/х и «Черный» | |
|------------------------|------------------|-------------------|----------------|----------|
| | | | пром. | рынок |
| Рис | фунт.....0,24 |16,7 |6 | |
| Растит. масло | литр | 1,8 |52,9 |46 |
| Туалетная бумага | шт | 5,0 |8,1 |- |
| Зубная паста..... | шт.....0,65 |39,1 |30 |10 |
| Яйца | шт.....0,15 |5,3 |- |2,3 |
| Хлеб..... | шт.....0,05 |3,5 |- |1 |
| Рыба..... | фунт.....0,7 |93,9 |25 |10 |
| Кофе | фунт.....1,92 |139,8 |- |20 |
| Свинина | фунт.....- |135,6 |28 |- |

Соотношения между ценами на некоторые виды товаров на внутреннем рынке и средним дневным заработком (7 песо), 1998г.

| | Нормир. рынок | Валютный рынок | С/х и «Черный» | | |
|----------------------|------------------|-------------------|----------------|-----------|-----------|
| | | | пром. | рынок | |
| Рис | фунт | 4% |249% |90% |75% |
| Растит.масло | литр | 27% |790% |- |687% |
| Туалеты.бумага | шт | 75% |121% |- |- |
| Зубная паста..... | шт | 10% |584% |448% |149% |
| Яйцо..... | шт | 2% |79% |- |34% |
| Хлеб..... | шт | 1% |52% |- |15% |
| Рыба..... | фунт | 10% |1401% |373% |149% |
| Кофе | фунт | 29% |2087% |- |299% |
| Свинина | фунт | 0% |2024% |418% |- |

С 1993г. стала формироваться сеть торговли в инвалюте. Первоначально такие магазины были открыты в турист. районах в Гаване, а позднее сеть валютной торговли охватила всю страну. Функционирует 2 тыс. таких торговых точек, среди них есть как универмаги, так и палатки. Поскольку инокапитал на Кубе не допускается на внутренний розничный рынок, вся валютная торговля осуществляется пятью гос. корпорациями (с количеством магазинов в скобках): Corporacion CIMEX (900), TRD Caribe (250), Tiendas Caracol (180), Corporacion CUBANACAN (150), Cubalse (150).

С 1993г. наблюдается заметный рост денежных переводов, поступающих на Кубу от родственников, проживающих за границей. Денежные переводы — основной источник поступления валюты в страну, объем которой превышает чистые доходы от экспорта сахара и туризма вместе взятых. Более 50% населения получает какие-либо доходы в валюте, причем в столице доступ к валюте значительно больше и оценивается в 70-75%. Поскольку валютная торговая сеть принадлежит государству, то и цены там соответственно устанавливаются в централизованном порядке. Как правило, на продукт стоимостью в 1 долл. устанавливается розничная цена в 2,4 долл. Цены пересматриваются редко и, главным образом, в сторону повышения. Инокапитал не допускается на внутренний рынок, поскольку государство не намерено лишиться монопольного права получать доходы на этом достаточно высокодоходном сегменте. Подобные действия объясняются кубинскими властями соц. причинами. Это даже отражено в названии самих валютных магазинов Tiendas de Recaudacion de Divisa — «Магазины для сбора валюты». Это означает, что через высокие цены государство забирает валюту у тех, кто ее имеет и, посредством различных соц. программ, распределяет эти фин. средства среди тех, кто не имеет доступа к инвалюте. Тем самым, по их мнению, осуществляется реализация на практике политики «соц. справедливости», поскольку поступающие средства идут на образование, здравоохранение, водо-, электроснабжение, продукты питания по лимитным книжкам, кото-

рые предлагаются либо бесплатно, либо по очень низким ценам.

Потребит. рынок Кубы достаточно сложен по своей структуре, и каждый из составляющих его сегментов взаимосвязан и дополняет друг друга в обеспечении населения страны необходимыми товарами и продуктами. Возможность «отоваривания» песо в целом невелика и ограничивается преимущественно рамками «аграрных» и «пром.» рынков (госсектор в состоянии предлагать лишь миним. набор товаров и услуг, которые распределяются нормированно), отсюда по существу все остальные товары, не относящиеся к прод., можно приобрести лишь в валютных магазинах.

Туризм

Развитие интуризма является одной из приоритетных задач кубинских властей вост. провинций острова. Ее решение облегчается тем, что данный регион обладает поистине уникальными природно-географическими характеристиками, имеет собственную ярко выраженную культурную самобытность, богатую историю и традиции.

Восток Кубы явился колыбелью «испанского периода» развития острова. Здесь расположена первая столица Кубы – г.Сантьяго-де-Куба, основанная в 1515г. конкистадором Диего Веласкесом, а также г.Баракоа, являющийся местом, где впервые ступила на кубинскую землю нога европейца.

Вост. провинции имеют достаточно развитую тур. инфраструктуру, в т.ч. транспортную сеть, включающую в себя авто и ж/д магистрали, а также 7 аэропортов, 2 из которых обладают межд. статусом. Сантьяго-де-Куба является глубоководным морпортом, способным принимать одновременно 9 судов водоизмещением до 30 тыс.т. каждое.

Сегодня на востоке страны находятся трех-пятизвездочные отели на 4212 номеров. Если в начале 90 гг. здесь побывало 53 тыс.чел., то в 1999г. в 4,5 раза больше, что составило 17% от общего числа туристов, посетивших Кубу. В результате, валютные поступления за тот же период выросли с 14 до 124 млн.долл., т.е. увеличились в среднем на 29% в год. Все эти моменты дали основание Межд. организации по туризму квалифицировать Кубу в качестве одного из ведущих турцентров КБ по обслуживанию туристов из стран Европы.

Местные власти на востоке страны намерены активно продолжать развитие турсектора, превращать его в ведущее звено экономики региона. Если в 1999г. на востоке острова побывали 243 тыс. туристов, то в 2000г. их число должно возрасти до 375 тыс. На 1300 за год должно увеличиться количество гостиничных номеров. Всего их число к 2010г. должно достичь 12 тыс.

Слабым звеном восточных регионов Кубы остается транспорт, точнее структура и объем прямых межд. пассажирских перевозок, которые уже сегодня не успевают за развитием сектора в целом, тормозят его дальнейшее расширение.

Говоря о межд. аспектах ведущейся кубинскими властями работы, следует сказать, что в последнее время ими были интенсифицированы шаги по подключению к единому рынку туруслуг в Карибском регионе, причем под углом превращения со временем Кубы в основной центр регионального туризма.

В качестве идейного обоснования данной задачи выдвигаются аргументы относительно того, что

из всех карибских стран именно Куба располагает самым мощным с точки зрения развития туризма природным потенциалом и имеет наиболее богатую и самобытную историю.

Проводится также мысль о том, что Куба – естественный географический центр Карибов, от которого в 77 км. на восток лежит Гаити, в 140 км. на юг – Ямайка, несколько дальше на север – Багамы. Данная точка зрения, хотя может быть не в столь категорической форме, разделяется капитанами турбизнеса Карибского бассейна. Так генсек Карибской организации по туризму, объединяющей 32 страны региона, считает, что в будущем Куба непременно будет играть более весомую роль в турбизнесе КБ, так как располагает для этого мощными природными и культурными ресурсами.

Что касается поиска новых и дальнейшей разработки уже имеющихся турист. рынков, то основное внимание здесь уделяется Испании, Италии, Канаде, Германии, некоторым странам ЛА и КБ. Определенный интерес проявляется и к России, которая, как считают на Кубе, представляя сегодня лишь малый сегмент турист. потока (12 тыс.чел. в год), в будущем способна стать достаточно перспективным партнером.

Отражением этого подхода стало активное участие кубинцев в VIII Межд. выставке по туризму, прошедшей в марте 2000г. в Москве. По словам представителя минтуризма Кубы в России О.Алфаро на ней присутствовали представители таких фирм, как «Кубатур», «Румбос», «Гран Карибе» и т.д. Всего же в России на «кубинском направлении» работают 130 фирм и туроператоров. Пока Россия, а также рос. туризм находится в числе аутсайдеров на кубинском рынке услуг.

Сахар

Ключевая отрасль экономики Кубы – сахарная промышленность – вплоть до 1998г. находилась в глубоком кризисе. Ежегодное падение объемов производства сахара достигло своей рекордно низкой отметки по итогам сафры 1997/98гг., когда ее результаты впервые не превысили 4 млн.т. При этом в экономике страны сформировался порочный круг: падение поступлений в СКВ от экспорта сахара сокращало возможности импорта товаров (удобрений, гербицидов, запчастей, горючего и др.), от которых зависел успех следующей сафры; низкий сбор следующей сафры, в свою очередь, сказывался на объемах экспорта сахара и, соответственно, на валютных поступлениях, и все повторялось снова с циклично убывающими результатами по второму, третьему и т.д. кругу. При этом возможное повышение цен на сахар, как правило, потерь в физ. объемах не компенсировало.

В 1997г. на V съезде компартии Кубы Ф.Кастро была поставлена перед правительством задача по восстановлению центр. роли сахарной промышленности в экономике страны. В этих целях было усилено руководство отрасли, ее возглавил У.Росалес дель Торо, занимавший до этого должность начальника генштаба ВС.

По результатам сафры 1998/99гг. производство сахара возросло на 0,5 млн.т., удалось снизить себестоимость продукции и сократить импорт товаров, необходимых для обеспечения нормального функционирования данной отрасли (себестоимость тонны сахара сократилась на 74 песо по

сравнению с предыдущим годом). Постепенно кубинская сахарная промышленность из монопроизводителя сырья с низкой добавленной стоимостью начинает превращаться в мультипроизводственную систему, дающую различные виды сахара, медикаментов, с/х и пром. продукты с высокой стоимостью, разнообразный ассортимент и качество которых отвечают требованиям рынка.

За последние 2г. руководству отрасли удалось осуществить ряд крупных преобразований. В их числе — сокращение аппарата министерства и провинциальных управлений на 50%; реорганизацию системы вспомогательных предприятий путем создания 7 эффективных корпоративных групп; внутреннюю реорганизацию АПК, для чего были созданы 1040 хоз. единиц; реорганизацию НИИ, которых стало четыре. В отличие от прошлых лет 38 сахарных комплексов получили возможность заниматься предпринимат. деятельностью. В перспективе будут действовать 2 типа АПК: сахарный и промышленный. Оба они будут связаны между собой.

Одним из новых видов сахара будет т.н. аморфный (белый) сахар, который отличается от всем известного и традиционного рафинированного более мелким размером кристаллов и более высокой растворимостью. Также будет выпускаться сахарная пудра: «дорато», используемая при изготовлении прохладит. напитков и пива, и «карамель» для напитков типа «кола».

Интерес к кубинской сахарной промышленности со стороны целого ряда иностр. государств был продемонстрирован в ходе межд. ярмарки «Остров сахара», состоявшейся в середине 1999г. на Кубе. В частности, в ней приняли участие такие страны, как Франция, Испания, Канада, Словения, Швейцария, Чили, Мексика, Гватемала и др. Ряд канадских компаний ведут переговоры с кубинскими властями о создании СП в области производства побочных продуктов переработки сахарного тростника.

Был отмечен 11,5% рост продукции отрасли. Существенно удалось повысить и ее качество: на 2,25% по сравнению с прошлым годом снизилась загрязненность сырья, благодаря чему удалось добиться получения 1т. сахара из 8 метрических тонн тростника (во время сафры прошлого года для производства аналогичного количества сахара требовалось 10 т.). Благодаря этому снизилась и себестоимость тонны сахара: в 1999г. она составляла в среднем 369 песо, на 16 песо меньше запланированного и на 68 песо меньше прошлогоднего показателя. В министерстве сахарной промышленности считают данные цифры большим достижением, поскольку в иные годы себестоимость продукции доходила до 700 песо за тонну. Всего же, по словам министра отрасли, сафры 1998/99гг. обошлась государству на 60 млн.долл. дешевле предыдущей.

По всей видимости, в ближайшие годы фин. поддержка сахарной промышленности со стороны государства будет довольно значительной. В 1999г. объем дотаций в эту отрасль экономики составит 710 млн.долл. Успехи кубинской сахарной промышленности сводятся на нет неблагоприятной конъюнктурой на мировых сахарных рынках. Цены на сахар-сырец на Нью-йоркской бирже являлись самыми низкими за последние 14 лет. В частности, 27 апр. 1999г. они опустились до рекордно-

го уровня 4,17 цента за фунт. В мае цена на сахар поднялась до 5,11 цента. «Сафра победы» может в конечном итоге оказаться убыточной, поскольку себестоимость фунта кубинского сахара в 1999г. составила 10 центов в среднем по стране, а в некоторых хозяйствах достигает и 20 центов. В случае экспорта запланированных в этом году 2,9 млн.т. сахара, Куба, при средней цене в 4,8 цента/фунт, сможет выручить 536 млн.долл., при том что доходы от сафры 1997/98гг., когда было продано 2,4 млн.т. по 11,4 цента/фунт, составили 629 млн.долл. Однако, Куба вынуждена продолжать сахарное производство несмотря на очевидные убытки из-за **высокой соц. значимости отрасли, от функционирования которой зависит четверть населения острова**, а непосредственно в производственном процессе занято 300 тыс.чел.

Основными покупателями кубинского сахара урожая того года станут Россия (1,4 млн.т.) и Китай (300 тыс.т.), при этом 750 тыс.т. останутся в стране для внутреннего потребления. Доля сахара и его производных в общем объеме экспорта страны составляет 43%, в то время как в конце 80 гг. она стабильно была больше 70%. В перспективе же, как считает министр экономики и планирования Кубы Х.Л. Родригес Гарсия, этот показатель не будет превышать 60%, что оценивается как позитивная тенденция отхода кубинской экономики от моноэкспорта.

В связи с сохранением низких цен на сахар на мировых рынках, на Кубе уделяется все большее внимание экспорту производных продуктов сахарной промышленности (рома и агуарденте, прессованных плит типа ДСП, хим. бактерицидных препаратов, медпрепаратов и др.).

Агропром

Кооп. сектор в сельском хозяйстве. Распад КСССР, приведший к потере традиционных рынков сбыта и источников финансирования, неэффективность нац. аграрной структуры, стремление сохранить производство сахарного тростника и диверсифицировать с/х производство сделали необходимым разработку и проведение новой с/х политики. Кубинское руководство поставило ряд задач: обеспечение роста с/х производства за счет создания более мелких хозяйств; достижение рентабельности аграрного сектора экономики; стабилизация и увеличение рабочей силы, непосредственно занятой в с/х деятельности; увеличение числа кооп. хозяйств и предоставление им самоуправления.

В сельском хозяйстве Кубы существуют 3 основные формы собственности: гос. хозяйства, кооперативы и мелкие частные хозяйства. Кооп. сектор представлен Базовыми хозяйствами кооп. производства (БХКП), а также действующими с начала 1980гг. Кооперативами с/х производства (КСП) и Кооперативами кредитов и услуг (ККУ). Главная роль при этом отводится БХКП (созданы в 1993, деятельность этих кооперативов основана на бессрочном предоставлении земли их членам для ее обработки и праве реализовывать часть продукции на свободных с/х рынках страны). БХКП составляют 42% с/х сектора Кубы. На их долю приходится 70% производства сахарного тростника, 42% молока, 36% цитрусовых, 16% тропических фруктов, 38% риса, 22% кофе, 10% зерновых, 7% табака. Наибольшие площади земли отведены

кооперативам, занятым выращиванием сахарного тростника (47% от всех БХКП, средняя площадь одного хозяйства составляет 1,1 тыс.га), риса (5,4 тыс.га), животноводством (1,6 тыс.га).

Важную роль в деятельности кооперативов играют свободные с/х рынки (без них не была бы возможной деятельность кооперативов), наибольшее число которых находится в Гаване (49 рынков, на которых реализуется 28% всей с/х продукции, 54% мяса и мясных продуктов).

В то же время, кубинские эксперты отмечают, что БХКП не используют всех своих производственных возможностей. В частности, являются нерентабельными 85% кооперативов, занятых в производстве сахарного тростника, 58% БХКП, занятых в производстве других культур (ежегодные потери составляют 80-85 млн.песо), 80% животноводческих хозяйств (ежегодные потери 115-120 млн.песо). Основными трудностями в деятельности кооперативов, по оценкам кубинцев, являются отсутствие необходимой автономности, позволяющей свободно распоряжаться продуктами своего труда и увеличивать объемы поставок продукции на свободные рынки; рост цен на услуги, централизованно предоставляемые государством; отток из кооперативов рабочей силы вследствие недостаточного эконом. стимулирования хозяйств со стороны государства (член БХКП, производящего сахарный тростник, получает месячный аванс в 180 песо, в производстве других культур — 194 песо, животноводстве — 120 песо); 50% всех существующих в стране кооперативов имеют задолженность государству; многие руководители БХКП не имеют опыта в управлении ресурсами и рабочей силой, недостаточно знают рыночные механизмы организации производства; некоторые кооперативы используют землю не по назначению; не решена проблема строительства жилья для членов БХКП и самообеспечения хозяйств продуктами питания.

Стараясь решить указанные проблемы, правительство повысило закупочные цены на сахарный тростник и молоко, улучшило систему стимулирования производства табака и кофе, дало отсрочку для погашения задолженности, предоставляет займы на выгодных для кооперативов условиях. Эти меры способствуют повышению эффективности кооперативов, увеличивая число рентабельных хозяйств, которые в 1999г. составили 43% (в 1998г. — 25%).

Съезд кооператоров. 15-17 мая 2000г. в Гаване состоялся IX съезд Нац. ассоциации мелких с/х производителей Кубы (АНАП), объединяющей 260 тыс. членов с/х кооперативов по всей стране. На форум прибыли 800 делегатов и 200 гостей из провинций страны, а также 58 представителей крестьянских организаций Бразилии, Гондураса, Испании, США, Никарагуа, Эквадора и Чили. Было отмечено, что повышение закупочной цены на сахарный тростник, кофе, свинину не вызвало увеличения производства этой продукции. Вина в этом вопросе ложится на посредников, которые незаконно приобретают продукцию в с/х кооперативах и искусственно поддерживают высокие цены. Участники съезда отметили многократные нарушения права представителей кооперативов торговать на рынках, что также мешает снижению рыночных цен.

На съезде отмечалось, что, несмотря на некото-

рый рост с/х производства в стране, эта отрасль находится в трудном положении по ряду причин. Если ранее минсельхозу Кубы выделялось 500 тыс.т. топлива, то в последние годы — 250 тыс.т.; количество бензина сократилось со 147 до 80 тыс.т., а мин. удобрений с 1 млн.т. до 116 тыс.т.

В последние годы лишь незначительное число крестьян-единоличников присоединилось к кооперативному движению, что объясняется как низким материальным стимулированием работы, так и отсутствием жил. строительства. Президентом АНАП Орландо Луго Понте было заявлено, что Ассоциация внесла на рассмотрение правительства предложение о снижении пенсионного возраста для с/х рабочих с 65 до 60 лет для мужчин и с 60 до 55 лет для женщин, поскольку крестьяне должны иметь право выхода на пенсию в том же возрасте, что и остальные трудящиеся страны.

Сохраняет свою актуальность проблема заключения контрактов между кооперативами и предприятиями, обрабатывающими с/х продукцию. Это приоритетная тема, от решения которой во многом зависит сокращение потерь выращенного урожая.

Рыба

Данная отрасль нац. экономики включает предприятия и организации, непосредственно занимающиеся ловлей и переработкой рыбы, а также заводы по производству рыболовецких судов, специализированные портовые службы, агентства и НИИ (всего в ней занято 38 тыс.чел.). Все эти структуры сведены в 22 объединения — 15 провинциальных и 7 специализированных. Есть Нац. агентство рыбной инспекции (НАРИ), в задачи которого входит регулирование и контроль за рыбной ловлей, борьба с незаконным промыслом рыбы и моллюсков.

В 1999г. темпы роста рыбпрома составили 6% по сравнению с 1998г. При этом добыча морепродуктов достигла 141,7 тыс.т., из них лангустов — 9,9 тыс.т., креветок — 1,4 тыс.т. Их продажа, в т.ч. и в переработанном виде, увеличилась на 2%, а доходы от нее — на 17%. Экспорт рыбы и рыбопродуктов вырос в 1999г. на 34%, а их продажа на внутреннем рынке за валюту — на 27%.

Куба экспортирует лангусты (79% добычи на экспорт), креветки (17%), губки, акульки плавники, свежую и замороженную рыбу, рыбные консервы. Главными торговыми партнерами на этом направлении являются европейские государства, Япония, Канада.

Для осуществления торговых операций с зарубежными партнерами на Кубе действуют спец. организации: «Песмар» (Апропес), «Авос» (Аргус), «Карибекс» (Асепекс), «Песка Карибе» (Инди-пес), «Импормар» (Песпорт), которые обеспечивают экспорт и импорт рыбных продуктов и их транспортировку.

В последнее время кубинское правительство проводит активные меры по созданию в стране системы искусственных водоемов с морской и пресной водой для выращивания рыбы и моллюсков (главные из них расположены в заливах и коралловых рифах в р-нах Кабаньяса, Арройо-де-Мантуа и Гольфо-де-Гуаканайабо). В целях получения доступа к новым технологиям и инвестициям, развития предприятий по выпуску импортозамещающих рыбопродуктов и увеличения объемов экс-

порта рыбы кубинские власти стараются привлечь инофирмы. Сотрудничество с инокапиталом строится на основе контрактов на условии риска и создания СП. Ведутся переговоры с предпринимателями из ряда стран Юж. Америки и Азии о сотрудничестве в области выращивания креветок в водоемах на площади 12 тыс.га., континентальных видов рыбы, развития рыбопереработки, производства искусственных кормов, ловли рыбы с использованием кубинских судов и экипажей, производства рыболовецких судов. Кубинские эксперты подчеркивают, что для иноинвесторов имеются три благоприятных фактора: удобное географическое положение острова (близость к карибскому, центральноам., южноам. и канадскому рынкам, а также незначит. удаленность от Европы), благоприятные климатические условия, позволяющие выращивать рыбу в два раза быстрее, чем в других странах, высокая квалификация кубинской рабочей силы.

За последние 5 лет продажа рыбных продуктов возросла в 3,5 раза, продуктивность отрасли — в 2,6, потребление энергии сократилось на 56%, рыболовный флот получил 500 новых судов. В то же время, ситуация остается сложной, т.к. возраст судов в среднем превышает 25 лет. Одна из главных проблем — высокий уровень расходов топлива, используемого судами, вследствие чего отрасль остается низкорентабельной. По словам министра рыбной промышленности О.Родригеса Ромая, это является причиной того, что Куба вынуждена импортировать рыбные консервы (в частности, из Чили).

За 7 мес. 2000г. на острове добыто 50 тыс.т. пресноводной рыбы (планом предусматривается добыча до 90 тыс.т. рыбы). Повышается продуктивность ферм по разведению рыбы в искусственных водоемах (выращиваются 24 вида). Однако и здесь имеется ряд сложностей, в частности, развитие рыбоводческих ферм в пров.Гуантанамо (разводятся лангусты и карповые) влияет на положение уровня грунтовых вод, вызывая избыточное увлажнение и засоление почв и тем самым нанося ущерб сельскому хозяйству провинции. При этом сами рыбоводческие фермы отличаются низкой производительностью (производят не более 100 т. рыбы при плане 700 т. в год).

В целях повышения эффективности рыбоводческих ферм, кубинским правительством разработана программа «Волонтад». В ее рамках на фермах планируется к 2005г. довести добычу креветок до 100 тыс.т. (это принесет доходы от их экспорта в 500 млн.долл.); рыбы — до 230 тыс.т. Стоимость тонны кубинских замороженных креветок составляет от 4,6-5,4 тыс.долл. (основными партнерами Кубы являются Испания, Франция, Италия и Канада). Одной из самых высокопродуктивных ферм, специализирующихся на разведении креветок, является гос. хозяйство «Камаронес дель Литораль Сур» на р.Кауто (пров.Гранма). Хозяйство располагает 1 тыс.га искусственных водоемов для откорма креветок. Руководство фермы планирует произвести в 2000г. до 3 тыс.т. замороженных креветок, что составит 48% всего нац. производства и принесет доходы от их экспорта не менее 15 млн.долл. (в 1999г. хозяйство произвело 442 т. креветок). Важное значение имеют установки по подаче в водоемы кислорода, позволяя увеличить численность креветок до 85, 105 и 135 особей на 1

кв.м. водоема (ранее численность составляла от 20 до 30 особей).

Промышленность

С середины 90 гг. годовой пром. рост в два раза опережал увеличение ВВП страны. Такие эконом. результаты были достигнуты путем проведения ряда реформ и преобразований в каждой отрасли, законодат. базой которых стал принятый в авг. 1998г. закон об основах совершенствования управления пром. предприятиями. Меры, принятые кубинским руководством, были сфокусированы на введении самоокупаемости и самофинансирования на предприятиях, отмене централизованного текущего планирования. Задачи министерств стали сводиться к разработке стратегических планов для отрасли, функциям контроля, а также работе, направленной на тех. подготовку и проф. совершенствование кадров. Руководителям предприятий была полностью передана ответственность за результаты работы предприятий, которая нацелена на получение максимальной прибыли, наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов, создание источников внутреннего накопления. Пром. предприятия получили право выхода на внешний рынок, создания совместных производств с инокапиталом, открытия счета в банке.

Вместе с этими решениями были введены системы материального стимулирования работников пром. предприятий в товарной форме и/или в конвертируемых песо. В 2000г. схемами поощрения охвачены более 1,5 млн.чел. Предполагается сохранение этих систем до тех пор, пока не появятся условия для восстановления реальной зарплаты работникам пром. предприятий.

Современные интересы Кубы в области промышленности сводятся к развитию экспортных и импортозамещающих отраслей, а также производства товаров для удовлетворения внутреннего потребит. рынка, индустрии туризма. Положит. динамика развития этих отраслей позволила увеличить объемы экспорта пром. продукции в последние годы на 25%, а долю импортозамещающих товаров для туризма и внутреннего валютного рынка до 35% от соответствующего спроса.

Возросло также производство простой и нержавеющей стали, металлопроката, дорстройтехники, электрокабелей, что позволило удовлетворить внутренние потребности и наладить экспорт в соседние страны, составивший в 1999г. 60 млн.долл. Изменилось качество и номенклатура продукции, все больше соответствуя межд. стандартам.

Улучшились показатели развития базовой промышленности, где было проведено укрупнение предприятий, в результате чего стало возможным более результативно использовать тех., мат. и фин. ресурсы, создавать эконом. объединения с инокапиталом с целью привлечения передовой технологии, расширения рынков сбыта и повышения конкурентоспособности продукции. Перед отраслью стоит задача увеличения, в кооперации с иноинвестурами, в 2000г. добычи нефти до 2,6 млн.т., природного газа — до 700 млн.куб.м., никеля, кобальта — на 9,6%, а также производства бумаги, стекла, продукции химпрома.

В области легпрома реализуется линия на укрупнение предприятий, выделение наиболее экономически целесообразных и рентабельных

фрагментов. Результатом стал рост выпуска швейных изделий, продукции из трикотажа и пластмассы, обуви, который в 2000г. составит 400 млн.песо.

Рассматривается как перспективная импортозамещающая отрасль — пищепром, сырье для которой имеется в стране. Уже созданы современные заводы по производству макаронных изделий, пива, алкогольных напитков, мороженого, фруктовых и овощных консервов, сгущенного молока. Продажа пищевых товаров на внутреннем рынке возрастает на 20% ежегодно. Ожидается, что в 2000г. она составит 300 млн.долл., а экспорт — свыше 35 млн.долл.

Сохраняется положит. динамика развития фармацевтики, микробиологии и биотехнологии, которые получают приоритетное гос. финансирование. Высокий уровень подготовки нац. кадров, широкие контакты с ведущими межд. центрами позволили разработать ряд лекарственных препаратов и вакцин, экспортируемых в развивающиеся страны, а также создать высококачественный семенной фонд высокопродуктивных сортов бананов, картофеля, сахарного тростника.

В связи с широкомасштабным развитием туризма на Кубе предсказуемый и стабильный характер имеет увеличение спроса на стройматериалы, в т.ч. цемент, асбест и т.д. Без гос. дотаций растет производство и экспорт мрамора и мраморных плит, белой керамики.

Кубинские производители продолжают испытывать определенные трудности с поставкой своих товаров на внешний рынок, в первую очередь, из-за их низкой конкурентоспособности, незнания рыночной конъюнктуры, недостаточного опыта ведения внешнеторговых операций. Для многих отраслей кубинской промышленности характерны проблемы высокого уровня энергоемкости, технологической отсталости, сложности перехода к мировым стандартам.

По мнению кубинских экономистов, внутренний рынок потребоваров, реализуемых на доллары, обладает большим потенциалом. В последние годы налажены производства или сборки, ассортимента которых весьма широк: мебель, электробытовые приборы, продукты питания, безалкогольные и алкогольные напитки, швейные изделия, товары личной гигиены, парфюмерия. Данная продукция позволяет существенно сократить объем импорта.

Электроэнергетика

На Кубе электроэнергия вырабатывается на НТЭС (78,6% электроэнергии), пром. электростанциях (17,5%), газовых турбинах (2,6%) и ГЭС (1,3%). Максимальная годовая потребность страны в электроэнергии составляет 2,15 гвт. Основная часть производится на термоэлектростанциях «Максима Гомес» (Мариль), «Антонио Гитерас» (Матансас), «Карлос Мануэль де Сеспедес» (Сьенфуэгос), «10 Октября» (Нуэвитас), «Антонио Мачео» (Сантьяго-де-Куба), «Санта-Крус» (г.Гавана), «Отто Парельяда» (г.Гавана), «Антонио Мачео» (г.Гавана).

Электрификация Кубы охватывает 95% всей страны. В 2000г. капиталовложения в энергетику составят, по подсчетам кубинцев, около 2 млрд. долл. Модернизируются термоэлектростанции, построенные советскими и чешскими специалистами, в частности, их готовят к работе на нац. горючем

(стоимость этих работ составляет 150 млн.долл.). В 2000г. электроэнергия, вырабатываемая на нац. топливе, составит 55%. Активно идет строительство ЛЭП длиной 200 км. Выполнены первые этапы проекта «Энергас» — введены в эксплуатацию 3 блока на 35 мвт. в Варадеро и один блок в Бока-де-Харуко (они работают на попутном газе, получаемом в ходе добычи нефти). В турист. зоне Хардинес-дель-Рей действует дизельная электростанция мощностью 6,96 мвт/час. В 2000г. планируется завершение строительства двух электростанций в Кайо-Гильермо и на о-ве Хувентуд (со 100% панамским капиталом).

За производство электроэнергии в стране отвечает гос. организация, Электроэнергетическое объединение. УНЕ располагает 32,7 тыс. работниками, из них 7262 являются квалифицированными специалистами. Эта организация оказывает целый ряд услуг: планирование и разработку, проектирование, строительство и монтаж, тех. обслуживание и эксплуатацию, тех. помощь.

Основными потребителями электроэнергии на острове являются промышленность и сельское хозяйство. При этом в промышленности произошло некоторое снижение потребления в результате закрытия ряда нерентабельных предприятий.

Пытаясь решить проблему с горючим, правительство разрабатывает меры по выработке электроэнергии из отходов сахарного тростника. От 1 млн.т. произведенного сахара-сырца остается 1,4 млн.т. отходов в поле, что может дать 352 тыс.т. условного альтернативного топлива, сэкономив 35,2 млн.долл., а 558 тыс.т. отходов на сахарных заводах может дать 139 тыс.т. топлива, сэкономив 13,9 млн.долл.

Важнейшей проблемой в экономике страны является экономия электроэнергии (затраты на производство электроэнергии на Кубе составляют 1 млн.долл. в день). Проводятся энергосберегающие меры по замене лампочек накаливания на флуоресцентные, использование экономичных лампочек в жилых домах, усовершенствование действующих электростанций и увеличение их мощностей.

Нефть

По оценкам кубинских специалистов, проектная площадь для поисков нефти на Кубе составляет 120 тыс.кв.км., включая сушу и море и разделена на 45 участков. Всего на острове работают 270 скважин, 4 НПЗ, 17 нефтехранилищ (в г.г.Пинар-дель-Рио, Колон, Санта-Клара, Сьегоде-Авила, Камагуэй, Лас-Тунас, Ольгин, Баямо, Гуантанамо, Баракоа, Сантьяго-де-Куба); 11 морских терминалов для разгрузки танкеров (в г.г.Гавана, Матансас, Пуэрто-Падре, Сантьяго-де-Куба, Тринидад, Сьенфуэгос); 1 предприятие по производству ГСМ. Действует нефтепровод (180 км.), соединяющий НПЗ в Сьенфуэгосе с базой супертанкеров в Матансасе.

85% всей добычи составляет тяжелая вязкая нефть с высоким содержанием серы, которая идет на производство 45% электроэнергии и асфальта. Легкая кубинская нефть используется для производства ГСМ, бензина и дизельного горючего.

В 1999г. добыча сырой нефти (2 млн.т.) покрыла 28% всех потребностей страны. В ближайшие годы, по прогнозам кубинских экспертов, она способна покрыть до 50%. Из 18 скважин, введен-

ных в строй в 1999г., 8 были пробурены на собственные средства с применением горизонтального бурения. Основные залежи нефти на острове расположены в р-нах Бока-де-Хурагуа (в I кв. 1999г. добыто 44 тыс.нефти), Пуэрто Эскондидо (230 тыс.т.), Пинья (40 тыс.т.) В пров.Матансас и Гава-на действуют 200 скважин, на которых добывается тяжелая нефть, используемая на термоэлектростанциях, на заводах по производству никеля, цемента, бумаги и некоторых видов ГСМ.

Кубинские специалисты считают, что для бесперебойного функционирования кубинской экономике необходимы 10 млн.т. нефти в год. Куба, при добыче 2 млн.т. собственной нефти, импортирует не более 5 млн.т. нефтепродуктов, в т.ч. керосин, дизтопливо, ГСМ (в 1999г. общее потребление нефти составило 7 млн. т).

Большое значение в отрасли имеет участие инокапитала, на долю которого приходится 30% всей добычи нефти в стране (в последние 7 лет иноинвестиции в отрасль составили 650 млн.долл.). В нефтепроме Кубы существуют две формы привлечения инокапитала: или изыскательские работы на условиях риска и проекты по увеличению объемов добычи действующих скважин. Изыскательские работы на условиях риска включают соглашения о разведке на нефтеносных территориях. Иностр. предприятие, привлекаемое к геологическим разведкам, должно пробурить скважины или провести работы на заранее отведенной территории. Зарубежного исполнителя любого вида работ стоимостью более 250 тыс.долл. кубинская сторона выбирает на тендерной основе. Контракты с инофирмами заключаются максимум на 20 лет, из них 4г. отводятся на изыскательские работы. Инофирмам предоставлено право иметь счета в любой валюте в иностр. и кубинских банках, без ограничений переводить прибыль за границу. Цены на сырую нефть и природный газ устанавливаются в соответствии с существующими ценами на мировом рынке. В случае возникновения спорных ситуаций, стороны обращаются к посредничеству Межд. торговой палаты.

70% всей добываемой на Кубе нефти приходится на нац. компанию «Купет», созданную в 1991г. для проведения целенаправленных операций с зарубежными партнерами. В ее задачи входит разведка и добыча нефти, очистка нефти и производство ГСМ, транспортировка и хранение, реализация нефтепродуктов внутри страны, тех. услуги при добыче нефти. Кроме того, она осуществляет деловые операции по заключению контрактов на разведку на условиях риска, участвует в создании СП, в реализации кооперированного производства, совместной эксплуатации незанятых мощностей на НПЗ и морских терминалах. На фирме работают 20 тыс.чел., из них 2,5 тыс. имеют высшее образование. «Купет» имеет право на основание дочерних компаний и филиалов. Она является единственным кубинским объединением, которое может участвовать в создании СП с инокапиталом в нефтяной отрасли. «Купет» имеет контракты с 20 инофирмами — канадскими, франц., англ., шведскими, бразильскими и испанскими.

На Кубе добывается также попутный газ (в 1999г. добыча составила 500 млн.куб.м. В этой отрасли задействована кубино-канадская фирма «Энергас», которая занимается производством электроэнергии на Кубе с использованием попут-

ного газа. Эта фирма имеет два предприятия в Варадеро и Бока-де-Хурагуа, мощность которых составляет 140 мвт. каждое. «Энергас» в результате очистки газа производит серу, используемую в никелевой и фарм. отраслях и для производства удобрений.

Согласно плану эконом. развития на 2000г., кубинское правительство предполагало увеличить добычу сырой нефти до 3 млн.т.

Горнодобыча

Кубинское руководство уделяет повышенное внимание развитию трех эконом. сфер — туризма, сахарного АПК и горнодобычи.

Основными задачами горнодобычи являются: наращивание масштабов производства, восстановление и модернизация тех. базы. Для этого имеется ряд благоприятных факторов: большой опыт Кубы в области горной добычи, высокая степень геологической изученности нац. территории, высокая квалификация работников отрасли (5000 специалистов и техников), благоприятное размещение залежей некоторых полезных ископаемых (близость карьеров и шахт к пром. объектам, ведущим обогащение и обработку добытого сырья).

Повышенное внимание уделяется привлечению в отрасль инокапитала. Юр. базой для этого служит принятый 21 дек. 1994г. закон о горнодобыче. При этом преобладающей юр. формой участия инокапитала в отрасли является концессия (в рамках концессий работы ведутся на 200 тыс.га).

Приоритетом в горной добыче острова является добыча никеля (разведанные запасы составляют 800 млн.т., предварительно оцененные в 2 млрд.т.) и **кобальта (26% мировых запасов)**. В 2000г. в стране действовали три никелевых завода: «Команданте Рене Рамос Латур» в Никаро (22,5 тыс.т. в год), «Команданте Педро Сотто Альба» в Моа, «Команданте Эрнесто Че Гевара» в Пунта-Горда (30 тыс.т. в год). Заморожено из-за отсутствия инвестиций строительство завода «Лас-Камариокас» (его производительность составит 30 тыс.т. никелево-кобальтового концентрата в год). На Кубе добываются также золото (месторождения расположены на о-ве Молодежи, в пров.Вилья-Клара, Камагуэй, Ольгин, Лас-Тунас, Сантьяго-де-Куба, Пинар-дель-Рио), сереброодно из основных месторождений находится в р-не Лома-Йерро пров.Пинар-дель-Рио с разведанными запасами в 2,5 млн.т.), хром (пров.Ольгин), медь (центры добычи расположены в Хукаро пров.Пинар-дель-Рио и в Мина-Гранде-дель-Кобре пров.Сантьяго-де-Куба), неметаллические руды (цеолиты, карбонат кальция, кремнистый песок). Большое значение имеют цеолиты (на Кубе преобладают клиноптиолит и модернит). Кроме этого, важное значение придается добыче кремнистого песка (запасы превышают 500 млн.т.).

Концессионерами являются 30 нац. компаний, которые получили разрешения на ведение разведочных работ, геологических изысканий и эксплуатацию. Уже подписано 50 контрактов на геологоразведку на условиях риска. Основными партнерами Кубы являются Канада, Венесуэла, Австралия и Панама, которые ведут поиск на 42 тыс.кв.км. Иностранцы и СП существуют в области добычи никеля и кобальта («Моа-Никель», «Интернешнл Кобальт Компани»), золота («Камагуэй», «Джоутел Ресорсес», «Мак Дональд Майнз

«Эксплорэйшн», «Кэриб Голд», «Камагуэй Майнинг»), серебра («Холмер Голд Майнз»).

С целью создания ассоциаций с инокапиталом в области поиска, разведки и эксплуатации месторождений, переработки руд и сбыта готовых продуктов в 1993г. на Кубе было создано АО «Геоминера» с полностью кубинским капиталом. Компания осуществляет также другие услуги: тех. консультации, продажу спец. информации, предоставление квалифицированной рабочей силы другим странам, в т.ч. специалистов в области бурения.

Медпром

Медико-фарм. промышленность является одной из наиболее динамично развивающихся и перспективных отраслей кубинской экономики. С 1990г. на развитие фармпрома и программу исследований в области биотехнологий правительством было выделено 1 млрд.куб. песо (50 млн. долл.). За это время на о-ве появилось 34 НИИ и 13 производственных объектов; были модернизированы и расширены некоторые из уже существующих учреждений и предприятий этой области. Среди них институт «Финлай» (специализируется на исследованиях и производстве сывороток и вакцин), Центр генной инженерии и биотехнологии, Центр молекулярной иммунологии, Нац. центр биопрепаратов, Центр гос. контроля за качеством медикаментов, 2 завода по производству спиролины, завод по производству инсулина и др.

Куба выпускает 900 видов медикаментов, что обеспечивает 87% потребностей страны, и 200 наименований другой мед. продукции (спец. аппаратура и техника).

Одним из направлений кубинской биофармацевтики является разработка и производство противовирусных и противобактериальных вакцин, в т.ч. полученных методами генной инженерии. Так, в лабораториях ин-та «Финлай» была создана **первая в мире противоменингококковая вакцина** (отмечена золотой медалью Всемирной организации ИС). В центре генной инженерии и биотехнологии производится рекомбинантная вакцина против гепатита В, которая выигрывает по качеству и цене у других аналогичных продуктов. Учеными центра разработан и другой уникальный препарат — **рекомбинантный стрептокиназ** — протеин, обладающий способностью растворять тромбы, вызывающие инфаркт миокарда (единственный медикамент, способный конкурировать со стрептокиназом-ТРА, созданный в США). Нужно отметить и созданный центром эпидермальный фактор роста, способствующий восстановлению клеток. Планируется начать производство вакцины против бактерии *Haemophilus Influenzae*, вызывающей заболевания у детей до 5 лет, последствиями которых могут стать умственная отсталость, глухота и слепота.

Кубинские ученые работают над новым поколением вакцин против рака. Одна из них — против опухолей эпителиального происхождения — дает особенно обнадеживающие результаты и уже используется в местных лечебных заведениях. Также Куба сегодня — одна из 5 стран в мире (США, Великобритания, Франция и Швейцария), где разрешены и проводятся клинические испытания против СПИДа; разрабатываются вакцины, которые будут использованы и против герпеса, малярии,

туберкулеза. Ведутся работы, связанные с получением комбинированных препаратов.

Важное значение придается исследованиям, направленным на разработку и производство моноклональных антител *in vitro* и *in vivo* для диагностики и лечения заболеваний человека, животных и растений. Ожидается, что в результате могут появиться качественно новые продукты.

Куба — одна из немногих стран мира, где интерфероны (кровепродукты) производятся двумя способами — природным и генным. Производство лейкоцитарного и рекомбинантного интерферона методами генной инженерии позволяет получать гарантированно чистые кровепродукты с минимальными затратами. Интрефероны широко используются при получении вакцин, клиническом лечении вирусных и венерологических заболеваний; на их основе создаются общеукрепляющие медикаменты.

Препараты, являющиеся производными человеческой плаценты, получены в кубинском Центре плацентарной гистотерапии и являются единственным в мире средством для эффективного лечения витилиго, псориаза и алопеции. Заслуживают внимания и PPG-5 — натур. продукт (вытяжка из сахарного тростника), помогающий при гиперхолестеринемии, а также общеукрепляющие таблетки, созданные на основе спиролины.

Освоение современных технологий позволило увеличить на Кубе производство т.н. «общих» медикаментов. Высокая эффективность и межд. признание кубинских лекарственных средств сделали их одной из доходных экспортных статей. Основным рынком сбыта продуктов биофармпрома являются страны Лат. Америки — Бразилия, Аргентина, Колумбия, Мексика и Чили. Отмечается тенденция, к расширению числа стран-импортеров кубинских медикаментов, среди которых Канада, Испания, Франция и Швеция. Успешно реализуется и произведенная на Кубе специализированная мед. аппаратура — цифровые электроэнцефалографы, церебральные томографы, электромиографические аппараты, электронные полисомнографы.

В нояб. 1997г. была создана неправит. организация «Medicuba-Европа» (Medicuba — основная кубинская гос. компания, занимающаяся импортом и экспортом мед. продукции), в которую вошли медики Швейцарии, Испании, Италии, Германии и Франции, а также члены обществ солидарности с Кубой из Великобритании, Ирландии, Бельгии и Люксембурга. Для реализации своих проектов поддержки кубинского медфармпрома, «Medicuba-Европа» создала общий фонд, который гарантирует постоянную доставку сырьевых товаров на остров. В 1999г. организация направила на Кубу сырья на 400 тыс.долл. для производства антибиотиков, медикаментов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, астмы, а также для получения эстероидов, широко применяемых в области акушерства и гинекологии, и тиопентала (анестетик).

Обществ. организация «Medicuba-Швейцария» взяла на себя финансирование строительства на Кубе завода по производству цитостатиков — препаратов, используемых при лечении онкологических заболеваний. Этот завод будет производить таблетированные медикаменты и жидкие препараты для инъекций, что позволит удовлетворить

потребности кубинцев в этих лекарствах и сократить возросшие в последнее время объемы их импорта (на 3 млн.долл.). Свою заинтересованность в этом проекте проявила и «Medicuba-Германия».

В 1999г. Куба имела СП, занимающиеся производством и коммерциализацией медикаментов, в Лат. Америке (Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика), Канаде, КНР, Уганде, Вьетнаме.

Продвижению на мировые рынки своей продукции служит проводимая на Кубе Межд. ярмарка медтехники «Здоровье для всех», которая является самой большой выставкой в этой области в Лат. Америке. В 1999г. ярмарка прошла в десятый раз (19–23 апр.) и была посвящена развитию медфармпрома и биотехнологии на Кубе. Она отмечена рекордным количеством участников: 474 фирмы из 36 стран мира. Экспозиции Италии – 32 компании, Испании – 31, Германии – 28 и Мексики – 13.

Куба была представлена 100 фирмами. Из медтехники в кубинских павильонах особый интерес у участников ярмарки вызвали цифровой электрокардиограф *Cardiocid BS* и модульный терапевтический монитор. Центрального института цифровых технологий исследований. Группа предприятий медфармпрома *Imefa* представила 14 лекарственных препаратов, полученных кубинскими фармацевтами в 1998г. Среди них циклоспорин, необходимый при трансплантации органов, когрип – эффективное средство при лечении гриппа.

Рос.-кубинское сотрудничество в области медицины и фармацевтики остается на низком уровне. Создан взаимный регистр мед. препаратов, входящих в «перечень общих медикаментов», кубинского производства для России. Для Кубы, чтобы оценить импорт и экспорт лекарственных препаратов, которые могли бы осуществляться как на бартерной основе, так и за наличную плату. Представительство *Medicuba* в Москве в 1999г. располагало тремя зарегистрированными препаратами, и еще три находились в процессе регистрации. В 1997г. кубинская вакцина от гепатита В была закуплена действующей в рамках МЧС России коммерческой фирмой «Эмерком».

О деятельности кубинских медиков за границей. Куба начала оказывать мед. помощь странам «третьего мира» 1998г., когда Ф.Кастро объявил о разработке программы здравоохранения для населения Гаити, пострадавшего от урагана «Джордж». Более отчетливые очертания она приобрела после решения кубинского правительства о направлении 2 тыс. врачей в страны Центр. Америки, ставшие жертвами урагана «Митч». Кубинская сторона также выразила готовность принять у себя более 5 тыс. граждан центральноам. государств для их обучения в мед. учебных заведениях страны. В этих целях в Гаване была создана Латиноам. школа мед. наук (начала функционировать в 1999г.). В 2000г. в ней на бесплатной основе обучались 3,3 тыс. студентов из 20 стран Лат. Америки и Карибского бассейна (в фев. 2001г. ожидается прибытие еще 1,6 тыс. студентов, которые поступят на подготовку. ф-т). Кроме того, в других мед. учебных заведениях о-ва проходят подготовку 1 тыс. иностранцев из 70 стран.

Указанные меры Гаваны получили название «План по оказанию всесторонней мед. помощи» (ПОВМП), распространяющийся на 14 стран: Гондурас (123 кубинских врача), Белиз (105 чел.),

Гватемала (469 чел.), Гаити (448 чел.), Парагвай (50 чел.), Суринам (10 чел.), Венесуэла (108 чел.), Буркина Фасо (3 чел.), Нигер (28 чел.), Экваториальная Гвинея (139 чел.), Гамбия (154 чел.), Зимбабве (104 чел.), Камбоджа (10 чел.). Кубинские врачи в рамках указанной программы обслуживают 14 млн.чел. Ими сделано 14 тыс. хирургических операций.

Первым государством в Центр. Америке, где начал реализовываться ПОВМП, стал Гондурас (2 нояб. 1998г.). Сегодня кубинские специалисты оказывают мед. услуги населению 18 департаментов этой страны (обслужены 600 тыс.чел.). В Гватемале кубинцы работают в 15 департаментах (детская смертность в них снизилась на 50%), оказывают помощь в подготовке нац. кадров в области медицины (при этом подчеркивается, что у кубинцев нет стремления установить в этой стране свою систему здравоохранения). В Никарагуа (одной из наиболее пострадавших от урагана «Митч») также работал кубинский персонал (в департаментах Чинандега и Эстели), но его деятельность была свернута в силу противодействия, обусловленного в т.ч. идеологическими причинами никарагуанских властей, несмотря на положит. результаты. Большую активность при эконом. поддержке Японии и Франции Гавана проявляет на Гаити, где обслужены 3 млн.чел., сделаны прививки 800 тыс. гаитянским детям.

Значит. успехов добились кубинские медики в Африке. В Гамбии детская смертность сократилась на 36%, проконсультировано 500 тыс.чел., сделаны 4,8 тыс. хирургических операций. В Экваториальной Гвинее в результате деятельности кубинских медиков все население страны (400 тыс.чел.) получило доступ к мед. обслуживанию. Основными болезнями, с которыми кубинцы сталкиваются в африканских государствах, являются СПИД, малярия, тиф, столбняк.

К испытываемым кубинским мед. персоналом трудностям относятся: сложные топографические условия (труднодоступные горные районы Центр. Америки и т.п.), этнические и культурные различия (большая часть индейцев центральноам. стран, где работают кубинцы, говорит на своих языках, а у африканцев авторитетом пользуются местные знахари), огромное количество пациентов (в Гватемале, например, – 12 тыс.чел. на одного медика), существование болезней, уже искорененных на Кубе, необходимость обслуживать не отдельные семьи, а целые общины, недостаточное внимание жителей к проблемам своего здоровья, широкие масштабы преступности.

Сами кубинцы постоянно подчеркивают, что они действуют бескорыстно в интересах населения стран, где, как утверждается, существует высокая степень соц. несправедливости. По их словам, уникальность ПОВМП состоит в том, что этот план проводится в то время, когда развитые государства сокращают помощь развивающемуся миру, а сама Куба находится в условиях жесткой эконом. блокады со стороны США. Ф.Кастро лично уделяет большое внимание программам помощи развивающимся странам в области здравоохранения. В частности, во время встречи 7 авг. 2000г. с кубинскими специалистами, работающими в Гамбии, он заявил, что «кубинский опыт мед. сотрудничества является революцией в области медицины».

Ряд аналогичных заявлений был сделан кубинским лидером 13 авг. 2000г. в ходе торжественной церемонии вручения дипломов 4 тыс. выпускников мед. учебных заведений Кубы. По его словам, кубинские медики-интернационалисты «оставят следы, которые никогда не сотрутся». Он подчеркнул, что страны с потребит. обществами не способны создать подобные ценности или сделать что-либо похожее. Им также было отмечено, что мед. помощь оказывается Кубой при миним. эконом. затратах, поскольку решающее значение здесь имеет «человеческий капитал». По оценке руководителя Кубы, кубинские медики являются «олимпийскими чемпионами настоящего гуманизма, указывающими путь миру завтрашнего дня — без эксплуатации, грабежа и геноцида, нынешнего несправедливого эконом. и полит. мирового порядка, в рамках которого от болезней и голода каждый год умирают десятки миллионов людей».

Интерес представляет предложение Ф.Кастро, сделанное им 7 сент. 2000г. в ходе проведения саммита тысячелетия ООН в Нью-Йорке, о развитии сотрудничества Кубы с ВОЗ и развитыми государствами в целях борьбы с основными заболеваниями в странах Африки. Это сотрудничество предусматривает, в частности, обеспечение африканских государств необходимыми медикаментами и организацию инфраструктуры для их правильного использования, подготовку нац. кадров в области медицины. Для практической реализации этой программы Куба готова предоставить до 3 тыс. своих специалистов. Ф.Кастро заявил, что в будущем в Латиноам. школе мед. наук будут обучаться до 10 тыс. студентов из бедных районов стран Лат. Америки и Карибского бассейна.

Транспорт

Морфлот. С 1997г. морские грузоперевозки находятся в ведении минрыбпрома. При министерстве создана «Ассоциация кубинских пароходств» («Антарес»), занимающаяся всеми проблемами, связанными с обновлением грузового флота, ремонтом судов, с морскими грузопотоками, осуществляемыми кубинскими судами и экипажами. «Антарес» также следит за соблюдением мировых стандартов и норм в области навигации, защиты окружающей среды, страхования судов и морских грузов.

«Антарес» объединяет 13 организаций, являющихся формально самостоят. юр. лицами, из них 6 пароходств и 7 экспедиторских, посреднических компаний, а также компаний по подготовке квалифицированных кадров для судовых команд и их найму на кубинские и иностр. суда.

В структуру «Антарес» входит пароходство «Мар Америка», владеющее 15 небольшими судами многоцелевого назначения общим дедвейтом до 5 тыс. метр.т. Это пароходство в основном осуществляет каботажные грузоперевозки между карибскими, центрально- и южноам. странами.

Крупной компанией является пароходство «Посейдон», располагающее 16 судами, рассчитанными на транспортировку сыпучих продуктов, грузов общего назначения на большие расстояния. На это пароходство приходится значит. количество перевозок из С.-Петербурга на Кубу.

Пароходство «Фриомар» эксплуатирует 12 судов-рефрижераторов для замороженных продуктов, многоцелевых судов с трюмом для охлажден-

ных продуктов, в т.ч. фруктов и овощей, а также сухогрузы. У пароходства «Нестис Рифер» имеется 16 рефрижераторов, перевозящих фрукты из Центр. Америки в Европу. Пароходная компания «Петрокост», обеспечивающая перевозку жидких и сыпучих грузов как на нац., так и межд. линиях, имеет суда, с общим дедвейтом 255 тыс.т. Из них 90 тыс.т. приходится на танкеры. Пароходство «Каримар» располагает контейнеровозами для каботажных перевозок.

У отдельных коммерческих структур также есть свои судовые компании, которые фрахтуют суда в других странах АО «Симекс» (компания «Мелфимарин») и АО «Кубальсе» («Навьера «Кубальсе»).

В области фрахта судов работают две кубинские компании «Транскарго» и «Кифлет Чартеринг». В функции агентства «Ахемарка» входит набор квалифицированных кадров для судов. Оно имеет свой центр на учебном корабле «Хосе Марти», где разрабатывают современные программы обучения в соответствии с соглашениями по морскому праву для подготовки моряков для службы на судах всех видов. «Гинчо Круинд Адженси» занимается контрактованием персонала для торгового флота, туристических яхт и судовых ремонтных бригад.

Куба обладает торговыми судами, дедвейт которых составляет 1,2 млн.т. За последние три года было закуплено 16 новых судов: танкеров, сухогрузов, рефрижераторов, контейнеровозов, дедвейтом 375 тыс.т. Одновременно были списаны старые мелкие суда. В итоге дедвейт увеличился на 10 тыс.т. Несмотря на некоторый спад активности в сфере межд. фрахта, в 1999г. доход от деятельности кубинского торг. флота составил 22,6 млн.долл.

Грузооборот кубинских портов оценивается в 10 млн.т., а объем межд. грузоперевозок кубинского флота в 3 млн.т., из которых 20% приходится на грузы, перевозимые между **Россией** и Кубой в основном кубинскими судами. Минрыбпром Кубы заинтересовано в увеличении перевозок между Россией и Кубой. С целью проработки этого вопроса на май 2000г. планировалась поездка вице-президента пароходства «Посейдон» Ж.Оризонго в Россию.

Организация двусторонних перевозок, по мнению кубинской стороны, несовершенна. Более 60 рос. фирм, поставляющих свою продукцию на Кубу, несут потери от многодневного ожидания судна, идущего на Кубу, что ведет к удорожанию стоимости поставок. Кубинские суда, как правило, плавающие под флагами Кипра, Белиза, Мальты, Панамы, лишаются преференциального режима в рос. портах. Ожидающие разгрузки в порту Новороссийска сухогрузы по разным причинам простаивают около месяца, что также влечет мат. убытки. Для усовершенствования перевозок Куба создала СП с рядом стран.

Воздушный транспорт. Как и другие отрасли народного хозяйства, претерпел существенные изменения, главными из которых являются введение элементов самоуправления и самофинансирования, что во многом позволило обеспечивать поставки запчастей и горючего для воздушной и наземной техники, и даже постепенно осуществлять модернизацию авиапарка. Учитывая благоприятное воздействие туризма на экономику острова, ставшего главным источником поступления инвалюты, резко возросла роль кубинской гражд. авиации, обслуживающей межд. авиарейсы. **25% всех**

туристов, прибывающих на остров, пользуются услугами кубинских авиакомпаний. Созданы новые специализированные компании (в частности, «Аэрокаррибиэн»), разработаны планы адаптации межд. аэропортов к мировым стандартам, построены новые аэропорты в Камагуэе, Ольгине, на Кайо-Ларго. В столичном межд. аэропорту им. Х.Марти создается новая система контроля за воздушными перевозками.

В 2000г. в стране действовали 2 основные нац. авиакомпании, обеспечивающие внешние и внутренние перевозки пассажиров и грузов — «Кубана-де-Авиасьон» и «Аэрокаррибиэн». Линии «Кубаны-де-Авиасьон» (обслуживает 20% всех пассажирских авиаперевозок) связывают Кубу со странами Европы и Америки (Канада, Испания, Португалия, Италия, Франция, Великобритания, Швейцария, Германия, Дания, Мексика, Гватемала, Коста-Рика, Панама, Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Чили, Аргентина, Уругвай, Бразилия), государствами Карибского бассейна. В Россию полеты осуществляются совместно с рос. компанией «Аэрофлот». Кроме этого, «Кубана-де-Авиасьон» обеспечивает перевозки внутри страны (Нуэва Херона, Кайо-Ларго, Варадеро, Сьего-де-Авила, Камагуэй, Лас-Тунас, Ольгин, Баямо, Мансанильо, Моа, Баракоа, Сантьяго-де-Куба, Гуантанамо). Основные самолеты компании: Ан-24, Як-42, А-320, Ил-62, Ту-154.

«Аэрокаррибиэн» перевозит пассажиров в рамках Центр. Америки и Карибского бассейна: Никарагуа, Белиз (чартерные рейсы), Гаити, Доминиканская Республика. Внутри страны самолеты компании летают в г.г. Сантьяго-де-Куба, Ольгин, Баракоа, Тринидад, Варадеро, на Кайо-Ларго. Авиапарк «Аэрокаррибиэн» включает самолеты итал.-франц. сборки АТР-42 (43 места).

Власти придают важное значение совершенствованию действующих межд. аэропортов, которые обслуживают в год до 5 млн. пассажиров (4 млн. — иностранцы, 1 млн. — кубинцы). Вторым по значимости в стране является межд. аэропорт им. Х.Гуальберто Гомеса (открыт в 1989г.) в Варадеро. Его ВПП длиной 3,5 тыс.м. и шириной 45 м. способна обеспечивать взлет и посадку всех типов самолетов. Аэропорт способен обслуживать до 1,2 тыс. пассажиров в час. Оснащен современным навигационным оборудованием, системой подсветки ВПП. Службы аэропорта подчиняются кубинской компании «Эмпреса Кубана де Аэропуэртос и Сервиснос Аэронаутикос». Там же расположено управление «Запад-Восток» этой организации, которое осуществляет руководство аэропортами г.г. Сьенфуэгоса, Санта-Клары и Кайо Лас-Брухас. Аэропорт является высокорентабельным (в 1999г. его коммерческие доходы составили 27,3 млн.долл., число пассажиров — 1,1 млн.чел.). Руководство аэропорта планирует обслуживать до 11 млн. пассажиров в год.

Имеются планы строительства еще одной ВПП межд. стандарта в аэропорту г. Сьенфуэгос (учитывая развитие туризма в этом районе страны), а также по расширению действующего аэропорта г. Санта-Клара.

Кроме туризма и внутренних перевозок авиация активно используется в с/х секторе. На Кубе действует Центр повышения квалификации работников воздушного транспорта, усовершенствована Авиатех. школа.

Финансовые проблемы отрасли отчасти решаются путем привлечения иноинвестиций (строительство гаванского межд. аэропорта им. Х.Марти осуществлялось с участием канадского капитала). Заключены соглашения с испанской фирмой «Аэропуэртос Эспаньолес и Навегасьон Аэреа» о совместном управлении новым межд. аэропортом на Кайо-Коко, который строится с участием испанских инвесторов.

Указывая на основные проблемы развития воздушного транспорта в стране, кубинские специалисты отмечают невозможность приобретения в США запчастей для авиаоборудования (10% используемой аппаратуры было произведено в США), а также самолетов среднего и дальнего радиусов действия.

Аэропорт г. Гаваны им. Хосе Марти. Был открыт в 1929г. Он является старейшим в Лат. Америке и за время своего существования неоднократно модернизировался. Имеется 5 терминалов: на первом обслуживаются внутренние авиарейсы; на втором — рейсы на США; третий, введенный в эксплуатацию 1 апр. 1998г., обслуживает рейсы на Лат. Америку и Европу, в т.ч. Россию; четвертый — грузо-перевозки, и пятый обслуживает рейсы в страны Центр. Америки и Карибского бассейна, которые осуществляет совместная кубино-латиноам. компания «Аэрокаррибиэн».

Основная часть межд. авиарейсов обслуживается на третьем терминале, который может принимать до 1500 пассажиров одновременно. От здания терминала к самолетам подводятся гибкие телескопические коридоры, с помощью которых могут обслуживаться до 8 самолетов и еще два — с дальних позиций с помощью автобусов. Пропускная способность терминала — 3 млн. пассажиров в год.

Терминал связан с городом сетью достаточно хороших автодорог. Путь на автомобиле до центра города (23 км.) занимает не более 20 минут. Обществ. пассажирский транспорт этот терминал не обслуживает, но круглосуточно имеется возможность аренды автомобилей или заказа такси. Непосредственно у здания терминала имеется платная автостоянка, рассчитанная на 750 автомобилей. Стоимость первого часа парковки — 90 центов. Каждый последующий час — 50 центов.

С вводом в эксплуатацию нового здания в 3 раза увеличилось число стоек для регистрации пассажиров по сравнению со старым терминалом №1, в два раза — постов паспортного контроля и в полтора раза — пропускная способность постов тамож. досмотра. Расширен набор услуг пассажиров. Цены на товары в магазинах «свободной зоны» практически сравнялись с ценами в городе, введена плата за пользование тележкой в зале прилета (1 долл.).

Прибывший в Гавану пассажир заполняет карточку иммиграционного контроля, в которой помимо фамилии, даты, места рождения и гражданства указывается принимающая кубинская организация, адрес проживания на Кубе и домашний адрес. Первый экземпляр карточки остается на иммиграционном контроле, а второй хранится у пассажира и предъявляется при выезде. При въезде и выезде из страны кубинская таможня производит тщательный тамож. досмотр всего багажа.

Прибывающие на Кубу могут бесплатно ввезти товары общей стоимостью не более 200 долл. при условии, что они не предназначены для коммерче-

ской деятельности. Можно бесплатно ввозить также предметы личной гигиены, одежду и обувь «в разумных количествах», до 200 шт. сигарет, до 3 л. спиртных напитков и до 10 кг. медикаментов.

Запрещен или ограничен беспоплатный ввоз ряда товаров ширпотреба. Сюда отнесены некоторые электробытовые приборы (утюги, электрочайники, электроводонагреватели, тостеры, фритюрницы, микроволновки, телевизоры, видеомагнитофоны, холодильники, вентиляторы, кондиционеры, электроплиты, а также компьютеры, модели и моторы к велосипедам, мотоциклы, автотехника и др.). При ввозе таких предметов физ. лицами они облагаются налогом в 100% и более от стоимости товара, которую определяют сотрудники таможни. При этом ноутбуки и видеокамеры считаются предметами личного пользования и ввозятся беспрепятственно. Если подпадающие под ограничения предметы ввозит сотрудник аккредитованной на Кубе дипмиссии, он освобождается от тамож. сборов и пошлин. Однако воспользоваться этим правом он сможет только после аккредитации при МИД Кубы и оформлении соответствующего документа (франкисии), на что уходит как минимум 2 недели.

Спец. разрешения требуют радиостанции и другое оборудование для радиосвязи, некоторые виды флоры и фауны и лекарства из натур. сырья.

Санконтролю (в зависимости от страны происхождения) или изъятию подлежат большинство ввозимых продуктов питания, все виды сырых овощей и фруктов рос. происхождения. Изымаются все виды колбас и мясных изделий, за исключением консервов и продуктов в вакуумной упаковке. Исключений для дипломатов не делается.

При выезде из страны с пассажиров взимается аэропортовый сбор в 20 долл. При невозможности или отказе от оплаты аэропортового сбора пассажир может быть снят с рейса или депортирован со всеми вытекающими последствиями. Аккредитованные при МИД Кубы сотрудники дипмиссий, имеющие соответствующие удостоверения, от уплаты сбора освобождаются.

Разрешается вывозить до 3 л. спиртного, до 50 шт. сигар без предъявления чека и с предъявлением такового на 1200 долл. Имеются ограничения на вывоз медикаментов.

Запрещены к вывозу произведения изобразит. искусства, написанные до 1960г., мебель, ювелирные и печатные изделия старше 50 лет, старинные музыкальные инструменты и т.д., а в последнее время тамож. органы стали требовать разрешения на вывоз картин, купленных на рынке. Запрещен вывоз большинства живых и препарированных животных, в т.ч. чучел редких видов крокодилов и всех видов черепах. Спец. разрешения министерства окружающей среды требуется также для вывоза кораллов и морских ракушек. Имеются ограничения на ввоз и вывоз драгоценностей и наличной валюты; запрещен вывоз нац. кубинской валюты более 20 песо.

Качество обслуживания пассажиров в гаванском аэропорту за последнее время улучшилось. Через Гавану прибывает основная часть туристов, посещающих страну (1,5 млн. в 1999г.).

Недвижимость

Появление рынка недвижимости на Кубе, где лишь небольшие земельные наделы крестьян

являются единственной законной частной собственностью, имело определенные предпосылки.

В 1992г. была принята новая редакция Конституции, в которой указывается, что основу эконом. системы страны составляет социалистическая собственность на основные средства производства. В основном законе поясняется, что существующая госсобственность может быть передана юр. и физ. лицам только в тех случаях, когда полная или частичная передача какого-либо объекта предназначена на цели развития страны, не наносит ущерба ее политическим, соц. и эконом. основам и, в соответствии с принятым порядком, апробируется Совмином или Исполкомом Совмина. Ст.23 конституции страны фактически легализует собственность СП, эконом. обществ и ассоциаций. Тем самым новая редакция как бы создает условия для приватизации, делает возможной некоторую денационализацию, отменяя принцип необратимости гос. собственности.

После принятия в 1995г. закона №77 об иноинвестициях начал расти интерес инофирм к инвестициям в недвижимость и к операциям в этой сфере, который приобрел в последние 2г. характер настоящего бума. С открытием новых торговых, банковских и диппредставительств возник острый спрос на офисные и жилые элитные дома.

Ситуация с куплей и арендой помещений осложнялась тем, что дефицит жилья — одна из самых наболевших проблем в стране, где купля-продажа домов и квартир запрещена, строительство за свой счет строго контролируется государством, а значит. часть жилого фонда нуждается в капитальном ремонте.

Наибольшее развитие бизнес в области недвижимости получил в Гаване, в центре деловой активности страны. Последние 30 лет жилищное строительство велось в основном вне города. Так районы Гаваны Аламар, Эль-Электрико, Сан-Августин были возведены в 15 км. от центра столицы и сейчас представляют собой крупные жилые массивы. Таким образом сохранились удобно расположенные незастроенные площади в районах столицы Монте-Баррето, Мирамар, в 2000г. наиболее котулирующиеся среди инвесторов как в плане делового, так и жил. строительства.

В области недвижимости с инофирмами работают три кубинских компании — «Симекс», «Кубальсе» и «Авагуанекс», на равных долях создавшие 19 СП с частным капиталом из Испании, Италии, Канады, Люксембурга, Франции, Израиля и других стран. Два СП занимаются строительством новых и реконструкцией старых зданий для офисов фирм и банков, остальные занимались строительством жилых домов и квартир для продажи и сдачи в наем.

В целом в недвижимость за последние 5 лет было инвестировано 1200 млн.долл. Разработано 102 проекта для реализации в Гаване и других городах. По офиц. источникам, около полусотни потенциальных инвесторов ждут очереди на согласие кубинских властей для начала реализации своих проектов на Кубе.

Первым осуществленным проектом в этой области стала реконструкция старинного 7-этажного здания торговой биржи СП «Ауреа», созданным «Авагуанекс» и испанской банковской группой «Архентариа», где сейчас размещаются фешенебельные офисы иностр. фирм, посольство Брази-

лии, корпункты Си-эн-эн, испанского телевидения, «Ассошиэтед Пресс». Предприятием «Реаль Инмобилариа», созданным люксембургской компанией «Монте Карлос Интернешнл Стейт» и кубинской фирмой «Ларес», входящей в группу «Кубальсе», был построен ряд кондоминиумов с комфортабельными квартирами. В планы компании входит строительство в течение 5 лет 10 зданий на 600 квартир с капвложениями 80 млн.долл.

Элитные квартиры в домах для иностранцев продаются по 150-200 тыс. долл. (в среднем 1 тыс.долл./кв.м). Несмотря на высокие цены, они, как правило, распродаются еще до окончания строительства дома.

В конце 1999г. были сданы в эксплуатацию два офисных центра в районе Мирамар. В этот проект было инвестировано 200 млн.долл. с учетом стоимости земли, переданной с правом использования в течение 50 лет. Одно из зданий полностью сдано в аренду под представительства фирм, второе к началу 2000г. арендовано на 80%.

Операции в сфере недвижимости, на которую есть повышенный спрос со стороны все увеличивающегося числа СП, инофирм, расширяющих свою деятельность в условиях восстанавливающейся после кризиса 90 гг. кубинской экономики, рассматривались кубинским руководством как надежная статья валютных поступлений для экономики страны. Однако, закон об иноинвестициях, оговаривая возможность капвложений для строительства жилья и офисных помещений для иностран. юр. и физ. лиц, не учитывает ряд особенностей, касающихся сделок с недвижимостью. К началу 2000г. был рассмотрен седьмой вариант проекта Закона о недвижимости. Но закон так и не была принят, а операции в этой сфере были приостановлены с целью «анализа влияния операций с недвижимостью на гос. интересы». Главным спорным моментом является ключевой для Кубы вопрос о собственности и о правах собственника, включающие права наследования, изменения в миграционном законодательстве, касающиеся вопросов въезда и выезда для иностранцев, владельцев недвижимого имущества в стране и т.д.

Как было заявлено представителями мининвестиций и эконом. сотрудничества, для 17 уже принятых и одобренных проектов в области жилья сохраняются все оговоренные условия. Но еще не проданные квартиры будут выкуплены государством для последующей сдачи в аренду. Это новое правило касается только новых инвест. проектов в области жил. строительства, а не деловых центров, офисов и отелей.

Кубинское общество находится в переходном периоде соц.-эконом. развития к модели, которую не берутся определить даже сами кубинские экономисты. Власти не выработали еще механизма для осуществления контроля за собственностью, для того чтобы избежать ущерба, который может повлечь за собой перепродажа и возможная спекуляция жильем.

СМИ

Куба считается одной из первых стран Лат. Америки, где появились радио и телевидение. Первая офиц. радиостанция начала работать здесь в 1922г. и ее владельцем было дочернее предприятие ам. концерна ИТТ. До 1959г. в стране существовало 5 общенац. коммерческих радиокорпора-

ций, объединявших 156 радиоцентров (80 вещательных). Большая часть из них (64%) находилась в столице. 85% кубинских семей имели в то время радиоприемники, общее число которых достигало 900 тыс.

Телевидение зародилось в 1950г. и уже в 1955г. в Гаване с ее 1,5 млн. жителей насчитывалось 7 каналов. Однако они охватывали всего 50% территории, в основном, районы потенциального сбыта рекламировавшихся товаров. В 1958г. Куба стала первой страной в Лат. Америке и второй после США в мире, внедрившей при содействии американцев цветное телевидение (в 1959г. оно прервалось и было возобновлено на регулярной основе в окт. 1976г.). Всего по стране имелось 300 тыс. телевизоров.

После революции радио и телевидение перешли из частных рук в ведение государства — с 1962г. под контроль Института радиовещания, переименованного в 1975г. в Ин-т радио и телевидения.

В 1999г. радиовещательная сеть Кубы насчитывала 63 радиостанции, из которых 1 осуществляет межд., 6 — общенац., 16 — провинциальные и 40 — муниципальные трансляции. Единственная межд. радиостанция — «Радио Абана Куба» (создана в 1961г.) ведет передачи на 9 языках 30 часов в день, в основном это комментарии к текущим нац. и мировым событиям, новости из области культуры, музыка. Все общенац. радиостанции работают на двух частотах по 17-29 часов ежедневно. «Радио Релох» специализируется на непрерывных, минута за минутой, новостях из нац. и межд. жизни. «Радио Ребельде» освещает полит., эконом., спортивную тематику острова. «Радио Прогресс» и «Радио Энциклопедия» затрагивают культурную тематику в обрамлении популярных мелодий. На «Радио Мусикаль» отдают предпочтение симфоническим и камерным концертам. «Радио Тайно» работает на индустрию туризма, представляя туристам познавательную информацию, кубинские и латиноам. шлягеры, рекламу. Программы провинциальных и муниципальных радиостанций отличаются от центральных лишь значительно большим вниманием к местной проблематике. На начало 1999г. в стране насчитывалось 2,5 млн. радиоприемников.

В послереволюционный период кубинское телевидение, благодаря содействию СССР было расширено. В 1999г. покрывало всю территорию острова, включая горные районы.

В рамках минсвязи была создана сеть из 11 провинциальных телецентров. В 1986г. «Кубависьон» через Интерспутник начала межд. вещание, однако со свертыванием сотрудничества с СССР оно было приостановлено и возобновлено лишь в 1994г. на коммерческой основе кабельным каналом «Кубависьон Интернациональ», в основном для проживающих в Гаване иностр. граждан и туристов курорта Варадеро. В 1998г. трансляции «Кубависьон» и «Теле Ребельде» составили 7937 часов (22 часа ежедневно), а «Кубависьон Интернациональ» — 6570 часов (18 часов в день). При суммарном вещании в 14507 часов доля прямого эфира в программах равнялась 3597 часов, а видеозаписи — 10910.

После 1991г., из-за осложнившихся проблем с приобретением и ремонтом телевизоров резко снизилось их число. Однако в последние 3г. в ре-

зультате налаживания местного производства (при содействии корейских и китайских фирм) и расширившихся возможностей покупки аппаратов, их общее количество составляет 1,5 млн. В сотрудничестве с канадскими и японскими компаниями прорабатываются тех. характеристики внедрения цифрового ТВ.

Кубинское руководство считает телевидение одним из главных средств в организации, мобилизации, воспитании, образовании и развлечениях масс. В этой связи большее место отводится многочисленным и длительным по времени выступлениям Ф.Кастро перед местной и межд. аудиториями. Считается, что их трансляции по обоим каналам и ретрансляция по одному из них («Теле Ребельде») служат стабилизирующим фактором, особенно в моменты обострения обстановки внутри и вокруг острова. При этом в качестве основной задачи выдвигается создание таких программ, которые максимально эффективно отвлекали бы зрителей от имеющихся тяжелых проблем повседневной жизни. Именно этим объясняются обилие на ТВ разного рода разъясняющих бесед и комментариев, частое обращение к «славному историческому прошлому», связанному с революционной деятельностью и идеями Х.Марти и Ф.Кастро, настойчивые попытки представить свою собственную социалистическую модель как образец для подражания другим странам во имя спасения мира от «неолиберальной глобализации».

У каждого из общенац. телеканалов имеется своя специфика. «Кубависьон» сосредотачивается на особо важных с полит. и пропагандистской точек зрения информ. программах («В полдень», «Звездный выпуск», «В конце дня», «Сегодня же», «Воскресные новости», «Юношеский выпуск», «Будь в курсе»). Много места занимают муз. передачи, кинофильмы, в основном ам., нелегально копируемые из спутникового вещания США, а также телесериалы местного, а чаще всего латиноам. производства (бразильского, колумбийского, мексиканского). Еженедельно выходит в эфир ряд постоянных программ: познавательных, юмористических, юношеских, детских. После длительного перерыва в июле 1999г. возобновился показ подготовленных для ТВ дрампроизведений, первым из которых стала пьеса испанского классика Ф.Гарсиа Лорки «Дом Бернарды Альбы».

«Теле Ребельде» уделяет основное внимание, помимо выступлений «духовного лидера», спортивной тематике. **5 раз в неделю** (за исключением субботы и воскресенья) с 18 до 19 часов **к этому каналу подключается один из провинциальных телецентров** с представлением местной информ. и культурной проблематики, тем самым становящейся общенац. На постоянной основе выходит ряд познавательных («жителейских») телешоу, музыкальные обозрения, реже зарубежные кинофильмы, телесериалы.

Еще одним важным элементом кубинского телевидения становится все более заметное присутствие на экранах «религиозного фактора». В этом плане «взорвавшие» эфир красочные телетрансляции месс в ходе визита на Кубу Папы Иоанна Павла II в янв. 1998г., а также целой серии массовых евангелистских актов в 1999г. свидетельствуют, что обе стороны, каждая в своих интересах, пытаются не только сотрудничать, но и взаимно использовать ТВ в поисках «новой утопии» обществ. устройства.

Кубинские СМИ поставлены перед необходимостью реагировать на пропагандистскую войну США (280 часов ежедневного вещания 19 радиостанций) и, особенно, на прицельные «информ. бомбардировки» «Радио Марти» (продолжающийся проект «ТВ-Марти» из-за эффективного глушения изначально провалился). Этим обстоятельством во многом определяются сосредоточение на том или ином «радио-телепятатке» идеологических и тех. усилий режима по нейтрализации выпадов «врага», выбор тем для комментирования и контрответа, особенности межд. ТВ связей (в основном с Мексикой и другими странами ЛАКБ, с Испанией, Германией, Италией, Канадой). Не последнюю роль в этом плане играет профилактическая работа с аккредитованными в Гаване зарубежными РВ и ТВ, включая ам. Си-Эн-Эн (присутствие только одного телеканала США на острове обуславливается больше ам., а не кубинской стороной).

Религиозные издания. При всем многообразии религиозных конфессий на Кубе периодическими изданиями обладают лишь протестантская и католическая церкви. По данным кубинского историка религий Лат. Америки Э.Лопеса Оливы, на острове имеется 15 протестантских и 30 католических журналов и бюллетеней.

Среди них — старейшие на Кубе журналы «Эральдо Кристиано» (основан в 1919г. пресвитерианской реформаторской церковью) и «Эральдо Эпископаль» (учрежден в 1940г. епископальной церковью Кубы). Оба выходят в Гаване тиражом до 1500 экземпляров и в целом придерживаются традиционно лояльной позиции по отношению к властям. Основное их содержание охватывает темы, далекие от повседневной жизни прихожан, и сводится больше к толкованию библейских текстов, комментированию духовных проблем, пропаганде христианских ценностей в личностном и обществ. плане, пасторальным проповедям. Эту линию продолжают и появившиеся в последнее время новые протестантские журналы, наиболее заметными из которых являются «Каминос» (издается ежеквартально с 1995г. гаванским мемориальным центром «Мартин Лютер Кинг») и «Рефлексии и диалог» (выпускается с 1996г. в г. Матансас христианским центром одноименного названия). Их тираж 1-1,5 тыс. экз.

Как подчеркнул директор Центра прессы кубинской католической церкви О.Маркес, появившаяся в последнее десятилетие католическая пресса — вообще новый феномен для Кубы. До революции 1959г. существовали католические издания, однако они были собственностью частных верующих лиц и не являлись офиц. «голосом» католической церкви как обществ. института. Сегодня напротив, сам епископат в своем апостольском служении, по словам О.Маркеса, выступает «организатором печати в борьбе за дальнейшую евангелизацию кубинского общества, рассматриваемую как часть крестового похода в пользу любви и мира в Западном полушарии».

При архиепископате Гаваны создан департамент обществ. связей, который в 1991г. основал ежемесячный журнал «Палабра Нуэва», фактически ставший офиц. органом католической церкви Кубы. Сейчас он выходит тиражом до 2500 экз. В свою очередь. Католический центр гражд. и религиозной подготовки при епископате пров. Пинар-

дель-Рио стал выпускать с 1994г. журнал «Витраль» (тираж 2000 экз.). В 1997г. Конференция католических епископов Кубы приступила к выпуску в Гаване журнала «Эспасио», для «удовлетворения духовных поисков интеллигенции» (тираж 2500 экз.). Параллельно с этими изданиями начали выходить другие католические публикации, в т.ч. во всех 10 епархиях страны. Большую роль в укреплении католической прессы на острове сыграла фин. поддержка западногерманского благотворит. общества «Адвениат», что признается самими церковными иерархами.

Католические журналы резко контрастируют по содержанию с протестантскими: несмотря на противодействие властей, первые все шире касаются светской проблематики, подключаясь к обсуждению (нередко на эзоповском, но понятном для всех языке) «запретных тем», прежде всего соблюдения прав человека на Кубе и усилий по «объединению трагически расколотого народа». Наиболее последовательно в этом плане выступает журнал «Витраль», руководство которого не раз предупреждалось о возможных последствиях продолжения «неверной линии»; по словам главного редактора, одного из самых видных интеллектуалов Кубы Д.Вальдеса Эрнандеса, удалось, «несколько сжавшись в отношении остроты, сохранить лицо».

В этом плане большое значение имела поддержка католической прессы со стороны Ватикана, особенно в ходе визита на остров Иоанна Павла II, и Межд. католического союза прессы, наградившего в 1998г. журнал «Палабра Нуэва» золотой медалью «за неустанную деятельность в пользу свободы печати и защиту христианских ценностей».

На Кубе нет закона, регулирующего деятельность религиозных конфессий и их изданий. Это объясняется во многом опасениями, что в случае его принятия произойдет нашествие религиозных сект, в основном из США и некоторых мусульманских государств, которое может взорвать с трудом сложившийся конфессиональный мир в стране. Поэтому многие издания, в частности, католические, выходят со ссылкой на просто «исторические причины».

Именно на это обстоятельство указывал офиц. представитель МИД Кубы А.Гонсалес, давая на брифинге 28 окт. 1999г. негативную оценку не столько одной из статей, опубликованной в «Витрале» (№ 33) и касающейся межд. отношений Кубы, сколько самому журналу, характеризуя его как «реакционный и провокационный орган, выпускаемый под прикрытием церковной иерархии пров. Пинар-дель-Рио и не зарегистрированный в общем списке нац. изданий».

Однако, согласно существующей практике, подобная процедура не имеет обязательного характера для некоммерческих печатных изданий, распространяемых внутри той или иной организации, в частности, в храмах. Они должны лишь печатать названия организаций, ответственных за их выпуск, имена главных редакторов и членов редакционных советов, а также свой адрес. Соответственно для этих изданий на Кубе нет цензуры: вся ответственность в случае нарушения законов ложится на главных редакторов.

Подобной «отдушиной» в условиях строго контролируемой офиц. прессы порой пытаются вос-

пользоваться разного рода оппозиционные «голоса» и группы. Однако подобные «вторжения» пока не особенно беспокоят правительство, учитывая, что наиболее «опасные» религиозные публикации носят относительно закрытый характер (число крещеных в ту или иную веру составляет подавляющее большинство населения, но количество постоянно посещающих храмы и тем самым имеющих прямой доступ к религиозным изданиям, не превышает 5%). Поэтому одной из главных забот на этом направлении религиозных организаций, в основном католических, остается получение доступа к офиц. СМИ, на что ни под каким видом не собираются идти власти.

Церковь

Несмотря на существующее в стране конфессиональное многообразие, речь преимущественно можно вести о католической церкви как доминирующем по всем параметрам религиозном течении и единственной силы, способной публично выражать свою идентичность и оппозиционность, не подвергаясь при этом гонениям. По данным Конференции католических епископов Кубы, 65% жителей острова или 7,15 млн.чел. крещено в католическую веру. Около 0,5 млн. относит себя к протестантским течениям, приблизительно столько же охвачено влиянием кубинских синкретических культов (йоруба, абакуа и пало-монте). Самыми малочисленными конфессиями являются иудаизм, ислам и китайские религиозные секты. Заметно возросла активность разновидности православной церкви, не имеющей офиц. признания государства (число принявших крещение составило к 1999г. 120 тыс.чел.).

До последнего времени отношения церкви с властями едва просматривались, и ее роль сводилась лишь к выживанию в условиях воинствующей атеистической пропаганды и идеологии. Изменения произошли после IV съезда КПК (1991г.), не только высказавшегося против дискриминации по религиозным мотивам, но и санкционировавшего вступление в правящую партию верующих. Со стороны офиц. кругов такой подход объяснялся стремлением подключить достаточно весомый «религиозный фактор» к терявшей вес социалистической конструкции и на этой основе укрепить подвергавшееся опасностям нац. единство. Принятые на съезде изменения получили дальнейшее развитие в поправках к конституции (1992г.), которые не только подчеркнули светский характер государства, но и провозгласили равенство и свободу всех религиозных конфессий. В 1993г. в кубинский парламент впервые был избран католик (писатель С.Витьер). Сейчас в нем имеется 4 религиозных деятеля.

С падением в этом плане настоящей «карибской стены» сравнивают здесь визит на Кубу в окт. 1996г. секретаря по межд. вопросам Ватикана Ж.-Л.Турана, в результате которого через месяц стала возможной «историческая встреча» понтифика с команданте в Риме, куда последний прибыл для участия во Всемирном прод. саммите. Именно в рамках этой встречи обозначилось совпадение точек зрения Гаваны и Святого престола по вопросу о недопустимости применения эконом. санкций в отношении отдельных стран и ответственности современного неолиберализма за разрастание бездн между бедностью и богатством в «третьем мире», чреватой мощнейшими соц. потрясениями.

Аудиенция Папы, произведшая на главу кубинского государства, по его собственным словам, «сильнейшее эмоциональное впечатление», позволила начать, хотя и тяжелый, но необходимый диалог между католическими иерархами и руководством страны, а впоследствии перевести его на уровень деловых контактов церкви с парткомитетами и органами народной власти. Одним из первых итогов начавшегося процесса стало проведение открытых публичных месс в столице и ее предместьях и создание Объединенной комиссии по подготовке визита Иоанна Павла II.

Обе стороны достаточно ясно видели трудности взятого пути. Кардинал архиепископ Гаваны Х.Ортега Аламино неоднократно заявлял, что образовавшиеся при этом завалы и предубеждения, осложняемые к тому же разными концептуальными подходами, нельзя устранить в короткий срок. По его убеждению, одной воли к переменам, поправок к уставу партии и конституции, обещаний и слов совершенно недостаточно, чтобы развеять существующее недоверие к властям, не отличающимся особым следованием букве и духу достигаемых соглашений. В свою очередь, руководство Кубы, разъясняя значение намечавшегося поворота, исходило из оценки церкви как части народа, заинтересованной в совместных поисках выхода из переживаемой страной сложнейшей ситуации.

Эти подходы нашли наглядное подтверждение в ходе первого в истории офиц. визита на Кубу Иоанна Павла II (21-25 янв. 1998г.), который, по словам кардинала Х.Ортеги, превзошел все ожидания, убедительно показав властям возможность сотрудничества с церковью, и, согласно оценке Ф.Кастро, был взаимополезным, продемонстрировав всему миру не только открытость страны, но и достигнутый высокий уровень прав и свобод населения.

Следом за визитом на остров понтифика, оказавшим значит. воздействие даже на определенную часть партии, предприняты попытки закрепить достигнутое: церкви – углубить открывшуюся перед ней роль посредника между социалистическими амбициями «осажденной крепости» и повседневными тяжелыми заботами простых прихожан, а власти – подключить «католический фактор» к укреплению внешнеполит. и внутренних позиций режима. Однако далее при обоюдном стремлении данные попытки не дали и не могли дать быстрых и весомых результатов. Особенно тяжело идут контакты по таким жизненно важным для церкви вопросам, как создание собственной издательской и учебной структур, строительство новых храмов, доступ в СМИ, участие в специфических школьных и мед. программах. Одной из острых проблем остается отсутствие у церкви права на импорт необходимых для ее функционирования предметов, а также ряда продуктов питания и медикаментов. По-прежнему не имеет офиц. статуса и крайне осложнена деятельность благотворит. общества «Каритас», вынужденного порой перекупать продовольствие и лекарства по баснословным ценам у госкомпании «Кубальсе».

Представители клира вместе с тем отмечают следующие подвижки. Не чинится особых препятствий реконструкции действующих храмов, осуществлению миссионерских планов (в 1999г. дополнительно прибыло на остров 50 новых свя-

щенников, монахов и послушников). Продолжаются работы (правда, на стадии подбора земельного участка) по строительству семинарии в Гаване. Получено согласие на учреждение в г.Камагуэй еще одного, помимо Гаванского, архиепископата.

Наркотики

По поступающим из Межд. комитета ООН по контролю над наркотиками (МККН) данным, наркоситуация на Кубе продолжает оставаться относительно спокойной в сравнении с другими государствами Карибского бассейна. Однако имеются сведения о наращивании усилий межд. наркомафии (в первую очередь колумбийской) по использованию территории Кубы и ее прибрежных вод для незаконной транспортировки наркотиков в США и Европу. Эксперты МККН прогнозируют также рост в ближайшие годы злоупотреблений местным населением наркотическими средствами и числа связанных с наркотиками преступлений.

Отсутствию до настоящего времени на Кубе серьезных проблем в сфере борьбы с наркотиками способствовали, по мнению МККН, следующие факторы. Это, прежде всего, хорошо отлаженный механизм функционирования и взаимодействия местных спецслужб, занимающихся антинаркотической деятельностью: Нац. комиссии по наркотикам, спецподразделения по борьбе с наркотиками МВД, Главного управления тамож. службы. Куба является членом Тамож. совета государств Карибского бассейна (SECALA) и Всемирной тамож. организации, что обеспечивает ей возможность обучения и переподготовки, хотя и в ограниченном количестве, работающих на КПП морских и авиапортов оперативников и кинологов (в этой сфере Куба сотрудничает, кроме карибских стран, с Великобританией, Францией и Канадой).

Эксперты межд. ооновского комитета отмечают также высокую эффективность кубинской системы здравоохранения и распределения наркотических и психотропных средств, используемых в медицине. Кубинцам удается четким образом отслеживать перемещение таких веществ посредством разветвленной системы контроля на разных уровнях. Кроме того, все т.н. «семейные доктора», которых в стране насчитывается 28350 чел. (каждый обслуживает около 500 жителей), обучены диагностике пациентов, злоупотребляющих наркотиками.

За исключением недавно налаженного производства в лечебных целях небольших количеств морфина, другие наркотики на Кубе не изготавливаются. Местный климат не позволяет выращивать опиумный мак и кокаиновый куст. Правоохранит. органами иногда обнаруживаются посадки каннабиса, однако растение не пригодно для изготовления наркотика, поскольку в его листьях содержится недостаточное количество тетрагидроканнабинола.

Импорт хим. соединений в стране занимают 36 компаний, при этом прекурсоры завозятся в чрезвычайно малых количествах (реэкспорт этих препаратов Куба не осуществляет). Компании, имеющие отношение к использованию каких-либо хим. веществ, в обязат. порядке регистрируются (их насчитывается 700), и в их отношении периодически предпринимаются проверки.

Куба представляет собой потенциально «слабый» рынок сбыта наркотиков из-за низкой покупательной способности населения, порожденной серьезными эконом. трудностями. Вместе с тем существует опасность, что в силу своего географического положения Куба со временем может стать активно действующим транзитным пунктом нелегальной транспортировки наркотиков.

Трафиканты все чаще используют кубинские воздушное пространство и территориальные воды для контрабанды наркотиков латиноам. происхождения. Колумбийские наркодельцы с самолетов, грузовых судов и катеров сбрасывают в прибрежные воды Куба «товар», который через некоторое время подбирается прибывающими на быстроходных катерах перевозчиками и доставляется контрабандным путем в США, на Ямайку и Багамские о-ва. Часто такие наркогрузы достигают кубинского берега и обнаруживаются местными жителями. Имеются факты скрытия ими «находок» от правоохр. органов и их перепродажи отдыхающим на Кубе интуристам.

Обеспечение береговой охраны Кубы является чрезвычайно сложной задачей, поскольку остров окружает свыше 4500 отмелей и рифов. Отмечается изменение в последние годы тактики действий наркомафии вблизи кубинских берегов. Наркотики переправляются в существенно уменьшенных по габаритам и весу упаковках, чтобы облегчить их сокрытие и обеспечить готовность к незамедлительной продаже. Это подтверждается статистикой перехватов наркотических средств, свидетельствующей также об интенсивности использования Кубы контрабандистами. Так, в 1994г. обнаружено 34 достаточно крупных груза наркотика, в 1997г. — 157 партий «товара» такого же веса. В I пол. 1998г. морской погранслужбой вскрыты переброски 220 более мелких по объему наркогрузов. В 1970-93гг. кубинскими морпогранчастями перехвачено 7551 кг. кокаина и 127845 кг. каннабиса. В 1997г. эти цифры составили 1357 кг. (кокаин) и 5168 кг. (каннабис).

Тех. оснащение кубинских спецслужб (они до сих пор используют советские патрульные катера производства 40 гг.) значительно уступает вооружению преступных наркогрупп, у которых имеются высокоскоростные морские суда с современным спутниковым навигационным оборудованием и системами связи.

С 1995г. количество межд. аэропортов на Кубе увеличилось с 4 до 10, и они, благодаря развитию туризма, со временем стали «воротами», через которые осуществляется контрабанда наркотиков. Количество случаев их обнаружения тамож. службой у прибывающих авиарейсами иностранцев увеличилось с 7 в 1995г. до 80 в 1998г. Перехватывается в основном кокаин (перевозится чаще всего обернутым в нейлон, в банках с медом и бутылках с ромом). Героин конфисковывается гораздо реже.

Согласно информации миссии МККН на Кубу, организованной в июне 1999г., уровень злоупотребления наркотическими средствами среди местных граждан остается относительно низким. В основном такие случаи имеют место в Гаване и других местах, где кубинцы контактируют с иностранцами. Однако эксперты Комитета ООН считают, что предоставленные местными властями данные далеко не в полной мере отражают дейст-

вительную картину наркоситуации в стране, поскольку кубинцами не ведется систематическое изучение спроса на наркотики, их нелегального применения.

Правоохр. органы Кубы проявляют обеспокоенность по поводу повышения уязвимости населения к злоупотреблению наркотиками из-за притока иностранцев, наращивания использования наркомафией острова для транзита преступного товара. В фев. 1999г. принята поправка к УК, определяющая высшую меру наказания за незаконную перевозку и распространение наркотических веществ (законодательство предусматривает уголовное наказание за незаконное выращивание наркосодержащих растений и похищение подлежащих учету наркотических средств — высылку из страны или тюремный срок от 4 до 20 лет).

Борьба с наркотиками рассматривается кубинским правительством как важная составляющая системы нац. безопасности. Расширяется двустороннее сотрудничество в данной сфере с карибскими странами и США. Полицейские органы Кубы стали на регулярной основе принимать участие в совместных со спецслужбами этих государств и ам. Агентством по борьбе с наркотиками (DEA) антинаркотических операциях в регионе (пример тому — проведенная в 1998г. ам.-кубинская акция по захвату 2 т. кокаина, перевозимого судном под флагом Гондураса).

Виза

О порядке въезда иностранцев. Порядок въезда иностранцев в Кубу и пребывания на ее территории регламентируется законами «О миграции» и «Об иностранцах», действующих с 1976г., а также подзаконными актами, принятыми позднее. В целом, законодат. база по данному направлению за истекший период существенно изменилась. Этому в значит. степени способствовал рост числа туристов, посещающих Кубу за последние годы, а также рост активности во внешнеэконом. сфере.

В кубинском законодательстве лица, въезжающие на нац. территорию, подразделяются на следующие категории:

— визитеры — к их числу относятся туристы и лица, находящиеся на Кубе проездом, экипажи самолетов и судов, журналисты и т.д.;

— дипломаты — сотрудники межд. и дипмиссий, аккредитованных на Кубе, офиц. представители государств, а также дипломаты, посещающие Кубу;

— приглашенные — лица, прибывшие на Кубу по приглашению кубинского руководства, гос., правит. и обществ. организаций;

— временные резиденты — лица, находящиеся на Кубе по контрактам, обмену, представители инофирм и организаций, аккредитованных на Кубе;

— резиденты — лица, которым разрешено постоянное проживание.

В зависимости от статуса иностранца и наличия двусторонних межправит. соглашений, касающихся порядка въезда и пребывания, к нему применяются соответствующие положения миграционного и тамож. законодательства.

Въезд в страну иностранцев, осуществляется по паспортам, срок действия которых должен не менее чем на 6 мес. превышать срок предполагае-

мого пребывания. Исключение составляют дипломаты и резиденты. Лица, въезжающие на территорию Кубы должны предъявить также соответствующую визу, если иное не оговаривается межправсоглашением.

Граждане России имеют право пребывать на территории Кубы **без визы сроком до 30 дней** независимо от цели поездки, кроме случаев предпринимат. деятельности. При поездках на срок более 30 дней необходима виза, которую можно получить в консульских учреждениях Кубы в России, для чего, помимо прочих документов, необходимо представить приглашение, должным образом оформленное и подтвержденное кубинским МИД или МВД. По прибытии на Кубу, при прохождении паспортного контроля, на Талоне въезда выезда, один экземпляр которого остается у прибывшего лица, указывается срок разрешенного пребывания в стране.

В случае необходимости пребывания на Кубе сверх срока, указанного в талоне или визе, продление оформляется в территориальных отделах миграционной службы. Продление на первый месяц можно оформить в упрощенном порядке в пунктах миграционного контроля, имеющих при гостиницах, в частности, в Гаване при гостинице «Гавана Либре». При этом не требуется представление каких-либо доп. документов. В дальнейшем, продление визы производится только в территориальных отдела по представлению ходатайства соответствующего посольства или кубинского ведомства, а также частных приглашений, заверенных в компетентных органах Кубы. За оформление продления визы взимается 25 долл. за каждый месяц.

Лица, приобретшие в турагентстве, кубинском посольстве или консульстве за рубежом Карточку туриста могут продлевать свое пребывание на Кубе до 180 дней в пунктах миграционного контроля при гостиницах. На практике это положение не выдерживается и продление до указанного срока разрешается только при наличии объективных причин.

Особый подход в законодательстве к иностранцам кубинского происхождения. Такие граждане для въезда на Кубу должны предъявить действующий кубинский паспорт. Разрешается въезд по иностр. паспортам только тем кубинцам, которые выехали на постоянное жительство за рубеж до 01.01.1971г. Во всех других случаях для въезда в страну они должны предъявить документ МИД Кубы, подтверждающий выход из кубинского гражданства. Это положение имеет особое значение в связи с тем, что неоднократно возникали проблемы с выездом из Кубы иностранцев, в частности граждан России, родившихся на Кубе от смешанных браков. Несмотря на то, что им был разрешен въезд в страну, при выезде, иммиграционная служба, руководствуясь законодательством, рассматривала их как граждан Кубы и требовала предъявления кубинского паспорта или документа МИД. Возникавшие при этом проблемы разрешались с большим трудом.

Не требуется виза для пребывания на Кубе до 30 дней для граждан Армении, Азербайджана, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, Таджикистана, Туркменистана и Украины (прибывающих на лечение по предъявлении общегражд. заграничного паспорта).

Для транзитных пассажиров виза не требуется при нахождении на Кубе согласно авиабилету не более 72 часов. При этом выход за пределы зала для транзитных пассажиров, для устройства на время пребывания, может быть разрешен при наличии определенной суммы денег (50 долл. на день) и приобретении ваучера на проживание в гостинице.

Лица, прибывающие на Кубу в качестве временных резидентов или на постоянное жительство, а также дипломаты должны в течение 90 дней оформить соответствующие удостоверения личности.

Иностранцы и лица без гражданства, находясь на кубинской территории должны иметь при себе один из следующих видов документов, соответствующий их статусу: удостоверение личности иностранца, удостоверение личности лица без гражданства, карточку несовершеннолетнего иностранца или лица без гражданства (до 16 лет), паспорт или другой, заменяющий его документ. Дипломаты должны иметь удостоверение личности, выданное МИД Кубы.

Законодательством не установлено каких-либо жестких ограничений на передвижение иностранцев по Кубе. Имеется требование об обязательном информировании отдельными категориями иностранцев иммиграционной службы о перемене места пребывания на срок более 72 часов. Рос. граждане независимо от статуса могут перемещаться по Кубе беспрепятственно.

За нарушение порядка въезда в страну и пребывания предусматривается штраф, выдворение или объявление нежелательным пребывание в стране. Практика показывает благожелательное, в целом, отношение кубинской иммиграционной службы к рос. гражданам. В случае грубого нарушения визового режима, выражающегося в длительном, более полугода пребывании, на Кубе без визы предоставляется возможность оплаты визы за весь период. Выдворение применяется только после того, как исчерпываются другие возможные способы разрешения проблемы.

О межд. семинаре по миграционным вопросам в Гаване. 14-16 апр. 1999г. в Центре межд. прессы Кубы проходил межд. семинар на тему «Миграционные течения и консульское дело в канун XXIв.». Его организаторами являлись Кубинская ассоциация содействия ООН, Центр по изучению полит. альтернатив (при Гаванском ун-те) и Высший институт межд. отношений. В работе семинара, помимо кубинцев (15), принимали участие исследователи из США(3), Мексики (3), Аргентины (1), Перу (2), Колумбии (2), Венесуэлы (1), Доминиканской Республики (2), Пуэрто-Рико (1), Тринидад-и-Тобаго (2), Испании (1), а также представители Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев (3), МОТ (1), ряд аккредитованных в Гаване дипломатов и консульских работников.

На открытии семинара выступили I зам. мининдел Кубы Х.Боланьос. Он подчеркнул, что миграция кубинцев в США обусловлена в большинстве случаев не полит., а эконом. мотивами, в связи с чем многие из тех, кто уехал, изъявляют желание вернуться. По его оценкам, существующие разногласия между Гаваной и Вашингтоном по миграционным вопросам не носят «тупицкого» характера и их можно преодолеть в ходе ежегод-

ных переговоров. В США латиноамериканцев проживает 29,7 млн., из них 64% — мексиканцы, 10% — пуэрториканцы, 14% — выходцы из Центр. и Юж. Америки, 4% — кубинцы, 3% — доминиканцы).

Миграционные связи между Кубой и США существуют с XIX в. В 1840-1900 гг. на север перебрались 30 тыс. кубинцев. В последующем до 1959 г. в США ежегодно прибывали до 10 тыс. жителей острова. Как отмечалось на семинаре, ситуация резко изменилась после революции, когда ам. правительство стало использовать кубинских мигрантов в качестве инструмента своей антикастровской политики. Лишь с 1965 г. с его стороны начинают предприниматься определенные шаги по законод. упорядочению потока кубинцев в США, однако без прекращения стимулирования нелегальной эмиграции. Впоследствии был заключен целый ряд кубино-ам. соглашений по миграционным вопросам. По данным зам. директора Кубинского центра изучения полит. альтернатив А. Аха Диаса, за 1959-97 гг. в США эмигрировало 1 млн. кубинцев, причем легально из страны выехало 900 тыс. с «последующим обретением статуса полит. беженцев». Нелегально в 1985-94 гг. (когда были подписаны соглашения по миграционным вопросам) из Кубы выбрались 82,5 тыс. чел.

Всего в США проживает 1,3 млн. кубинцев. Соответственно выводится **общая численность кубинских эмигрантов в мире — 1,5 млн. чел.** После США наибольшее их количество имеется в Испании (50 тыс.), Венесуэле (30 тыс.). Основными районами расселения кубинцев на ам. территории являются **Флорида** (64,1%), Нью-Джерси (8,6%), Нью-Йорк (8,2%), Калифорния (7%), Иллинойс (1,9%), Техас (1,4%). 56% выходцев из Кубы живут в районе Майами-Форт Лодердейл. По данным КЦИПА, 20% экономически активного населения США кубинского происхождения занимают достаточно высокие должности в области управления.

В соответствии с миграционными соглашениями между двумя странами в 1995-97 гг. ам. визы получили 66 тыс. кубинцев. Одновременно стало заметно увеличиваться число отказов со стороны США: только в 1990-94 гг. подобная участь постигла 80% запросов. Впоследствии, до 1998 г. включительно, в визах было отказано 9 из 10 кубинцев. Большинство желающих эмигрировать — это белые мужчины в возрасте от 25 до 35 лет.

Как сообщил исследователь Центра изучения Лат. Америки (Новоорлеанский ун-т) Т. Хенкен, на Кубе резко изменились основные причины прибытия (тем или иным путем) в США жителей острова: они на 90% стали эконом., хотя кубинцы, попадая на ам. территорию, вынуждены, чтобы получить preferentialное обращение, выдавать себя за преследуемых по полит. мотивам. По информации американца, часть кубинцев даже готова заблаговременно «подиссидентствовать», дабы заработать «очки» у Секции интересов США в Гаване, сотрудникам которой трудно порой отделить действительно преследуемых от выдающих себя за таковых с тем, чтобы включить их в лотерейный список виз или поставить на рутинный учет.

При этом, как считает зампред Кубинского общества межд. права О. Миранда Браво, одной из преследуемых целей является «формирование пятой колонны для дестабилизации положения на острове». Она также указала, что в США имеются

достаточно мощные силы, заинтересованные в срыве существующих между двумя странами миграционных соглашений. На это, в частности, направлены передачи «Радио-Марти», а также усилия Нац. кубино-ам. фонда.

На заключительном заседании семинара выступил председатель кубинского парламента Р. Аларкон выделил три цели, которые преследует Вашингтон при проведении миграционной политики по отношению к Кубе: изменение существующего на острове полит. режима; возвращение (или компенсация) собственности, экспроприированной в ходе революции; поощрение эмиграции в США кубинских специалистов. Сейчас в США, как высказался Р. Аларкон, раздаются призывы к «согласию» между кубинцами. Вместе с тем ам. правительство не предпринимает каких-либо весомых шагов по его обеспечению, наоборот, в принятом законе о бюджете США предусматривается выделение по крайней мере, 2 млн. долл. на финансирование подрывных групп внутри Кубы во исполнение пункта 109 главы I закона Хелмса-Бэртона.

О зарубежных консульствах на Кубе. Аккредитовано 124 дипмиссий. В Гаване действуют 89 посольств, остальные аккредитованы по совместительству. В большинстве посольств имеются консульские отделы. Помимо этого на острове действует 5 генконсульств — Испании, Колумбии, Коста-Рики, Парагвая (все расположены в Гаване) и России (Сантьяго-де-Куба); 2 консульства Доминиканской Республики и Экваториальной Гвинеи и 3 почетных вице-консульства Испании (в г.г. Сантьяго-де-Куба, Матанас и Санта-Клара). В стране функционируют также 8 почетных консульств (Бангладеш, Дания, Кипр, Мали, Норвегия и Финляндия). В это число входит и 2 канадских почетных консульства, находящихся в Ольгине и Матанасе.

В соответствии с межд. практикой, на Кубе консульской службе любой страны придается статус дипмиссии. Освобождаются от всех налогов и сборов и неприкосновенны все помещения, имущество, транспортные средства и документы консульств. Неприкосновенностью и другими привилегиями и иммунитетами, предусмотренными Венской конвенцией о консульских сношениях 1963 г., пользуются и консульские должностные лица.

Из всего консульского корпуса следует выделить консульские службы таких стран, как Испания, Италия, Канада, США и Франция, а также Россия, Украина, Вьетнам и Китай. Выбор первых пяти связан, прежде всего, с тем, что в последние годы именно из этих стран на Кубу прибывает основной поток туристов. В отношении последних четырех выбор сделан по количеству постоянно проживающих на Кубе граждан этих национальностей. Что же касается их численности, то вне конкуренции в этом списке стоит консульская служба России: по состоянию на 1 июля 2000 г. в стране было зарегистрировано 1472 постоянно проживающих гражданина РФ.

Гражданство

Основополагающими документами, регулирующими вопросы кубинского гражданства, являются отдельные положения Декрета №358 «О гражданстве и миграции» от 4 фев. 1944 г., сохра-

нившие свое значение в качестве регламента к конституционным статьям о гражданстве. Согласно этим документам гражданство Кубы приобретает по рождению или путем натурализации.

Гражданами Кубы по рождению считаются лица, родившиеся на ее территории, за исключением детей тех иностранцев, которые находились здесь в служебной командировке по линии своего правительства или межд. организаций.

Гражданами по рождению считаются также лица, родившиеся за границей, отец или мать которых — кубинцы, выполняющие в этой стране служебные задания. К данной категории граждан относятся и лица, родившиеся за границей, отец или мать которых — кубинцы, постоянно проживающие за рубежом, но оформившие детям кубинское гражданство, даже если это и противоречило законодательству страны их пребывания.

К кубинским гражданам по рождению относятся также лица, которые родились за пределами Кубы, отец или мать которых родились в Республике Куба, но по разным причинам утратили кубинское гражданство. В этом случае дети имеют право с соблюдением установленных законом формальностей получить кубинское гражданство.

Правом считаться гражданами Кубы по рождению, согласно конституции обладают также иностранцы, за которыми правительство признает особые заслуги. К этой категории граждан, кстати, относятся и потомки тех иностранцев, которую получили гражданство по рождению за заслуги перед Кубой.

Декрет №358 определяет, какие документы необходимы для рассмотрения вопроса о предоставлении гражданства по рождению, и порядок их прохождения в офиц. кубинских органах. К заявлению о предоставлении кубинского гражданства по рождению, прикладывается свидетельство о рождении или выписка о рождении из церковно-приходской книги, заверенная нотариально. Прилагается также муниципальная справка о месте жительства.

Особую категорию составляют лица, являющиеся гражданами Кубы по натурализации. К ним относятся иностранцы, приобретшие гражданство в соответствии с положениями Декрета №358. Такое гражданство могут получить также лица, участвовавшие в «вооруженной борьбе против тирании, свергнутой 1 янв. 1959г.», если они подтвердят свое участие в установленном законом порядке. Гражданами по натурализации могут стать и лица, незаконно лишенные своего первоначального гражданства, но обретшие гражданство Кубы по решению Гос. Совета страны. Иностранцы, желающие получить гражданство Кубы по натурализации, могут поставить вопрос о гражданстве перед властями этой страны, только прожив на ее территории не менее 5 лет до подачи заявления и не менее одного года после подачи заявления о предоставлении гражданства. При этом знание испанского языка является обязательным. Непременным условием получения гражданства является офиц. отказ от своего прежнего гражданства. Эти лица обязаны представить также справку из полиции об отсутствии за ними уголовного прошлого и нотариально оформленные поручительства двух кубинских граждан.

Лицо, имеющее иностр. гражданство, но заключившее брак с гражданином Кубы, может по-

дать заявление о предоставлении ему кубинского гражданства по истечению двух лет с момента заключения брака. Если такие супруги живут совместно менее двух лет, но у них уже имеется общий ребенок, то время предоставления гражданства может быть сокращено. Ни заключение брака, ни его расторжение не отражаются на гражданстве супругов и их детей.

Кубинское правительство не допускает двойного гражданства. Страдают от такого положения рос.-кубинские семьи, поскольку на их детей как на кубинцев не распространяется, в частности, право приобретения авиабилетов для поездки в Россию по льготным тарифам (в 20 раз дешевле их стоимости в валюте), каким обладают их рос. родители как иностранцы, постоянно проживающие на Кубе. Такая семья не в состоянии приобретать билеты в валюте детям в условиях, когда месячный заработок рядового кубинца не превышает 10 долл.

Многие кубинцы, постоянно проживающие, в частности, в Мексике, имеют двойное гражданство «де факто», т.е. на Кубу они выезжают с кубинскими паспортами, а в Мексику — с мексиканскими. Мексиканские власти смотрят на это сквозь пальцы, хотя их законодательство, как и кубинское, не допускает двойного гражданства. Поскольку в условиях эконом. блокады кубинское гражданство «де факто» выгодно гражданам Кубы, то и кубинские власти стремятся не замечать нарушения конституции в этом вопросе. Кубинские власти спокойно реагируют также на то, что рос. консульские учреждения на Кубе предоставляют гражданство России детям от смешанных браков в соответствии с законодательством нашей страны. Однако признать двойное гражданство «де юре» даже в компромиссной форме «фактического» или «дремлющего» гражданства еще не готовы.

Кубинское законодательство предусматривает ряд условий выхода из кубинского гражданства. Лица, отец или мать которых — кубинцы, могут выйти из кубинского гражданства только в том случае, если они постоянно проживают за границей и подадут заявление в консульство Кубы в этой стране о своем выходе из кубинского гражданства.

В случае, если гражданин Кубы приобрел гражданство другого государства, но не оформил выход из кубинского гражданства в установленном порядке, т.е. оказался фактически лицом, имеющим двойное гражданство, — он может лишиться кубинского гражданства. Если такое лицо с двойным гражданством окажется на территории Кубы в качестве иностранца, у него могут возникнуть серьезные проблемы с кубинской миграционной службой.

Гражданства Кубы могут лишиться также лица, которые, не получив на то разрешения кубинских властей, поступили на службу другому государству, в его армию или на должности, на которые распространяются власть и юрисдикция данного государства.

Серьезным фактором, могущим повлечь за собой лишение кубинского гражданства в условиях существующего режима, является полит. деятельность, направленная против социалистических устоев страны. При этом имеется в виду не позиция человека и его умонастроение, а практическое участие в деятельности какой-либо антиправит. организации.

Натурализованные кубинские граждане, родившиеся за границей и там постоянно проживающие, обязаны раз в 3 г. отмечаться в консульстве Кубы в стране их пребывания и декларировать о своем желании сохранить кубинское гражданство. Игнорирование этого обязательства, условия может привести к автоматической потере гражданства.

Натурализованные кубинцы рискуют лишиться гражданства также за совершенные ими наказуемые законом преступления. Однако в этом случае дело передается в суд, который принимает окончательное решение. Что же касается лишения гражданства в случаях, когда кубинские граждане находятся на гос. службе иностр. государства и когда они принимают участие в антигос. деяниях, вопросы их гражданства рассматривает Гос. Совет страны, решения которого обжалованию не подлежат.

Смешанные браки. Порядок и условия вступления в брак, его прекращения, личные и имущественные отношения между супругами, родителями и детьми и другие вопросы брачно-семейных отношений регулируются на Кубе Семейным кодексом и Законом «О регистрации актов гражд. состояния», основные положения которых аналогичны положениям соответствующих рос. нормативно-правовых документов. В случаях смешанных браков, вопросы, касающиеся гражданства, права на выезд и другие, вызванные некубинским гражданством одного из супругов, решаются по соответствующему кубинскому законодательству. При возникновении коллизий в процессе судебного разбирательства по искам, связанным с проблемами смешанных семей, применяются соответствующие двусторонние соглашения с Кубой. В частности, если один из супругов имеет гражданство России – Договор о правовой помощи по гражд. семейным и уголовным делам 1984 г.

Браки на Кубе разрешается заключать как на нац. территории, так и за рубежом. При заключении брака с иностранцем на территории Кубы, стороны, желающие вступить в брак, лично подают заявление в одну из специализированных юр. консульств. В Гаване смешанные браки оформляются в Межд. юр. консульствации. За оформление брака с иностранцем взимается 525 долл. В случае отказа от заключения брака возвращается только половина уплаченной суммы. Если один из супругов – иностранец, постоянно проживающий на Кубе, брак оформляется в обычном порядке, в органах ЗАГС или нотариальных конторах.

Для заключения брака иностранец должен представить документ, удостоверяющий личность, свидетельство о рождении, документ своего государства о правомочности заключения брака и разрешение иммиграционных органов Кубы на пребывание на острове. Указанные документы направляются в Нац. управление ЗАГС и нотариальных контор минюста Кубы, которое после их проверки дает разрешение на вступление в брак. Законодательством отводится не более 3 дней на получение разрешения на брак с момента подачи заявления.

Кубинцы, временно находящиеся за рубежом, имеют право заключить брак с иностранцем только при наличии вышеуказанного разрешения. Оно запрашивается через диппредставительство Кубы или непосредственно в минюсте. В против-

ном случае, брак может быть признан недействительным на территории Кубы. Браки кубинцев за рубежом могут оформляться также в консульских учреждениях Кубы.

Для признания брака, заключенного за рубежом, действительным, необходима его регистрация в офиц. реестре минюста Кубы. Религиозный обряд бракосочетания юр. последствий на Кубе не имеет.

Брачный возраст на Кубе установлен в 18 лет. В отдельных случаях, по решению судебных органов и при наличии согласия родителей он может быть снижен до 14 лет для девушек и до 16 лет для юношей.

После вступления в брак с соблюдением при этом всех формальностей, предусмотренных законодательством, иностранец приобретает право на постоянное проживание на Кубе и получает соответствующее удостоверение личности. Постоянно проживающие на острове иностранцы приравниваются в своих основных гражд. правах и обязанностях к гражданам Кубы.

Дети, родившиеся на нац. территории от смешанных браков, в которых один из супругов гражданин Кубы, приобретают кубинское гражданство, независимо от желания родителей. В рос.-кубинских смешанных браках дети, как правило, по желанию родителей, или в дальнейшем самостоятельно, приобретают второе, рос. гражданство. При выезде детей от смешанных браков за рубеж, даже при наличии второго гражданства, они обязаны получить кубинские паспорта.

Расторжение браков регулируется правовыми нормами аналогичными рос. законодательству, однако, эта процедура относится к исключит. компетенции судебных органов. Бракоразводный процесс намного усложняется, если смешанный брак был зарегистрирован в кубинском консульстве и истец не знает местонахождения ответчика. В таких случаях на консульские учреждения возлагается работа по поиску ответчика, с целью получения от него заявления с согласием на развод.

Как правило, независимо от развода, взаимные права и обязанности между родителями и несовершеннолетними детьми сохраняются. Суд выносит определение, кто из детей и при каком родителе остается. Если ребенок один, то он, как правило, остается при матери. Определяется размер алиментов на содержание детей, порядок общения и участия родителей в воспитании детей. На практике это создает большие жизненные проблемы у родителя-иностранца, на воспитании у которого судом оставлен ребенок, поскольку он не может вывезти его к себе на родину без согласия другого родителя, гражданина Кубы.

После расторжения брака сохраняется право нуждающегося супруга на получение содержания от другого супруга. По положениям Договора о правовой помощи по гражд., семейным и уголовным делам, в частности, по законодательству, применяемому при заключении и расторжении брака, решении наследственных и других вопросов предусматривается перевод денежных сумм из одной страны в другую. Но решения кубинских судов о взыскании алиментов в пользу лиц, проживающих в России, не выполняются. Это прежде всего связано с отсутствием механизма перевода денежных средств между нашими странами.

Ибероамерика

После распада СССР ибероам. государства заняли одно из ведущих мест в области кубинской внешней торговли. Нарастание торговых и эконом. контактов с зарубежными партнерами, в т.ч. с ибероам. странами, стало возможным в результате ряда внутренних реформ на острове: ликвидация гос. монополии на внешнюю торговлю (1992г.); переориентация внешнеторговых связей страны на другие регионы, в частности на Лат. Америку и Карибский бассейн; реорганизация банковской системы; реформирование сельского хозяйства; расширение частного сектора и формирование различных форм собственности; открытие свободных рынков с/х и пром. продукции; свободное обращение инвалюты (доллара); разрешение смешанным и гос. компаниям на ведение фин. операций в валюте; стабилизация курса песо к доллару (с 1994г. 1 долл. – 20–22 песо); увеличение числа рентабельных гос. предприятий (74%); рост ВВП страны и др.

Третью внешторг. оборота страны, включая туризм, приходится на Ибероамерику. Наиболее активно развиваются контакты острова с Испанией, Венесуэлой, Мексикой и Аргентиной. Пока что низкими темпами идет торговое сотрудничество с Центр. Америкой – Гватемалой (5,2 млн.) Никарагуа (4,8 млн.), Гондурасом (2,8 млн.), Сальвадором (0,7 млн.).

Куба импортирует из ибероам. стран ГСМ, продовольствие, машины и оборудование, продукцию химпрома, сырье, древесину, т.д. Экспортирует – сахар-сырец, никель, табак, ром, рыбопродукты и нетрадиционные товары – мед. оборудование, сталь, цемент.

По числу туристов, посетивших Кубу в 1999г. лидируют Испания (140 тыс.), Мексика (62 тыс.), Аргентина (48 тыс.), Колумбия (21 тыс.), Португалия (19 тыс.), Бразилия (13 тыс.).

Заключены 11 соглашений с государствами региона о взаимной защите и поощрении инвестиций, что создает благоприятные условия для развития эконом. сотрудничества.

Важную роль играет членство Кубы в Латин. асоциации интеграции (ЛАИ). В данной организации Куба планирует и далее развивать и совершенствовать правовую базу эконом. сотрудничества с ее членами, чтобы обеспечить большую открытость внешней торговли и гарантии для внутрирегиональных инвестиций. Кроме этого, по словам министра внешней торговли Кубы Р.Кабрисаса, Куба готова развивать отношения с членами ЛАИ в области здравоохранения, образования и культуры. В частности, в 1999г. в Центр. Америке и Карибском бассейне работали 700 кубинских врачей и 300 других специалистов в области здравоохранения, в Латин. школе медицины на Кубе обучаются 1 тыс. 750 студентов из 15 государств ЛАКБ.

Районом повышенного интереса Кубы остаются Карибский бассейн и Центр. Америка, со странами которых в последнее время Гавана заметно интенсифицировала свои связи. В частности, кубинская сторона выдвинула предложение о заключении торговых соглашений с членами КАРИКОМ-Белизом, Гаити, Ямайкой и Доминиканской Республикой (уже подписано соглашение о сотрудничестве с Гватемалой).

Большое значение продолжают играть для Кубы ежегодные Межд. торг.-пром. ярмарки в Гаване и Сантьяго-де-Куба (Экспо-Карибе), в которых активно участвуют ибероам. государства.

Торговая палата Республики Куба. Существует с фев. 1963г. Согласно оговоренному спец. законом статусу, она является самофинансируемой гос. структурой, объединяющей на добровольной основе кубинские производственные предприятия, а также представителей сферы торговли и услуг, имеющих выход на внешние рынки. Включая ассоциированных членов, которыми являются многие из представленных на Кубе филиалов зарубежных компаний и отделения инобанков. Торговая палата объединяет свыше 400 фирм и организаций.

Особое внимание уделяют работники ТПК пропаганде кубинских товаров на рынках стран Карибского бассейна. В 1998г. кубинские фирмы, при поддержке ТПК, принимали участие в 18 межд. торг.-пром. выставках в Панаме, Венесуэле, Колумбии, Доминиканской Республике и Ямайке.

В сферу деятельности Торговой палаты входит и организация межд. торг.-пром. выставок и ярмарок на Кубе. В 1999г. основным мероприятием этого рода, проходящим под непосредственным патронажем ТПК, была межд. ярмарка «Экспокарибе'99», которая работала 20–27 июня в Сантьяго-де-Куба. Свои экспозиции представили 769 фирм и организаций из 39 стран мира. ТПК участвует в работе оргкомитета очередной XVII Гаванской межд. ярмарки, проходящей в первой декаде нояб. (www.samaracuba.cubaweb.cu).

IX Ибероам. встреча в верхах (15–16 нояб. 1999г.). Стала важнейшим событием для Кубы. Среди участников встречи возобладало стремление не сбиваться на второстепенные темы, способные нарушить целостность и непрерывность ибероам. процесса, готовность к компромиссу на основе принципов невмешательства во внутренние дела и мирного разрешения конфликтов и противоречий, что и было зафиксировано в принятой «Гаванской декларации» и в восьми целевых заявлениях.

Вместе с тем обсуждение на форуме главной темы «Ибероамерика и межд. фин. ситуация в глобализованной экономике» показало, что у лидеров этого региона сохраняется серьезное беспокойство по поводу возможности дальнейшего продвижения блока по пути единства в силу как конъюнктурных, так и объективных факторов, связанных, прежде всего, с проводимыми структурными реформами неолиберального толка и неустойчивостью фин.-эконом. факторов после «азиатско-рос. гриппа». Подчеркивалось, что эти реформы начинают давать все большие сбои даже на своем выигранном поле – макроэконом. (в последние 3г. в Лат. Америке наблюдается замедление темпов эконом. роста, в 1999г. ожидалось сползание до нулевой отметки). Остается латентной угроза нового фин. кризиса, хотя ситуация в целом стабилизировалась. Полного краха не произошло, однако, как отмечалось на встрече, последствия недавних потрясений продолжают нависать «дамочловым мечом» над потенциальными жертвами, не позволяя даже помышлять о мерах по уменьшению пропасти между богатыми и бедными странами и слоями населения.

На саммите много говорилось о необходимости усвоения конструктивных уроков из приближения

«эконом. Армагедона» (по выражению одних) и «временного торможения и острейшего кризиса» (по доминировавшей классификации других). Условно эти уроки можно обозначить следующим образом. Первый из них сводится к выводу о хрупкости межд. фин. системы, в рамках которой произошло обострение противоречий вследствие проведения «некомпетентной» или «неолиберальной политики» (последнего термина всячески избегали мексиканцы, настаивая даже на его искоренении из финальной декларации). Именно неотрегулированностью мировой фин. системы объясняли на встрече «бегство» капиталов, падение валютных курсов, активизацию фин. спекулянтов и, как следствие, приостановку эконом. роста, увеличение безработицы и снижение уровня жизни. Второй урок касается утверждения, что кризис может повториться в любой момент и даже в более тяжелой форме, ибо не ликвидированы породившие его факторы, продолжает осуществляться прежняя эконом. политика, не введен механизм контроля за фин. спекуляциями. Участниками форума констатировалось, что в критическую фазу кризиса уже ставился вопрос о необходимости разработки т.н. «новой межд. фин. архитектуры», однако по мере улучшения ситуации он был отодвинут на второй план. В рамках третьего урока подвергается сомнению правомерность действий МВФ и ВБ в условиях фин. кризиса, которые, как отмечается, лишь усугубили его и свели на нет престиж этих организаций.

В данном контексте на встрече указывалось на необходимость большей транспарентности мировых фин. потоков в совокупности с равным соблюдением интересов всех государств, без привилегий для более могущественных по отношению к развивающимся. Обращалось внимание на исключит. важность изменения денежно-кредитной политики и более справедливое распределение ресурсов и доходов.

В «Гаванской декларации» содержится призыв к ООН и «восьмерке» максимально ускорить создание более упорядоченной мировой фин. системы, которая содействовала бы эконом. росту и фин. стабильности, предусматривала бы большую демократичность в работе межд. кредитно-фин. институтов. Одновременно подчеркивается необходимость не уменьшения, а усиления роли нац. государств, которые призваны быть сильной направляющей стороной в реформировании экономики, в установлении приоритетов, прежде всего, по ликвидации бедности, в сохранении идентичности и культуры народов. Вновь подтверждено значение справедливого решения, в т.ч. по двусторонним каналам, проблемы внешней задолженности, подключения к инициативе развитых государств по списанию долгов наиболее бедных стран. Жизненно важным характеризуется наращивание сотрудничества ЛАКБ со странами ЕС с целью улучшения межд. фин. ситуации (этому вопросу посвящено одно из целевых заявлений встречи).

Участники саммита в своих оценках исходили из необходимости добиваться того, чтобы Ибероамерика воспринималась в мире в качестве серьезного партнера, а входящие в нее страны выступали на межд. форумах с учетом позиций друг друга и стремились к укреплению эконом. взаимодействия. В этом контексте в «Гаванской декларации»

особо подчеркивается учреждение постоянного рабочего секретариата ибероам. сотрудничества. По словам назначенного его руководителем мексиканца Х.А.Лосойи, основной задачей этого органа станет практическая реализация выделенных в итоговом документе 15 конкретных программ и проектов, направленных на развитие многоплановой кооперации в различных сферах, а также укрепление складывающегося стратегического альянса между ЛА и ЕС.

Кубинской малочисленной оппозиции не удалось осуществить широко разрекламированных в заинтересованной прессе США и ряда стран региона намерений о проведении в ходе IX Ибероам. саммита «параллельного конгресса». Представители ее 14 организаций сумели лишь собраться 12 нояб. в отдаленном от центра районе Гаваны и передать иностр. прессе «совместное заявление кубинской диссиденции», в котором, помимо критики режима, содержится призыв к «одновременному прекращению эмбарго и мирным дем. преобразованиям на Кубе». В то же время отдельным оппозиционерам была предоставлена возможность высказаться на встречах с главами государств и правительств Испании, Португалии, Уругвая и членами делегаций Аргентины, Бразилии, Мексики, Никарагуа, Сальвадора, Уругвая и Чили. В этом плане кубинские власти болезненно восприняли лишь первый после 1959г. контакт офиц. представителя Мексики (мининдел Р.Грин) с кубинским диссидентом (Э.Санчес), хотя в местном МИД поспешили заявить, что «не держат за это обиды на Мексику». Данный факт был незамедлительно расценен некоторыми иностр. наблюдателями как новое свидетельство охлаждения традиционно дружественных отношений между двумя странами.

Тем не менее ряд экспертов полагает, что в ходе гаванского форума в результате массивной поддержки кубинской диссиденции со стороны его участников произошло качественное изменение в ее положении, сравнимое разве что с «межд. признанием», после чего Гаване труднее будет помыкать оппозицией и находить предлоги для отказа в проведении дем. реформ на острове.

Ф.Кастро был предельно ясным в этом вопросе, заявив на открытии саммита, что он никогда не последует совету своих коллег провести преобразования на Кубе, которые могут способствовать гибели социализма. «У нас иная точка зрения на этот счет, — подчеркнул он, — мы полны решимости бороться. И если бы в качестве наставника к нам приставили самого Аристотеля, то мы выслушали бы его с улыбкой Джоконды и библейской невозмутимостью».

Оценивая развитие ибероам. движения, на Кубе надеются, что в нем с каждым годом верх будут брать тенденции к полит. плюрализму, а внутренние проблемы вообще перестанут быть поводом для вмешательства. В этом кубинцев убеждают решительное осуждение на встрече односторонних экстерриториальных мер, противоречащих нормам межд. права, а также впервые сформулированный, причем не по инициативе Гаваны, прямой призыв к правительству США прекратить применение закона Хелмса-Бэртона.

Ибероам. встреча на высшем уровне в Гаване стала очередным смотром потенциальных возможностей ибероам. процесса, весомо подтвердив его на-

растающую результативность не только в полит., но и в практическом плане. Высказывавшиеся накануне мнения отдельных участников о созыве саммитов не один раз в год, а в два, со ссылкой на необходимость лучшего осмысления их итогов и выполнения принятых решений, не нашли поддержки. Следующий форум намечен в 2000г. в Панаме, и его основная тема сформулирована в Гаване президентом этой страны М.Москосо, как «Проблемы детства и отрочества в Иberoамерике» (XI и XII саммиты предполагается провести соответственно в Перу и в Доминиканской Республике).

Соседи

Отношения с США. Ситуация вокруг кубинского мальчика Э.Гонсалеса, захваченного правозащитными кругами Майами (нояб. 1999г.), а также выдворение из США (27 фев. 2000г.) вице-консула «Секции интересов Кубы в Вашингтоне» за связь с сотрудником СИН, арестованным во Флориде по подозрению в шпионаже в пользу Кубы, спровоцировали очередное обострение двусторонних отношений, усилили всю жесткость взаимной критики и неприятия на полит. уровне. Эмоциональный характер последнего особо проявился в «ответных» шагах кубинских властей на действия правительства США. Среди них: проводимые на острове бессрочные, всеохватывающие, крупномасштабные акции с требованием незамедл. и безусловного возвращения ребенка на Кубу и осуждением «сфабрикованного» против кубинского дипломата «шпионского дела»; возобновленный после длительного перерыва судебный процесс в Гаване по иску от 3 янв. 2000г. восьми кубинских обществ. организаций к ам. администрации с требованием о возмещении 121 млрд. ам.долл. **за причиненный стране «преступной политикой США» эконом. ущерб**, а также принятие 19 фев. 2000г. «Барагуанской клятвы» и ширящаяся в ее поддержку кампания в стране.

Обращает на себя внимание смещение акцентов в подходах Кубы в сторону все большей рациональности и прагматичности в отношениях с США: сдержанная реакция Гаваны на вторжение в воздушное пространство Кубы 1 янв. 2000г. в день 41 годовщины победы кубинской революции ам. самолета, с борта которого были сброшены листовки с призывами к неповиновению и свержению режима Ф.Кастро, подписанные «главнокомандующим всемирными революционными антикоммунистическими силами»; 8 по счету решение Б.Клинтона отложить на очередной 6-мес. срок применение на практике положений III главы закона Хелмса-Бэртона; «первая годовщина» со дня объявленных Белым домом инициатив «двойного предназначения» в отношении острова (стимулирование гум. контактов и поддержка оппозиционных настроений в стране). Кубинцы также не пошли по пути «око за око» и в связи с высылкой из Вашингтона своего дипломата.

Одновременно Гавана подтвердила свою готовность к диалогу с США в торг.-эконом., миграционной, гум. и других сферах.

Впервые за последние 40 лет на Кубе (25-29 янв. 2000г.) прошла выставка медпрепаратов и медикаментов США. В ее работе участвовала **крупнейшая делегация американцев (270 чел.)**, 97 ам. фарм. фирм. В ходе выставки было подписано несколько протоколов о намерениях о закупке Гаваной ам.

лекарств. Причем, как отмечали зап. дипломаты, достигнутые договоренности затронули те области медицины, которые профинансированы, в частности, онкология и стоматология. Гаванская выставка позволила ам. предпринимателям «оценить степень потерь, которые понес их бизнес в результате блокады острова, а также понять, что нынешний характер двусторонних отношений не отвечает взаимным интересам». С целью изучения «кубинского потенциала» и поиска возможностей для расширения двусторонних связей, в частности, в области научных исследований и сельском хозяйстве на острове побывало еще несколько профильных ам. делегаций. Одним из результатов их пребывания стало участие США в Межд. выставке животноводства в Гаване (март 2000г.).

Пока кубинцы не склонны преувеличивать практическую значимость деловых контактов с США, ссылаясь при этом на заявления самих же американцев, согласно которым «еще предстоит преодолеть немало трудностей, чтобы приступить к продаже медикаментов и сельхозпродукции на Кубу».

Беспрецедентный случай произошел в кубино-ам. правовой практике. Гавана «по гум. соображениям», без каких-либо условий, приняла переданных ей ам. властями 6 из 7 кубинских заключенных, отбывавших за совершенные в США преступления (убийства, грабежи, торговля наркотиками) различные сроки наказания и устроивших в Луизианской тюрьме бунт с требованием депортировать их на Кубу «в связи с ненадлежащим обращением». Американцы позитивно оценили этот шаг кубинской стороны. С некоторыми оговорками, в основном орг. порядка. Куба приняла и предложение США об упорядочении выдачи въездных немиграционных виз в США кубинским гражданам, введенное с 1 фев. 2000г. По словам ам. дипломатов, только «дело Э.Гонсалеса» привело к серьезной паузе в консультациях с кубинцами по миграционной проблематике.

На этом фоне расширяется кубино-ам. гум. сотрудничество, в т.ч. заметна его активизация по линии церкви. Руководство Нац. совета христианских церквей США принимало непосредственное участие в проработке совместных шагов с кубинцами по осуществлению «героической поездки» в США и встречи бабушек Э.Гонсалеса с внуком в Майами в янв. 2000г. Более того, его отец предложил в качестве альтернативного варианта по разрешению ситуации вокруг возвращения ребенка на остров подключение к ней церковных деятелей. В развитие этих связей представители ам. церкви неоднократно посещали Гавану, а также способствовали проведению в США манифестаций в поддержку требований о депортации мальчика на Кубу.

Ам. ученые участвовали во II Межд. встрече экономистов по глобализации и проблемам развития, собравшей 400 иностр. специалистов из 54 стран мира (Гавана, янв. 2000г.). Мастера артистического искусства США — в VIII Встрече латиноам. и карибских стран по данной проблематике. Самая многочисленная за всю постреволюционную историю кубино-ам. отношений делегация представителей кубинских научных и академ. кругов (112 чел.) приняла участие в работе XXII Конгресса Ассоциации латиноам. исследований, прошедшего в Майами (март 2000г.). С визитом на ос-

трове побывала большая группа (37 чел.) ам. издателей и публицистов, юристов. В рамках учебной программы Питсбургского ун-та «Семестр на море» Гавану посетило 600 ам. студентов. В столице состоялся бейсбольный матч студенческих команд Гаванского ун-та и ун-та шт. Миннесота. Десятками тысяч исчисляется количество частных визитов на остров, совершаемых американцами кубинского происхождения. Открытие новой прямой авиалинии Гавана-Лос-Анджелес свидетельствует о нарастании этой тенденции.

Приглашение США на предстоящий в апр. 2000г. саммит «Юг», важнейшее для Гаваны полит. событие 2000г., также подтверждает о намерение кубинцев не устраниваться от контактов с американцами.

Формально офиц. позиция кубинского руководства в отношении США зафиксирована в «Барагуанской клятве». Она представляет собой «пакет» требований к ам. администрации: отмена законов об упорядочении иммиграции с Кубы, Хелмса-Бэртона и Торричелли, недопущение внесения «контрабандным путем» поправок в многочисленные законодат. акты США, ведущих к ухудшению положения кубинского народа, прекращение блокады и криминальной эконом. войны против острова, а также угроз подрывных акций и других действий, дестабилизирующих обстановку в стране, возвращение незаконно оккупированной территории Гуантанамы.

Мало чем отличались друг от друга по содержанию и предвыборные заявления по Кубе кандидата на пост президента США, в которых, в частности, подчеркивается, что «отношения с Гаваной могут быть нормализованы только при переходе на острове к демократии».

Кубино-Мексиканские отношения. В 1998г. Мексика заняла 3 место среди 20 ибероам. государств (после Испании и Венесуэлы) по объему двусторонней торговли (343,2 млн.долл.). Основными статьями кубинского экспорта в эту страну являются табак, фарм. продукты, сера, спиртные напитки (в 1999г. продажа кубинского рома выросла вдвое по сравнению с 1998г.), а мексиканского — мин. топливо, алюминий, бумага, обувь. Вместе с тем наблюдается тенденция к снижению объемов двусторонней торговли. В 1999г. торговый оборот между Кубой и Мексикой не превысил 280 млн.долл. В качестве главной тормозящей причины называют ам. закон Хелмса-Бэртона (в силу высокой зависимости мексиканской экономики от торговли с США) и отсутствие фин. поддержки совместного сотрудничества.

Каждый год на остров прибывают около 200 мексиканских предпринимателей в целях изучения возможностей коммерческой деятельности, более 50 мекс. фирм имеют на Кубе свои офиц. представительства. В Мексике существует большой интерес к инвестициям на Кубе, в частности в сфере туризма (всего в кубинскую экономику было вложено свыше 80 млн.долл.). В последние годы с кубинскими предприятиями вступали в контакт до 600 мекс. фирм. Заметно активизировались предприниматели мекс. шт. Кинтана-Роо и Юкатан. Мексика заключила на Гаванской межд. ярмарке 1999г. контракты на 50 млн.долл.

Важное значение в двусторонних эконом. связях отводится кубинскими и мекс. специалистами соглашению между Институтом межд. сотрудни-

чества Мексики и Минуиноинвестиций и эконом. сотрудничества Кубы, которое нацелено на разработку совместных проектов в сфере рыбпрома, сельского хозяйства, здравоохранения, науки и образования. В авг. 1999г. в Мехико состоялось заседание МПК. Ее итоги позитивно оценила мининдел Мексики Р.Грин.

Способствовать наращиванию торговых контактов призван также действующий двусторонний комитет Куба-Мексика, учрежденный Мексиканским советом внешней торговли совместно с ТПК. На его заседании в 1999г. обсуждались вопросы транспортного сообщения, тамож. режима, арбитража (присутствовали представители мекс. торговых фирм, предприятий нефтяной, пищевой, текстильной, строит. промышленности и турсферы).

11 нояб. 1999г. Р.Грин подтвердила, что мекс. правительство выступает против эконом. блокады Кубы. По ее словам, закон Хелмса-Бэртона неприемлем с точки зрения норм межд. права и идет вразрез с положениями Устава ООН. В поддержку прекращения применения экстерриториальных законов высказались и участники III Межпарламентской встречи Куба-Мексика (нояб. 1999 г.).

В марте 1999г. в Мексике состоялся IV Нац. съезд солидарности с Кубой с участием 250 делегатов из 25 стран мира, а также 72 представителей ведущих мекс. полит. партий и организаций. Вместе с тем отмечалось некоторое охлаждение полит. отношений двух государств после дип. инцидента, вызванного критическими высказываниями Ф.Кастро по вопросу о присоединении Мексики к САЗСТ в дек. 1998г.

На IX Ибероам. саммите мекс. президент Э.Седильо выступил с речью, в которой в завуалированной форме подверг критике положение с правами человека на острове. В свою очередь, Р.Грин встречалась с одним из самых известных кубинских диссидентов Э.Санчесом. С мексиканской стороны было заявлено, что эта встреча не означает вмешательства во внутренние дела или изменения мекс. политики в отношении Гаваны. Что касается Кубы, то, по словам офиц. представителя МИД А.Гонсалеса, она всегда дорожила дружественными отношениями с Мексикой, в частности, никогда не поддерживала партизанские формирования в этой стране.

КАРИКОМ

Во внешней политике кубинского руководства развитию отношений со странами Карибского бассейна, входящими в КАРИКОМ (их сейчас 15), уделяется приоритетное внимание. В условиях соседства с США степень безопасности кубинского государства определяется в известной мере и состоянием отношений с этими малыми, но многочисленными островными государствами.

К успехам кубинского руководства в области внешней политики следует отнести то, что с самого начала появления в 60-70гг. независимых карибских государств отношения с ними приобрели дружественный характер.

Этому во многом способствовало то, что в карибских странах (Гайана, Ямайка, Тринидад и Тобаго, Барбадос, Гренада и др.) на волне борьбы за независимость к власти приходили правительства, разделяющие, как и кубинцы, социалистические идеи. В области внешней политики они занимали благоприятные для Кубы позиции неприятия ус-

танавливаемой тогда против острова полит.-эконом. блокады США.

Отличительной особенностью подходов карибских стран к развитию отношений с Кубой является коллективное принятие решений, как это произошло в окт. 1972г., когда Тринидад и Тобаго, Ямайка, Барбадос и Гайана, подписав Чагуарамское соглашение о создании КАРИКОМ, одновременно заявили об установлении дипотношений с Кубой. При этом руководители карибских стран не скрывают, что коллективно им легче противостоять давлению со стороны США, так как поддержание отношений с Кубой в данном субрегионе стало равнозначно проявлению независимости и суверенитета, поскольку на деле представляет собой вызов последовательным попыткам Вашингтона изолировать остров.

За истекшие годы в отношениях некоторых карибских стран с Кубой возникали осложнения (например, после ам. вторжения на Гренаду в 1982г.), однако с обеих сторон проявлялось достаточно мудрости, чтобы вновь нормализовать сотрудничество.

Куба поддерживает отношения практически со всеми странами-членами КАРИКОМ, с 6 из них имеет свои посольства, в ближайшее время предполагает открыть их в еще 4 государствах. В рамках оказания тех. содействия в карибских странах работало 3 тыс. кубинских специалистов – инженеров и техников, врачей и медсестер, тренеров. Значит. помощь оказывает Куба этим государствам в подготовке нац. кадров – до 1999г. 1 тыс. молодых специалистов из них получили высшее и среднее образование на острове. А в 2000г. на Кубе обучалось 1400 юношей и девушек из карибских стран.

Установленное в 1992г. с созданием смешанной комиссии Куба-КАРИКОМ сотрудничество за истекшие годы принесло позитивные результаты в таких областях, как торговля, сельское хозяйство, НТС, культура, спорт. В апр. 2000г. в Гаване было открыто Бюро по содействию торговле Карибского агентства развития экспорта, а в минвнешторге Кубы был создан Отдел карибских стран. В 1999г. общий объем кубино-карибской торговли превысил 100 млн.долл.

Куба собирается открыть с карибскими странами 10 судоходных линий.

К участию Кубы во 2 саммите АКГ. Состоявшаяся в Санто-Доминго 16-17 апр. 1999г. встреча на высшем уровне Ассоциации карибских государств (АКГ) – третьей, помимо ЛАЭС и ЛАИ, межам. эконом. интеграционной структуры, куда входит Куба, расценивается здесь как «несомненно полезный шаг» на пути наполнения реальным содержанием понятий «сотрудничество, солидарность и братство в Больших Карибах», а предлодение главе кубинской делегации Ф.Кастро, последовавшее от доминиканского президента Л.Фернандеса, выступить на ней по проблемам регионального единства – как новое подтверждение растущего авторитета Кубы.

Отличит. чертой саммита стала решимость ряда активных членов АКГ переломить ситуацию «благих намерений» и перейти к созданию единого общего рынка в Карибах (с охватом до 200 млн. потребителей, объемом ВВП в 500 млрд.долл. и торговым оборотом в 140 млрд.долл. в год), добиваясь, прежде всего, снижения тарифных ставок,

предоставления преференций в доступе товаров, унификации правовых норм. В данном плане кубинская делегация делала упор на консолидации общей полит. воли для выполнения решения, принятого еще на I саммите в Порт-оф-Спейне (1995г.), о скорейшем превращении субрегиона в зону устойчивого развития. При этом кубинцами отмечалось, что оптимальными его составляющими остаются двусторонние, трехсторонние и многосторонние соглашения по трем основным направлениям в деятельности АКГ: туризму-транспорту-торговле.

Приоритетной в данном ключе Гавана по-прежнему считает индустрию туризма, способную стать главным источником валютных поступлений и резко поднять занятость. В силу этого при активном участии Кубы была выработана и принята главами государств «Декларация о создании зоны устойчивого туризма в Карибах». Тем самым обеспечиваются условия для скорейшей реализации продвигаемой ею идеи о т.н. «многополюсном или многомаршрутном» туризме, связанном с переброской тур. групп из одной страны в другую. Для этого в рамках АКГ, с подключением гаванских специалистов, отработаны 12 стратегических линий по развитию туризма в субрегионе. Тесное взаимодействие в данном плане складывается у Кубы с карибскими островными государствами, прежде всего с Ямайкой премьер-министр которой (П.Паттерсон) в ходе визита в Гавану в 1997г. заявил о том, что «обе страны не пожалеют усилий по превращению Карибов в главный центр привлечения туристов всего мира», и что «Ямайка никогда не станет соперничать с Кубой, а будет совместно развивать торговлю и услуги в Карибах, в первую очередь, в сфере туризма».

Обращают на себя внимание предпринимаемые кубинцами усилия по решению в рамках АКГ транспортной проблемы – одной из острейших в субрегионе. Во многом благодаря их настоянию в «Декларации Санто-Доминго» указано, что «транспорт должен стать основным инструментом для развития туризма и торговли в Карибах», и подчеркнута значение ранее принятой программы «связывания карибских стран через воздушные и морские пути». Причем **кубинцы**, открыв за последнее время **11 новых авиалиний в Карибском бассейне** и тем самым увеличив в 1,5 раза свой транспортный потенциал, считают главным здесь не столько налаживание новых коммуникаций, сколько координацию существующих и их согласованное функционирование. С участием Гаваны ведется инвентаризация имеющихся перевозок и составлен соответствующий реестр предприятий для предоставления особо значимым из них льгот АКГ.

Одновременно, с целью обеспечения внутрizonальной торговли и «многополюсного» туризма. Куба предложила использовать возможности своего торг. флота и портов для образования СП с карибским капиталом и создания складских помещений, в частности, в Сантьяго-де-Куба. Остров располагает 4 компаниями, осуществляющими морское сообщение в Карибском бассейне с 12 пунктами. В соответствии с принятым на саммите «Планом действий», на Кубе разрабатывают предложения к готовящемуся совещанию морперевозчиков с тем, чтобы скоординировать их деятельность и сделать ее рентабельной.

Кубинские дипломаты считают, что намечающиеся сдвиги в транспортной сфере АКГ будут способствовать расширению внутризональной торговли и эконом. сотрудничеству, которое, к тому же, сдерживается из-за однотипной структуры экономик и экспорта входящих в нее стран. Для Кубы в этом плане существует доп. проблема — значит. дефицит в торговле с карибскими партнерами, в основном из-за закупок нефти. Его рассасыванию могло бы способствовать предложение президента Венесуэлы У.Чавеса, сделанное в Санто-Доминго, о необходимости присоединения Кубы к договору Сан-Хосе о поставках нефти по льготным ценам.

Как крайне неотложное и конструктивное рассценивают в Гаване подписанное мининдел Соглашение о сотрудничестве в области стихийных бедствий, что особенно стало очевидным после невиданного по разрушительной силе урагана «Митч». При этом подчеркивается значение рекомендации саммита Совмину АКГ рассмотреть ходатайство Спецгруппы по стихийным бедствиям о поднятии ее статуса до уровня Спецкомитета с тем, чтобы сделать ее работу более оперативной и на постоянной основе. Куба активно поддержала усилия КАРИКОМ по приданию Карибскому морю статуса «особой экологической зоны всего человечества» и высказала, вместе с другими участниками саммита, обеспокоенность по поводу его загрязнения и длительного использования для транспортировки ядерных и токсичных отходов без принятия необходимых защитных мер.

В СМИ Кубы важное место отвели состоявшимся в рамках встречи контактам Ф.Кастро, особенно с президентами Доминиканской Республики, Мексики, Венесуэлы, Колумбии. В Гаване обращали внимание на ту часть «Декларации Санто-Доминго», где подчеркивается необходимость совместных действий на предстоящем саммите ЛАКБ-ЕС, в т.ч. по защите наиболее уязвимых экономик малых государств с доминированием производства бананов и развития туризма.

На Кубе с оптимизмом смотрят на будущее АКГ, считая, что это объединение не только не исчезнет по мере разветвления МАЗСТ, как полагают некоторые эксперты в ЛАКБ, но и имеет потенциал превратиться в четвертый по силе эконом. блок мира. В пользу подобного утверждения кубинцы приводят следующие аргументы: процесс МАЗСТ явно застопорился, а у карибских стран существуют свои специфические интересы, которые не могут быть обеспечены в его рамках; между наиболее активными участниками АКГ (прежде всего, Гватемалой, Венесуэлой, Колумбией, Тринидад-и-Тобаго, Доминиканской Республикой, Гаити и рядом островных государств) усиливается координация и полит. взаимопонимание; одобренный саммитом «план действий» содержит четкую концепцию сотрудничества и одновременно детально расписанные отдельные его сферы; в субрегионе растет привлекательность кубинского рынка из-за отсутствия конкуренции на нем со стороны ам. товаров; значительно улучшилась работа исполнит. органов АКГ.

Комиссия Куба-КАРИКОМ. Состоявшееся 28-29 фев. 2000г. в г.Сантьяго-де-Куба VI заседание Смешанной комиссии Куба-КАРИКОМ отразило стремление кубинского руководства к более предметному включению вост. районов страны в про-

цессы региональной интеграции.

Во время рабочих встреч были обсуждены проекты создания единой туристической зоны в КБ, вопросы взаимного снижения тамож. барьеров, сотрудничества в преодолении стихийных бедствий. Кубинская компания «Панам. корпорация» и КАРИКОМ подписали соглашение в области подготовки специалистов по телекоммуникациям, а также о создании «виртуального магазина» товаров, производимых на Кубе и в странах КБ.

В ходе заседания для его участников была развернута экспозиция изделий и услуг, которые могли бы заинтересовать зарубежных партнеров. К ней была привлечена 21 кубинская компания из трех вост. провинций — Сантьяго-де-Куба, Гранма и Гуантанамо, разместившие свои экспонаты в одном из залов крупнейшего в городе отеля «Мелиа Сантьяго». Действует проект совместного кубино-канадского производства и сбыта пива «Карибеэн Айс», нацеленный уже не только на рынок Кубы, но и рынки стран-членов КАРИКОМ.

Углубление деловых отношений должно быть увязано с серьезной работой по перестройке сложившихся на Кубе и в других карибских странах систем транспорта и связи. Так, по словам представителя Торговой палаты Кубы в пров.Сантьяго-де-Куба, Гранма и Гуантанамо Хосе Карлоса Пуэнте, речь идет об устаревшей схеме транспортных потоков, проходящих главным образом через Гавану и уж затем веером расходящихся по стране. В то же время изменение этой схемы, переориентация экспортно-импортных операций со странами КАРИКОМ на другие порты, в частности Сантьяго-де-Куба и Мансанильо, не только заметно ускорило бы их доставку потребителям, но и привело к ощутимому удешевлению за счет снижения транспортных издержек.

При этом отмечается, что основной операционной базой должны стать транспортные мощности г.Сантьяго-де-Куба, в частности, расположенные неподалеку друг от друга морпорт, способный принимать одновременно 9 судов водоизмещением до 30 тыс.т., современный аэропорт и ж/д вокзал. Облегчает задачу также соединяющая Сантьяго-де-Куба с Гаваной nepлохая автомагистраль (960 км) со скоростным участком длиной в 400 км.

Другой проблемой на пути эконом. сближения Кубы с КАРИКОМ называется отсутствие у них адекватных транспортных средств в нужных количествах, например, судов водоизмещением 400-500 т., способных перевозить 15-20 контейнеров, а также небольших, рассчитанных на 40-50 пассажиров, самолетов. Ее решение кубинские власти видят на основе лизинга, создания СП, закупки за рубежом или каким-либо иным путем.

Все более актуальной, считают здесь, становится выдвинутая пару лет назад **идея превращения Сантьяго-де-Куба в узловой грузоперевалочный пункт для товаров, поступающих карибским странам из внерегиональных государств**, в первую очередь европейских. К ее реализации кубинцы готовы подключить зарубежных партнеров, взаимодействовать с ними на двух и многосторонней основе.

Матансас

Территория провинции — 1978 км, население — 645 тыс.чел. Столица — г.Матансас. На западе граничит с пров.Гавана — на юго-востоке — с пров.Сьенфуэгос, на северо-западе — с пров.Ви-

ля-Клара. Имеются источники мин. вод и ряд неметаллических природных ископаемых: известняк, ангидрит, глина, кварцевый песок, галька, торф и нефть.

Пров. Матансас представляет собой важное звено в системе кубинской экономики. Основу ее экономики составляет сахарная и цитрусовая промышленность, нефтедобыча и туризм.

Индустрия туризма, опирающаяся на наличие 10500 гостиничных номеров отелей на самом посещаемом курорте Кубы **Варадеро**, является одной из наиболее динамичных отраслей и влияет на эконом. показатели не только провинции, но и всей страны. Большой интерес для туризма представляет также экосистема Сьенага-де-Сапата, лежащая на юге пров. Матансас. Здесь, помимо разнообразной флоры и фауны, в местечке Ла-Бока существует самый большой в Лат. Америке **центр по разведению крокодилов** (там обитает 20 тыс. экз.). Центр ежемесячно посещает 12 тыс. туристов.

Другая важная отрасль промышленности – добыча нефти, запасы которой являются самыми крупными в стране. Развитию этой отрасли способствует переработка попутного газа, предназначенного, главным образом, для получения электроэнергии.

В провинции – 21 сахарный завод, производящие сахар-сырец, рафинированный сахар, различные виды спирта, мелассу, карамель и другие побочные продукты. Мощность этих сахарных заводов в оптимальных условиях позволяла производить 1 млн. т. сахара; идет процесс, направленный на восстановление в ближайшие годы прежнего уровня производства.

Пищепром представлен рядом важных предприятий: мясокомбинат; молкомбинат, выпускающий натуральный и соевый йогурт, мороженое, сыры; ликерное предприятие, выпускающее освежительные напитки и агуардиенте.

Предприятия метпрома и металлообработки выпускают газовые баллоны, ведра, гвозди; производится ремонт и сборка моторов; имеются установки для производства ж/д вагонов и платформ. Есть заводы по производству стройматериалов, выпускающие блоки, мозаичные плиты, глиняные трубы, керамические плитки, различные наполнители и другую продукцию.

В транспортной сфере следует отметить 2 морпорта и 3 аэропорта, включая межд., находящийся в Варадеро и считающийся одним из самых лучших на Кубе.

Легпром провинции располагает значит. мощностями для выпуска текстильных изделий, в частности, высококачественной ткани из акрилового волокна. Здесь находится также единственная в стране фабрика, изготавливающая веревки из синтетического волокна, пользующиеся спросом в стране и на внешнем рынке.

Важной эконом. отраслью Матансаса является постепенно восстанавливающееся сельское хозяйство, достигшее по отдельным статьям показателей, зафиксированных до начала «особого периода». В сезон 1997/98гг. производство цитрусовых достигло рекордного после 1991г. уровня: было собрано 437 тыс. т. фруктов. Цитрусовые плантации предприятия «Победа при Хироне» являются самыми большими на Кубе. К середине марта 1999г. предприятие собрало 250 тыс. т. грейпфрутов.

Пров. Матансас является первой в стране не только по общему объему производства цитрусовых, но и по показателям эффективности производства. Например, урожайность с гектара возросла с 12,8 т. в 1989/90гг. до 19,1 т. (сезон 1998/99гг.), потребление топлива сократилось с 9,2 до 4,8 т., использование рабочей силы снизилось с 10500 чел. до 6115.

В 2000г. Матансас впервые за последние 6 лет выполнила план сафры, собрав 85890 т. сахарного тростника, что явилось для нее лучшим показателем за последние 20 лет.

В июле 1999г. провинция первой завершила программу по постройке акведуков для водоснабжения населенных пунктов с населением более 300 чел. В апр. 2000г. завершился капремонт ТЭЦ «Антонио Гитерас», являющейся одной из самых важных в стране. В мае 2000г. на заводе по производству газовых баллонов «Ноэль Фернандес» был открыт новый цех с производственной мощностью 1000 баллонов за 8-часовую рабочую смену.

Закончены первые 2 этапа сооружения прямой шоссейной магистрали между кубинской столицей и курортом Варадеро, включающие строительство моста через реку Гуанимар, каменной насыпи, постройку моста через реку Сан-Хуан и создание системы подъездов к мосту, а также строительство других объектов.

В начале июля 1999г. провинции Матансас и Сьенфуэгос, как наиболее отличившиеся по эконом. показателям в текущем году, были выбраны местом проведения торжественных мероприятий, посвященных 46-й годовщине штурма казармы Монкада. По итогам первого полугодия Матансас заняла 1 место в восьми отраслях: туризм, тяжелая и легкая промышленность, гражд. авиация, строительство, наука, культура и охрана окружающей среды (пров. Сьенфуэгос заняла 11 первых мест). Учитывая большое значение, придаваемое на Кубе этой исторической дате, в г. Матансас было установлено 4131 новых телефонов и 300 телефонных линий, срочно завершено строительство жилого дома, а текстильная фабрика «Эддио Тейхейро» выполнила на 115% полугодовой план заготовки сырья для табачной промышленности.

Связи с Россией

Торгово-эконом. отношения России с Кубой. До конца 80 гг. СССР являлся крупнейшим торг.-эконом. партнером Кубы, на долю которого приходилось 60% товарооборота этой страны с зарубежными государствами. Машиностроительная продукция, поставлявшаяся на Кубу, до настоящего времени продолжает играть определяющую роль во многих отраслях кубинской экономики. В свою очередь, поставки кубинского сахара, цитрусовых, никелево-кобальтовой продукции обеспечивали значительную часть потребностей нашей страны в этих товарах.

Экономический спад в России и на Кубе в начале 90 гг. вызвал резкое сокращение торг.-эконом. отношений. Товарооборот в 1991–95гг. сократился почти в 6 раз с 3300 млн. долл. до примерно 570 млн. долл.

Стабилизация и некоторое оживление двусторонних связей началось после подписания в 1995г. протокола о товарообороте и платежах на 1996–98гг., предусматривавшего взаимовыгодные поставки рос. нефти и кубинского сахара-сырца. 14 мая 1999г. подписано соглашение о торг.-эконом.

сотрудничестве, которое полностью переводит взаимную торговлю между странами на обычную коммерческую основу.

Взаимная торговля России с Республикой Куба в 1999г.

| | По соглашениям | | Др.поставки | | Всего на 01.01.00г. | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|--------|---------------------|--------|
| | млн.долл. | тыс.т. | млн.долл. | тыс.т. | млн.долл. | тыс.т. |
| Товарооборот | - | - | - | - | - | - |
| Экспорт, всего | 11 | 3950 | 459 | 3850 | 471 | 471 |
| - нефть сырая | - | 3700 | 352 | 3700 | 352 | 352 |
| - другие сырьевые товары | - | 250 | 36 | 150 | 36 | 36 |
| - машины и запчасти к ним | 10 | - | 58 | - | 68 | 68 |
| - другие товары | 1 | - | 13 | - | 14 | 14 |
| И.Импорт, всего | - | - | - | 2 | 416 | 416 |
| - сахар-сырец | - | - | - | 2 | 414 | 414 |
| - цитрусовые | - | - | - | - | 0,1 | 0,1 |
| - табачные изделия | - | - | - | - | 1 | 1 |
| - медоборудование и медикаменты | - | - | - | - | 0,9 | 0,9 |

Поставки на Кубу рос. товаров в 1999г., в млн.долл.

| | 1 | 2 | 3 |
|---|---------|--------|--------|
| Всего | 471,138 | 11,267 | 68,793 |
| - Минторг РФ | 13,876 | 11,267 | 12,127 |
| - Машиноимпорт | 1,051 | 1,051 | - |
| - Машиноэкспорт | 3,436 | 3,436 | 3,157 |
| - Сельхозпромэкспорт | 7,457 | 6,780 | 7,457 |
| - Технопромэкспорт | 0,143 | - | 0,143 |
| - Тяжпромэкспорт | 0,489 | - | 0,17 |
| - Росвооружение | 1,3 | - | 1,2 |
| Др.организации, всего | 457,262 | - | 56,666 |
| - Авиазапчасть | 4,295 | - | 4,295 |
| - Авиаэкспорт | 1,603 | - | 1,314 |
| - Атомэнергоэкспорт | 0,105 | - | - |
| - Автоэкспорт | 1,024 | - | 1,024 |
| - Зарубежцветмет | 1,12 | - | 0,9 |
| - Тракторэкспорт | 0,472 | - | 0,472 |
| - Энергомашэкспорт | 0,890 | - | 0,87 |
| - Элэрс | 0,224 | - | 0,224 |
| - Пред-ство ком. организаций Татарстана | 4 | - | 2,0 |
| - «Оммитель» | 11 | - | 8,1 |
| - «Северсталь-экспорт» | 3,501 | - | - |
| - «Блю-Балтик» | 2,5 | - | 2,5 |
| - ОАО «Галоген» | 0,862 | - | - |
| - КЭМП-Подольск | 6,2 | - | 6,2 |
| - Магнитогорский меткомбинат | 1,423 | - | - |
| - «Юрелс» | 2,005 | - | - |
| - ЗАО «Судомех Саплай» | 1,161 | - | 1,154 |
| - «Техком» | 0,205 | - | 0,143 |
| - «Нафта-Москва» | 153 | - | - |
| - РИТЭК | 84 | - | - |
| - «Лукинтер-ойл» | 66,5 | - | - |
| - «Тюменская нефтяная компания» | 40,5 | - | - |
| - АООТ «Рыбинские моторы» | 2,396 | - | 2,396 |
| - «Н.П.фирма ЮТТА» | 0,949 | - | - |
| - «Радиком-К» | 1,033 | - | 0,991 |
| - «Машприборинторг» | 0,1 | - | 0,1 |
| - «Торговая компания электроники» | 0,518 | - | 0,514 |
| - «Климовское предприятие» | 2,266 | - | 2,266 |
| - «Кожэкспорт» | 1,874 | - | 1,806 |
| - «Северсталь» | 2,767 | - | - |
| - «Ивекта» | 0,368 | - | 0,368 |
| - МАПО «МИГ» | 1,343 | - | 1,343 |
| - «ВТИ ИНВЕСТ» | 2,127 | - | - |
| - «Группа Стилтекс» | 0,841 | - | - |
| - «Химмашимпорт» | 0,423 | - | 0,406 |
| - «Уральский автотормозный завод» | 0,580 | - | 0,580 |
| Прочие организации | 27,787 | - | 9 |
| Рос. товары через фирмы третьих стран | 17,3 | - | 7,8 |

1 — всего; 2 — в счет кредитных соглашений; 3 — машины и оборудова-

Активизация работы сторон по развитию торг.-эконом. связей позволила в последние годы расширить контакты между деловыми кругами обеих стран, постоянно возрастает рос. присутствие на межд. выставках, проводимых на Кубе, устанавливается сотрудничество рос. регионов с кубинскими организациями и фирмами.

Состояние взаимной торговли между Россией и Кубой. В последние годы **основой товарооборота являются рос. нефть и кубинский сахар-сырец**, на долю которых приходится 90% взаимной торговли.

В 1999г. на Кубу было поставлено 3,7 млн.т рос. нефти и закуплено 2,1 млн.т. сахара-сырца. За первые 3 квартала 2000г. соответствующие объемы составили 1,6 млн.т. и 2 млн.т.

Намечается тенденция к некоторому расширению номенклатуры товаров и увеличению числа рос. организаций и фирм, работающих на рынке Кубы.

Сдерживающим фактором роста кубинских закупок в России является наличие 90-дневного срока получения платежей российскими экспортерами.

В ходе визита на Кубу президента РФ В.В.Путина предусматривалось подписать новый межправит. протокол о товарообороте в 2000-04гг., содержащий индикативные списки товаров. Среди ежегодных объемов рос. товаров фигурируют сырая нефть — 1,5-2 млн.т., минеральные удобрения — 100-150 тыс.т., запчасти для автотранспортной и ж/д техники на 25-40 млн.долл. Среди кубинских товаров — сахар-сырец на 2,2-2,8 млн.т., никелево-кобальтовая продукция — 2-5 тыс.т., медикаменты, вакцина и мед. оборудование на 10-40 млн.долл. В импорте России с Кубы представлены табачные изделия и цитрусовые.

Экономическое и тех. сотрудничество, занимавшее в предыдущие десятилетия важную роль в торг.-эконом. связях с Кубой, в 1991-93гг. было практически свернуто. Незавершенными остались работы по строительству почти 600 объектов, включая такие крупные, как АЭС «Хурагуа», никелевый завод «Лас Камариокас», объекты сахарной промышленности и др.

Некоторое оживление намечилось с 1994г. после подписания 7 июля 1993г. межправсоглашения об эконом. и тех. сотрудничестве, в соответствии с которым кубинской стороне был предоставлен кредит в 350 млн.долл. (использовано 95 млн.долл.). Основная часть кредита задействована для поставок оборудования для сахарной промышленности Кубы и Единой системы управления воздушным движением страны (ЕС УВД).

В 2000г. использование кредита не возобновлялось по инициативе минфина России в связи с наличием просроченной задолженности кубинской стороны по платежам за использованную ранее часть кредита.

Особый интерес рос. организации проявляют к завершению строительства и совместной эксплуатации никелевого завода в Лас-Камариокас. Строительство завода начато в 1983г. с участием стран-членов СЭВ и велось высокими темпами до 1991 года. В связи с недостатком средств кубинцы предложили иностранным инвесторам создать СП на базе «Лас Камариокас». При этом предпочтение отдавалось рос. организациям, поскольку завод строился по нашему проекту и в значительной сте-

пени на базе рос. оборудования. В начале 1999г. РАО «Норильский никель» подтвердило свою заинтересованность в этом проекте, была: проведена серия переговоров, выполнены тех.-эконом. расчеты. В фев. 2000г. кубинцам были представлены конкретные предложения по созданию СП. В последующем кубинская сторона замедлила переговорный процесс, а в нояб. 2000г. проинформировала о том, что приостанавливает реализацию проекта «Лас Камариокас» на неопределенное время.

Товарооборот за янв.-сент. 2000г. между РФ и Республикой Куба составил 704,6 млн.долл., экспорт — 319,1 (в т.ч. нефть сырая — 266; другие сырьевые товары — 13; машины, оборудование, транспортные средства и запчасти к ним — 31,1; прочие товары — 8), импорт — 385,5 (в т.ч. сахар-сырец — 385; табачные изделия — 0,2; медоборудование и медикаменты — 0,3).

Положение рос. экспортеров и инвест. сотрудничество. Торговлю с Кубой ведут более 60 рос. фирм. На острове работают представительства 16 рос. организаций, в т.ч.: «Авиаэкспорт», «Авиазапчасть», «Автоэкспорт», «Внешинторг», «Зарубежцветмет», «Машиноимпорт», «Машприборинторг», «Росвооружение», «Трактороэкспорт», «Тяжпромэкспорт», «Энергомашэкспорт», «Альфа-Эко», «Мистко», «Элерс», представительство коммерческих организаций Республики Татарстан, Представительство ЗАО «Торговая компания «Вимм-Билль-Данн».

Большинство рос. фирм, постоянно работающих на кубинском рынке и знающих финансовые условия Кубы, находят возможность, несмотря на сложности у рос. предпринимателей и производителей продукции на экспорт, поставлять товары с отсрочкой оплаты до 6 мес. ВО «Автоэкспорт», фирма «Элерс» и представительство коммерческих организаций Татарстана имеют в свободной зоне «Город Гавана» консигнационные склады запасных частей.

Указанные представительства имеют соглашения и оказывают активную поддержку работе на Кубе многих рос. предприятий. «Авиазапчасть» представляет МАПО МИГ, экспорт которого на Кубу составил в 1999г. 1,34 млн.долл.; «Зарубежцветмет» представляет на Кубе РАО «Норильский Никель», «Электростальский завод тяжелого машиностроения», Московский и Новочеркасский электродные заводы; «Машприборинторг» представляет «Мосзарубежстрой»; «Тяжпромэкспорт» ведет работу для Южуралмашзавода.

Представительство «Энергомашэкспорт» имеет соглашения и ведет активную работу по тематике «Рыбинского моторного завода», «Автокоинвест», «Внешторгсервис»; «Трактороэкспорт» оформляет представительство «Липецкого тракторного завода». Ведется оформление представительства Ярославского моторного завода — это предприятие хорошо известно на Кубе. До настоящего времени поставки его продукции (до 4 млн. долл. ежегодно) осуществлялись через многочисленные мелкие фирмы, включая фирмы третьих стран.

Существенной поддержкой рос. экспортеров в работе на кубинском рынке является участие большого количества рос. фирм и организаций на XVII Межд. ярмарке в Гаване. Участие в XVII МГЯ было включено в план проведения Россией

зарубежных выставок, что позволило сократить расходы рос. участников экспозиции по аренде выставочных площадей. В результате площадь рос. экспозиции на ярмарке составила 435 кв.м. (против 84 кв.м. в 1998г.). Кубинцы высоко оценили рос. экспозицию, на которой были представлены 34 рос. организации и фирмы, в т.ч. 7 — имеющих постоянные представительства на Кубе, а также прибытие на ярмарку представительной рос. делегации во главе с зам. министра торговли И.Л. Митрофановым. Всего во время работы ярмарки на Кубе было 150 представителей рос. фирм и организаций. На ярмарке находились также делегации Администраций Ивановской и Ярославской областей, Татарстана, руководство ВО «Внешинторг», консорциума «Альфа-Эко».

В мае месяце 1999г. на базе материалов, подготовленных торгпредством РФ, в России был издан спец. номер «Куба наш деловой партнер» рос. еженедельника зарубежной внешнеторговой информации «Коринф».

Инвестиционное сотрудничество России на Кубе осуществляется в соответствии с соглашением между правительством РФ и правительством Республики Куба об эконом. и тех. сотрудничестве в 1993-96гг. от 7 июля 1993г., по которому рос. стороной был предоставлен гос. кредит в 350 млн.долл.

В связи с незначительным (менее 25%) выполнением Соглашения от 7 июля 1993г. кубинская сторона с начала 1999г. ставила вопрос о его продлении в части неиспользованных объемов кредита, что нашло отражение в заключительном акте 3 заседания рос.-кубинской МПК по торг.-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (12-14 мая 1999г., г.Москва) и 14 мая 1999г. были подписаны обменные письма сторон о предоставлении в счет Соглашения лимита кредитов на 1999г. в объеме до 25 млн. долл.

Приложениями к обменным письмам было предусмотрено, что из-за ограниченности выделенных кредитных средств, сотрудничество в 1999г. будет осуществляться по 3 объектам из 13 предусмотренных: ЛЭП и подстанции напряжением 220 кв; поставка оборудования и материалов для развития производства сахара; создание единой системы (ЕСУ) воздушным движением Республики Куба.

Фактические поставки в 10 млн. долл. были произведены в счет обязательств 1999г. только по двум объектам, кроме того, в счет лимита кредита 1997г. были завершены поставки по линии «Машиноимпорт» для строительства нефтепровода «Варадеро-Матансас» на 1 млн. долл.

Поставки в 1999г. осуществлялись, в основном, оборудования и материалов по ранее заключенным контрактам. Отгрузки в счет выделенного на 1999г. лимита кредита были приостановлены рос. стороной из-за задержки кубинцами платежей за использованную часть рос. кредита (в 7,8 млн.долл.). В течение года кубинская сторона осуществила только платежи 2,08 млн. долл. — просроченная задолженность по платежам 1998г. Предложение кубинской стороны о погашении приходящихся на 1999г. платежей поставками товаров (как это предусмотрено текстом соглашения), а именно вакцины против гепатита Б, что было отражено в Заключительном акте 3 заседания МПК, не были приняты рос. стороной из-за

отсутствия у минздрава России необходимых для этого средств в 1999г.

Со своей стороны, кубинцы постоянно напоминают, что платежи по рос. кредитам осуществляются за счет своей прибыли предприятия и ведомства, использующие эти кредиты с разбивкой указанных сумм по объектам сотрудничества, поэтому неполучение очередных поставок в счет рос.-кубинского кредитного соглашения ухудшает их возможность обеспечения своевременных платежей по этим кредитам. На 2000г. кроме просроченных платежей 1999г. — 7,8 млн. долл. предстоит оплатить 11 млн. долл. текущих платежей, т.е. общая сумма составит 18,88 млн. долл. Ниже даны краткие сведения о состоянии дел на объектах сотрудничества.

ЛЭП и подстанции. ВО «Технопромэкспорт» поставляет для строительства электросетевых объектов оборудование, материалы и металлоконструкции. Общий лимит кредита по этому объекту составляет 12 млн. долл. Указанные объемы полностью обеспечены контрактами.

Реконструкция ТЭЦ, построенных на Кубе при тех. содействии СССР. По просьбе кубинской стороны в перечень объектов техсодействия, предусмотренных соглашением от 7 июля 1993г., была также включена реконструкция тепловых (в основном электроблоки мощностью 100 мвт), построенных на Кубе в разные годы. Лимит кредита для этого направления техсодействия был определен в 12 млн.долл. Выполнение поставок по этому объекту осуществляет ВО «Технопромэкспорт», которое осуществило отгрузки оборудования и материалов в счет указанного лимита кредита на общую сумму 7,1 млн. долл. Последние отгрузки осуществлены в 1998г. — поставлено 0,3 млн. долл. Реконструкция и повышение эффективности использования ТЭЦ является для кубинской стороны, одним из приоритетных направлений, а важность работы по станциям, построенным при техсодействии бывшего СССР, определяется тем, что на них вырабатывается более 40% электроэнергии, однако в 1999г. из-за ограничения лимита кредита этот объект не был включен в число приоритетных.

Никелевый завод в г.Лас Камариокас мощностью 30 тыс.т. никель-кобальтовой продукции в год в пересчете на металл. Строительство завода на многосторонней основе с участием стран бывшего СЭВ (СССР, Болгария, Венгрия, Германия, Румыния, Чехословакия) было начато в 1983г. в соответствии с Генсоглашением от 26 июня 1975г. (на компенсационной основе). Общая его стоимость оценивалась в 445 млн. переводных рублей. Обязательства стран-участниц по поставкам оборудования и материалов выполнены на 80%, а строй-монтажные работы на 70%.

Лимит рос. кредита по этому объекту по соглашению от 7 июля 1993г. составляет 80 млн. долл., что по предварительным расчетам должно было обеспечить завершение строительства 1 пускового комплекса производительностью 10 тыс.т. готовой продукции в год. Однако в настоящее время, по мнению кубинской стороны, для завершения строительства и пуска завода в эксплуатацию требуется наличие финансирования в 300 млн. долл.

По состоянию на 1 янв. 2000г. ВО «Тяжпромэкспорт», которому поручено, в рамках выде-

ленного по соглашению кредита, ведение сотрудничества по этому объекту, заключило контракты по этому объекту на 32,9 млн.долл., в основном по линии завода «Южуралмаш». Последние поставки осуществлялись по этому объекту в 1998г. Общие отгрузки оборудования и материалов с начала подписания соглашения от 9 июля 1993г. составляют только 17,9 млн.долл.

По заводу «Лас Камариокас» кубинской стороной ведутся интенсивные переговоры по согласованию условий с РАО «Норильский никель» для окончания строительства и пуска завода в эксплуатацию на базе создания СП. После создания такого предприятия, по мнению рос. и кубинских специалистов, пуск первой очереди завода может быть осуществлен через 1,5-2 года.

Поставка оборудования и материалов для развития производства сахарной промышленности. Соглашением от 7 июля 1993г. предусматривается оказание тех. содействия Кубе по реконструкции 30 сахарных заводов и модернизации железнодорожного транспорта сахарной промышленности, на 110 млн.долл. В 1999г. ВО «Сельхозпромэкспорт» поставило оборудование, агрегаты и материалы по этому объекту на 6,7 млн. долл.

Кубинская сторона уделяет большое внимание продолжению этих поставок, которые необходимы для проведения сафры, в т.ч. агрегатов для ремонта тепловозов, обслуживающих сафру, а также прицепов для перевозки сахарного тростника. Всего с начала выполнения кредитного Соглашения от 9.07.93г. ВО «Сельхозпромэкспорт» отгрузило оборудование и материалы на общую сумму 29,68 млн. долл.

Поставки «Машиноэкспорта» для нужд сахарной промышленности составили в 1999г. 2,7 млн. долл., а с начала выполнения Соглашения — 6,9 млн. долл. Общий объем поставок ВО «Тяжпромэкспорт» по этому объекту сначала выполнения Соглашения составлял 3,4 млн.долл., в 1999г. отгрузки не производились. Таким образом, выполнение предусмотренного Соглашением от 07.07.93г. объема оказания содействия по развитию производства сахара составляет 40 млн.долл., т.е. всего 36,4% от предусмотренных Соглашением объемов сотрудничества.

Нефтепровод «Варадеро-Матансас». Строительство нефтепровода протяженностью 58,6 км. связано с необходимостью более экономичной транспортировки нефти **из наиболее значительно на Кубе нефтедобывающего района Варадеро** с сохранением экологической чистоты курортной зоны.

Общий лимит кредита по этому объекту определен в 20 млн.долл., что должно обеспечить необходимые поставки материальных ресурсов для строительства нефтепровода.

Контракцию и поставку оборудования и материалов осуществляло ВО «Машиноимпорт» с участием ВПО «Зарубежнефтегазстрой». В 1999г. произведены заключительные отгрузки по этому объекту — 1 млн. долл. (в основном трубы), в счет лимита кредита 1997г. Всего с начала сотрудничества по данному объекту наши поставки составили 18,4 млн. долл., т.е. 93% от предусмотренных. Строительство намечалось закончить в 2000г. Эксплуатация трубопровода сократит расходы на транспортировку нефти в Матансас на 10 долл. за каждую тонну сырой нефти.

Создание Единой системы управления воздушным движением Республики Куба. Проект является приоритетным с учетом быстрого развития межд. туризма на острове и соответственного увеличения объемов воздушных перевозок. Однако, из-за сложностей финансирования включенных в Соглашение объектов и неоднократных изменений ген. поставщика по этому проекту контракта была начата ВО «Машиноэкспорт» только в 1998г. Указанный объект сотрудничества является важным для рос. стороны, т.к. предполагает поставки на Кубу современного оборудования, основанного на новейших технологиях. По состоянию на 1 янв. 2000г. в счет Соглашения от 07.07.93г. с начала сотрудничества осуществлены поставки оборудования и материалов на 30%. Вопросы выполнения межправсоглашения об эконом. и тех. сотрудничестве от 7 июля 1993г. детально обсуждались на 3 заседаниях рос.-кубинской МПК в мае 1999г. в г. Москве. В связи с обращением кубинской стороны предстоит принятие решения о возможности дальнейшего продления соглашения.

Остро стоит вопрос о принятии окончательного решения по продолжению строительства 1 блока АЭС «Хурагуа» на базе создания рос.-кубинской эконом. ассоциации по завершению сооружения и эксплуатации этого объекта; в случае задержки принятия этого решения оборудование и отдельные объекты на строящейся станции могут прийти в негодность. Данный вопрос в качестве приоритетного обсуждался на 3 заседании МПК в мае 1999г.

Задержка принятия решения о продолжении строительства и открытия соответствующего финансирования может также существенно осложнить работу с кубинцами по своевременному получению платежей за использование кредита по межправительственному протоколу от 07.07.97г., т.к. в 2000г. сумма платежей возрастает. Рассматривается вопрос об условиях предоставления Кубе кредита в 10 млн. долл., необходимого для продолжения работ по консервации.

Кубинская сторона совместно со специалистами АО «Атомэнергоэкспорт» продолжает работу на площадке АЭС «Хурагуа». Постоянно на станции работают до 1200 кубинских строителей, в течение года рос. специалисты продолжали инвентаризацию объектов и подготовку дальнейших необходимых работ по консервации. Кубинцы в оплату за командирование специалистов выплатили в 1999г. 120 тыс.долл. наличными. Из-за сокращения на стройке рос. присутствия, кубинцы, по имеющейся информации, начали привлекать для консультации по вопросам консервации объектов станции и отдельных агрегатов бразильских специалистов.

Важным объектом сотрудничества должно стать участие рос. фирм в реконструкции и развитии энергетического комплекса Кубы, в котором 40% мощностей составляет оборудование, поставленное из СССР. В 2000г. ожидалось проведение конкретных переговоров ЗАО «Энергомашэкспорт» совместно с ОАО «Энергомашиностроительная корпорация» об участии в этой работе заинтересованных рос. фирм, в частности, по реконструкции трех блоков мощностью по 110 мвт. и поставками оборудования и строительству 4 блока ТЭЦ «Гавана» на 225 мвт. на условиях предоставления рос. коммерческого кредита на 5 лет.

Современная специфика кубинского рынка отличается от существовавшей ранее: существенно возросла конкуренция со стороны европейских и латиноам. фирм, особенно в формах оплаты за товары (рассрочки платежей, предоставление краткосрочных коммерческих кредитов, вопросы гарантии и т.д.).

Обзор прессы

ХРОНИКА КУБИНО- АМ. ОТНОШЕНИЙ (ИЮЛЬ- СЕНТ. 2000г.)

1 июля. В ходе проведения «Открытой трибуны» в г.Мансанильо Ф.Кастро заявил, что ам. народ сыграл большую роль в возвращении Э.Гонсалеса на Кубу. Касаясь избират. кампании в США, кубинский лидер подчеркнул, что у него не вызывает доверия ни один из нынешних кандидатов в президенты, отметив при этом, что любые «антикубинские» акции новой администрации потерпят неудачу. В свою очередь, мининдел Кубы Ф.Перес отметил, что после возвращения Элиана на остров кубинский народ начинает новый этап борьбы с империализмом, в центре которой будут требования отмены всего «антикубинского» законодательства, снятия ам. эконом. блокады острова, прекращения «кампаний лжи» и попыток дестабилизировать революцию.

4 июля. На центр. телеканале «Куба-Висьон» состоялся очередной «круглый стол», на котором присутствовал Ф.Кастро. Мероприятие было посвящено анализу законодат. проекта ам. сенаторов о снятии ограничений на продажу Кубе продовольствия и медикаментов. Директор Центра исследований мировой экономики О.Мартинес заявил, что выдвигание законопроекта не означает ослабление эконом. блокады острова, а администрация США стремится использовать его в демагогических целях «как доказательство смягчения своей политики в отношении Кубы». В свою очередь, директор Департамента Сев. Америки МИД Кубы Д.Родригес подчеркнул, что «ультраправая» кубинская эмиграция и «их республиканские союзники» делают все возможное для торможения в Конгрессе любого законопроекта, ведущего к изменению кубинской политики в администрации США. В то же время, по его словам, среди законодателей и в обществе в целом растет понимание «абсурдности налагать санкции в таких двух чувствительных областях, как продажа продовольствия и медикаментов».

5 июля. Ф.Кастро наградил Х.М.Гонсалеса, отца Элиана, орденом «Карлос Мануэль де Сеспедес» за достойное поведение в ходе борьбы кубинского народа за возвращение его сына на Кубу. Выступая во время церемонии, пред. НАНВ Кубы Р.Аларкон заявил, что линия ам. правительства в отношении этого дела свидетельствует, «о высокомерии империи, которая никогда не признавала кубинскую независимость».

10 июля. Выступая перед членами Постоянной комиссии по межд. отношениям НАНВ Кубы, министр иностр. дел Кубы Ф.Перес заявил, что главной целью кубинской внешней политики остается противодействие «враждебным акциям США в отношении острова». По его словам. Куба усилит борьбу против эконом. блокады в рамках Генассамблеи ООН.

11 июля. В ходе очередного «круглого стола» на ТВ пред. НАНВ Кубы Р.Аларкон выступил с заяв-

лением о том, что на Кубе «хватит мачете, винтовок и кулаков, чтобы не позволить вновь поработать кубинский народ и чтобы Куба никогда более не была колонией США». По его словам, закон Хэлмса-Бертон является «воплощением эконо. войны США против Кубы, которая началась задолго до первых революционных мер правительства и объявления социалистического характера Революции». Это — война против кубинской независимости и «всего кубинского народа». В свою очередь, директор Центра исследований мировой экономики О.Мартинес подчеркнул, что идеи ам. администрации о «переходном» периоде к демократии означают восстановление на острове капиталистической системы, зависимой от США, и подключение Кубы к навязываемой миру ультра-неолиберальной системе.

12 июля. На очередном «круглом столе», посвященном политике США в отношении Кубы, было подчеркнуто, что потери острова от эконо. блокады составили до 1998г. 67 млрд.долл. По словам участников, в 1999г. Куба была вынуждена переплатить 98,8 млн.долл. за импорт продовольствия, поскольку у нее нет доступа к ам. рынку. Вместе с тем было отмечено, что эконо. блокада не способна помешать восстановлению кубинской экономики.

НАНВ Кубы приняла заявление о законе «Об упорядочении эмиграции с Кубы» и Заявление «О блокаде и эконо. войне против Кубы». В них подчеркивается, что нелегальная эмиграция кубинцев в США стимулируется ам. властями в контрреволюционных целях. Также утверждается, что выполнение кубино-ам. миграционных соглашений 1994-95гг. срывается действием положений указанного выше закона, содержится призыв к ам. правительству положить конец этой «преступной, безответственной и демагогической политике». Указывается, что эконо. война США против Кубы нарушает нормы межд. права и призвана лишить Кубу ее независимости. При этом выражается решимость кубинского народа с оружием в руках защищать свою независимость.

26 июля. В Гаване прошло шествие с участием 1 млн.чел. в связи с 47 годовщиной штурма казарм Монкада. Участники потребовали отмены «антикубинских» законов и эконо. блокады США в отношении Кубы. В шествии приняли участие Ф.Кастро, Р.Кастро, Х.Альмейда, Р.Вальдес, другие руководители партии, правительства и обществ. организаций страны.

31 июля. Ф.Кастро выступил с речью, посвященной 47 годовщине штурма казарм Монкада. Он заявил, что после победы кубинской революции правительство США предоставило убежище «грабителям гос. казны» и «военным преступникам». Кубинский лидер отметил, что подрывные акции США, включая эконо. блокаду острова, не смогли задушить революцию. По его словам, ам. политика «контакта народа с народом» призвана уничтожить кубинскую революцию, но другими способами. Куба готова принять этот вызов, но при условии отмены «антикубинских» законов и эконо. эмбарго острова.

5 авг. Выступая в г.Пинар-дель-Рио, Ф.Кастро обвинил кандидатов в ам. президенты в отсутствии «твердых критериев и принципов», подчеркнув, что по своим интеллектуальным способностям и личной культуре их нельзя сравнить с

Б.Клинтоном. Кубинский лидер подверг резкой критике программу республиканской партии в отношении Кубы. Он также заявил, что Куба будет и впредь выступать за полную отмену всех антикубинских законов и эконо. блокады острова. При этом он подчеркнул, что даже в случае установления нормальных отношений с Вашингтоном, Куба «не будет мириться ни с какими-либо преступлениями, агрессией или несправедливостью в отношении других народов» и что «борьба кубинского народа не прекратится, пока существует империалистическая система». Он особо отметил, что изменения в кубинской политике администрации США «должны быть односторонними, поскольку блокада и эконо. война против Кубы со стороны тех, кто правит в США, являются односторонними».

17 авг. В ходе очередного «круглого стола» на ТВ были рассмотрены вопросы, касающиеся полит. программ нынешних кандидатов в президенты США, в т.ч. в отношении Гаваны. Было указано, что программы республиканской и дем. партии практически не отличаются одна от другой и предусматривают «постоянное финансирование мер по дестабилизации» внутренней ситуации на острове. Участники обсуждения отметили, что для Кубы все равно, кто победит на президентских выборах, так как оба кандидата имеют общую стратегию, призванную «уничтожить кубинский народ и его революцию».

6 сент. Генсек ам. организации «Нац. совет церковей Христа» (НСЦХ) Р.У.Эдгар, находившийся с визитом на Кубе во главе делегации ам. религиозных деятелей, выступил против эконо. эмбарго в отношении острова со стороны США. По его словам, в новом столетии «отношения между двумя странами должны строиться на новой основе». Р.У.Эдгар заявил также, что будут продолжены контакты религиозных организаций двух стран в разных областях, а также пересылки гум. грузов из США с медикаментами и медоборудованием. Цель визита делегации — знакомство с кубинской реальностью и установление контактов с кубинскими религиозными кругами.

7 сент. Выступая на Саммите тысячелетия в Нью-Йорке, кубинский лидер заявил, что в настоящее время в мире «не существует системы Объединенных Наций, а существует система господства почти над всеми странами мира небольшой группы государств» под эгидой США. По его словам, США, будучи мощной сверхдержавой в эконо., полит., военной, технологической и научной областях, проводит политику «похищения» научных кадров из других государств, включая Европу. Он отметил, что за последние 40 лет латиноам. и карибские страны, в т.ч. Куба, лишились 1 млн. профессионалов.

11 сент. Пред. НАНВ Кубы Р.Аларкон, находившийся в Нью-Йорке в связи с проведением Саммита тысячелетия, заявил о готовности кубинской стороны принять 500 ам. студентов африканского происхождения и латиносов для их бесплатного обучения в мед. учебных заведениях Кубы.

КУБИНСКИЕ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ИТОГОВ 1999г. для ЛАТ. АМЕРИКИ И КАРИБОВ

Партийный официоз «Гранма» (29.12) со ссылкой на ЭКЛАК считает 1999г. «худшим годом худшего десятилетия», отмечая в первую очередь при-

остановку эконом. роста в регионе, и высказывает сомнения, что указанную тенденцию удастся переломить в 2000г. «Особо тяжелой ситуация была в Колумбии, Аргентине, Эквадоре, Венесуэле, несколько менее острой – в Чили, Парагвае и Уругвае, южноам. гигант Бразилия с ее самой значит. экономикой. Рост в нашей Америке едва достиг 0,4%». Из 12 стран ЛАИ положит. результатов добились лишь Боливия, Куба, Мексика и Перу. Нет никаких предпосылок для прогнозируемого в 2000г. эконом. роста в 3,5%: в регионе резко снизилась инвест. активность, увеличилась внешняя задолженность, до 8,75% в среднем поднялась безработица, а попытки сбить начавшийся эконом. спад привели, впервые после 1990г., к скачку бюджетного дефицита. «Гранма» обращает также внимание на снижение цен на большинство сырьевых товаров (за исключением нефти), на усилившиеся разногласия в «Меркосур», на растущие трудности в торговле между странами Юж. Америки, на уменьшающиеся доходы от экспорта.

Как полагают кубинские специалисты, пронесшийся по ЛАКБ фин.-эконом. тайфун, хотя и не привел к полному краху, убедительно подтвердил, что его основной причиной является сама глобализация экономики, в условиях которой неконтролируемые потоки спекулятивного капитала резко взвинчивают обращение фиктивных фондов по отношению к реальным и закономерно приводят к периодическим взрывам «фин. пузыря» (коммерческий еженедельник «Опсьонес», 24.11). «Сторонники неолиберальной модели, – пишет молодежная газета «Хувентуд Ребельде» (7.12), – преподнесли 90 гг. как время, когда начнет собираться урожай после болезненных реформ 80 гг. Но реальность региона показывает, что достигнутый до сих пор эконом. рост не превышает в среднем 3% в год, т.е. составляет половину того минимума, который необходим, чтобы в ближайшие 10 лет эконом. показатели вернулись на уровень 80 гг.».

Возможность отдалить угрозу нового кризиса кубинские эксперты видят в повышении прозрачности мировых фин. потоков, в введении контроля за их циркуляцией и регулировании, в реформировании межд. денежно-кредитных институтов, в необходимости учета интересов всех государств. Разумеется, никто из них не ожидает существенных сдвигов на данном направлении. Вместе с тем они отмечают, что единственным фактором, который может заставить развитые страны действовать с большей оглядкой на страны «третьего мира», является максимальное сближение в подходах последних, в т.ч. концептуальных, к выше-названной проблематике.

В Гаване считают, что 1999г. был особо значительным в данном отношении ввиду состоявшихся важнейших межконтинентальных и региональных форумов, в которых участвовала Куба и знаково отсутствовали США. В этом контексте особо отмечается I встреча в верхах ЛАКБ-ЕС в Рио-де-Жанейро (июнь), где впервые в своей истории страны ЛАКБ собрались в полном составе, без каких-либо исключений, положив начало новому движению, способному, по словам Ф.Кастро, стать «эмбрионом более справедливого глобального порядка». Одновременно подчеркивается роль II саммита Группы АКГ в Санто-Доминго (нояб.) в дальнейшей отработке общих позиций

«третьего мира», уже давших о себе знать, как полагают в МИД Кубы, на III конференции ВТО в Сиэтле. Большое значение отводится решениям II саммита АКГ (апр.) «Декларации о создании зоны устойчивого туризма в Карибах» и «Плану действий», которые расцениваются как крупный шаг на пути насыщения реальным содержанием понятий «сотрудничество, солидарность и братство в Больших Карибах». Разумеется, первенство в этом ряду занимает IX Ибероам. саммит – и не столько из-за его проведения в Гаване, сколько в силу весомого подтверждения Кубы как равноправного партнера в ибероам. «смычке» двух континентов. Вместе с тем гораздо глуше звучали здесь форумы, в частности, Группы Рио, в которых, хотя и отсутствовали США, по известным причинам не могла быть представлена Куба.

Как получившие общерегиональную и даже в определенном смысле мировую проекцию расцениваются в Гаване некоторые события, имевшие место в 1999г. в ЛАКБ: 1) впечатляющий успех У.Чавеса на выборах в Учредительном ассамблею (июль) и на конституционном референдуме в Венесуэле (дек.); 2) обострение внутренней ситуации в Колумбии, не в последнюю очередь, из-за интервенционистских планов США; 3) возвращение под юрисдикцию Панамы межконтинентального канала, согласно договору 1977г. «Торрихос-Картер» (дек.); 4) вступление в силу мирных соглашений между Перу и Эквадором (май).

В отношении Венесуэлы подчеркивается, что победы, одержанные на традиционно невыигрывном для левых сил поле, закладывают основы для глубоких соц. реформ, в случае осуществления которых У.Чавес может вырасти в своего рода преемника Ф.Кастро в регионе. При этом особо выделяется его унитарные боливарианские усилия по полит. и эконом. интеграции стран ЛАКБ, нашедшие, в частности, выражение в озвученной на IX Ибероам. саммите идее о создании «латиноам. НАТО-ЛАТО». Правда, ряд кубинских экспертов полагает, что президент У.Чавес «лишь поднял коня на дыбы, но не знает, куда и как направить его бег». По их мнению, после своего несомненного переизбрания в 2000г. все будет зависеть от продвижения страны в соц.-эконом. сфере. Если оно окажется несущественным, то У.Чавеса сметет тот же ураган, который привел его к власти, и на авансцену вернутся похороненные было традиционные партии, сохранившие хорошо разветвленные и финансово обеспеченные низовые структуры.

По поводу напряженности в Колумбии отмечается, что ее первопричиной являются не действия повстанцев, а запущенность соц.-эконом. проблем. Как неоднократно заявлял Ф.Кастро, в своих контактах с колумбийцами, в т.ч. с президентом А.Пастраной и партизанами, он советует никогда не доводить дело до заявлений об исчерпанности дип. и полит. шагов, предупреждая, что **сохранение динамики переговорного процесса объективно сдерживает милитаристские устремления Вашингтона**. Одновременно кубинцами отмечаются призывы взять на себя посредническую роль в этом процессе, считая, что ее провал может лишь навредить Гаване и дать американцам доп. повод для представления внутреннего конфликта в этой стране как региональной угрозы.

Что касается ликвидации колониального анклава США в Панаме, это событие, при всем под-

черкивании в частных беседах его исторического значения для ЛАКБ, не получило должного резонанса в местных СМИ, не в последнюю очередь ввиду того, что оно несколько выпадает из общего контекста отношения Гаваны к действиям «империализма США, стремящегося больше прибрать к рукам, чем отдавать», а также из-за несомненно задевшего кубинцев неприглашения на офиц. церемонию передачи канала. При этом, наряду с существом вопроса, настойчиво муссируется возможность применения Вашингтоном военной силы в случае «угрозы функционированию межконтинентальной трассы», в частности, «наркоповстанческих проникновении со стороны Колумбии» («Хувентуд Ребельде», 12.12). Отмечается также, что «уход» США из зоны Панамского канала означает не уменьшение их военного присутствия в регионе, а лишь перераспределение по другим «невралгическим центрам» («Гранма», 12.12).

Мирные соглашения между Перу и Эквадором не случайно характеризуются кубинским руководством как «исторические», ибо без ликвидации пограничных и территориальных конфликтов страны ЛАКБ не смогут использовать в полной мере свой интеграционный полит. и эконом. потенциал перед продвигаемым США колониалистским проектом МАЗСТ и выступать с единых позиций, в т.ч. на межд. форумах. Именно поэтому на Кубе незамедлительно и однозначно выступили за скорейшее и удовлетворительное для всех урегулирование «свежего», вспыхнувшего в последние месяцы, территориального спора между Никарагуа и Гондурасом.

Среди прогнозов кубинских специалистов на 2000г. выделяются соображения в отношении трех стран-«грандов». Согласно их оценкам, Аргентина с новым президентом Ф.де ла Руа больше сосредоточится на решении обострившихся внутренних проблем, а в межд. и региональном планах будет действовать с меньшей оглядкой на Вашингтон, в т.ч. по кубинской тематике. Бразилия при сохраняющейся зависимости от глобальных фин. факторов, будет не столь резко вибрировать от их колебаний благодаря принятым в разгар кризиса профилактическим мерам, о чем свидетельствуют наметившийся рост экономики и снижение непопулярности президента Ф.Кардозо. Мексика имеет шансы избежать повторения «эффекта текилы» 1994г., хотя в 1999г. в ее экономике проявились некоторые знакомые симптомы, в частности, завышение стоимости песо и растущий дефицит текущих статей баланса. Партнеры по САЗСТ, наученные недавним горьким опытом, не позволят этим симптомам перерасти в устойчивую тенденцию. Растущая «северная» завязанность предопределяет продолжение Мексикой своего наметившегося дистанцирования от Гаваны, в т.ч. по правам человека.

Оценивая общее положение в ЛАКБ, кубинские эксперты сходятся в одном: 1999г. оставляет за собой шлейф нерешенных застарелых проблем. **На угрожающей отметке в 40% продолжает держаться крайняя бедность.** Даже правительства «показательных неолиберальных витрин», в частности Чили и Аргентины, не могли продвинуться на данном направлении, завещав своим преемникам чудовищный коктейль из «резко скакнувших долгов, безработицы и преступности» («Эль-Мундо-эн-Синтесис», 13.12).

На этом фоне, как отмечает директор Центра исследований мировой экономики О.Мартинес, Куба стала «примечательным исключением», «как и 3г. назад превысив средний показатель эконом. роста в ЛА, только на сей раз с большей разницей в свою пользу». По его словам, это является свидетельством того, что «страна под руководством Ф.Кастро и под знаменем социализма, несомненно, нашла свой путь эконом. возрождения» («Негосиос-эн-Куба», 20-26.12). Выступая 20 дек. на IV сессии кубинского парламента, заместитель председателя Совмина Кубы Х.Л.Родригес отмечал, что ВВП ЛАКБ (без Кубы) в расчете на душу населения снизился в 1999г. на 1,6% по сравнению с прошлым годом, в то время как на острове, согласно данным ЭКЛАК, этот же показатель поднялся на 5,6%, что ставит ее на I место среди латиноам. стран, ни одна из которых не испытывает на себе доп. тяготы ведущейся против них эконом. войны со стороны США.

ОТНОШЕНИЯ СО СТРАНАМИ СНГ

Отношения Гаваны со странами СНГ (не включая Россию) пока не входят в число приоритетных направлений кубинской внешней политики. Однако, принимая во внимание потенциальные возможности, и, что немаловажно, тесные контакты с бывшими республиками СССР в недалеком прошлом, кубинцы рассматривают их как важные и перспективные. При этом они подчеркивают свою заинтересованность в ускорении процесса восстановления и наращивании сотрудничества с ними в торг.-эконом. сфере.

Вручение с начала 1999г. послом Кубы в Москве верительных грамот в ряде стран СНГ (Армения, Киргизия, Таджикистан), где он будет представлять Гавану по совместительству, ожидание его аккредитации в Грузии и Азербайджане, назначение посла в Казахстане, изменение позиции Ташкента при голосовании антиблокадной резолюции по Кубе на 53 сессии ГА ООН и т.д. создают неплохие предпосылки для укрепления позиции Гаваны в ее связях с государствами, образовавшимися на постсоветском пространстве.

Наиболее продвинутыми являются кубино-украинские отношения, что еще раз было подтверждено в ходе поездки зам.министра иностр. дел Кубы И.Альенде в Киев и ее встреч с руководством украинского МИД и Верховной Рады (июнь 1999г.). На третьем заседании кубино-украинской МПК по торг.-эконом. и научно-тех. сотрудничеству (Киев, май 1999г.) было выражено взаимное удовлетворение наметившейся в конце 90 гг. некоторой динамикой роста объема товарооборота между Гаваной и Киевом, достигшим в 1998г. порядка 60 млн.долл. (1995г. — 50 млн.долл.). Как отмечают кубинцы, наличие у украинских предпринимателей возможности предоставлять им **рас-срочку платежа на 6 мес. за совершенные операции** реально содействует углублению двусторонней кооперации.

Гавана и Киев тесно взаимодействуют в гум. сфере, в особенности, в вопросах оказания кубинцами на безвозмездной основе помощи пострадавшим от Чернобыля. В 1986-99гг. она была предоставлена 15 тыс.чел., в основном детям. В свою очередь кубинцы активно продвигают на украинский рынок свои медикаменты и мед. препараты. Настроенность на активизацию связей в этой об-

ласти была зафиксирована во время визита в Гавану и встреч с кубинским руководством супруги украинского президента Л. Кучмы (апр. 1999г.).

Оживлению в отношениях Кубы с Белоруссией содействовало открытие посольств в Минске и Гаване на уровне поверенных в делах. Среди стран СНГ Белоруссия занимает несколько привилегированное положение. Обе стороны сближает членство в Движении неприсоединения. Кроме того, белорусы первыми из стран Содружества проголосовали против ам. резолюции по правам человека на острове в КПЧ ООН в Женеве.

Беларусь занимает 2 место во внешней торговле Кубы с государствами СНГ. По оценкам за I кв. 1999г., в стоимостном выражении ее объем составил 34 млн.долл. Однако, как отмечалось на втором заседании кубино-белорусской МПК по торг.-эконом. сотрудничеству (Гавана, июнь 1999г.), главная причина, сдерживающая движение к развитию сотрудничества с Кубой, заключается в отсутствии у сторон необходимых перманентных источников финансирования, которые могли бы обеспечить страхование коммерческих контрактов. Сделки типа прямого обмена кубинского сахара (250 тыс. в год) на белорусские удобрения и машины, преобладающие в структуре товарооборота между странами, не встречают поддержки товаропроизводителей, выражающих стремление перевести торговое сотрудничество с Кубой на коммерческую основу. В Гаване делегации договорились способствовать: восстановлению торг.-эконом. партнерства на гос. уровне без посреднических услуг третьих стран; поиску структур, способных проплачивать операции до срока погашения (180 дней) кубинцами своего долга за совершенную в рассрочку сделку; установлению непосредственных связей между негос. торг.-фин. организациями обеих стран.

В ходе заседания МПК были также полностью согласованы два соглашения: о торг.-эконом. сотрудничестве сроком на пять лет и о содействии в осуществлении и взаимной защите инвестиций. Ведется обсуждение проектов сотрудничества в области строительства, транспорта, здравоохранения, культуры.

В позитивном ключе развиваются отношения с Казахстаном. Вместе с тем, кубинцы признают, что в силу объективных причин пока не удается трансформировать в конкретные проекты двусторонние договоренности с Астаной (торг.-эконом. соглашение, протокол о межмидовском сотрудничестве, соглашение о научном и культурном сотрудничестве), достигнутые в предыдущие годы.

С интересом здесь встречено намерение Армении рассмотреть возможность открытия в Гаване армянского торгпредства. Одновременно изучается вопрос о достижении с Ереваном договоренностей в сфере инвестиций, здравоохранения, культуры. Ведется подготовка к подписанию соглашения о торг.-эконом. сотрудничестве с Молдавией. В этих целях в I пол. 2000г. ожидается визит в Гавану соответствующей молдавской делегации. С остальными членами Содружества, в т.ч. с Азербайджаном, Грузией, Туркменией, отношения носят в основном формальный характер, ограничивающийся нотной перепиской и обменом поздравит. посланиями. В то же время кубинцы высоко оценивают их поддержку, кроме Грузии («воздерживается»), при голосовании антиблокадной резолюции в ООН.

НАСТРОЕНИЯ ПРОВИНЦИАЛОВ

Вост. провинции Кубы, если брать картину в целом, живут во многом теми же проблемами, что и остальная часть острова. Партия, государство и СМИ весьма уверенно контролируют протекающие в обществе соц.-полит. процессы, оказывают превалирующее воздействие на формирование общественного сознания кубинского населения.

Вместе с тем восток страны традиционно имеет свою специфику, вытекающую из полит., географических, культурных и этнических реалий. Все массовые движения в истории Кубы, завершившиеся глубокими полит. катаклизмами, начинались именно в ее вост. провинциях.

Причина этого явления состояла и состоит в более высоком по сравнению со страной в целом проценте цветного, в первую очередь темнокожего населения при более низком уровне его жизни, особо тяжелых условиях труда (сельское хозяйство, уборка сахарного тростника), сохраняющегося до сих пор внешне незаметного, но реально существующего расового отчуждения.

Все эти моменты учитываются кубинским руководством, проявляющим особое внимание к востоку страны, в т.ч. в вопросах кадров, идеологической работы, подчеркнутым уважением к истории и традициям «вост. столицы» Кубы – г.Сантьяго-де-Куба.

Общими плодами данной политики являются безусловно высокое в народе чувство патриотизма, поддержка полит.-идеологических основ нынешней системы, терпимость к имеющим место «перехлестам» со стороны местных властей в работе с населением.

Недавним примером в этом плане может служить кампания, развернутая в дек. 1999г. на Кубе по возвращению незаконно вывезенного в США кубинского ребенка Элиана Гонсалеса. Возникнув, как действительно всколыхнувшее рядовых кубинцев нац.-патриотическое движение, она на каком-то этапе содержательно выдохлась и, потеряв остроту, стала бить мимо цели, вызывая в извещном смысле обратную реакцию.

В кругах местной интеллигенции, а также молодежи при различного рода оговорках относительно поддержки курса реформ, присутствует явное недовольство долларизацией экономики и низким уровнем зарплаты. Основное непонимание состоит в том, почему дескать, получая зарплату в песо, большинство товаров люди вынуждены приобретать на доллары.

Здесь мало у кого вызывает сомнение, что воровство, проституция, незаконная торговля, уход от налогов и т.д. в принципе представляются явлениями негативными. Вместе с тем, рассматривая их как зло, многие простые кубинцы расценивают это зло как вынужденное, связанное с тяжелыми материальными и бытовыми условиями.

Масло в огонь подобного рода настроений подливает улубляющееся фин. расслоение кубинцев, связанное с появлением у них возможности жить на переводы от родственников за границей, работать в инофирмах, получать незаконные доходы. Здесь не скрывают, что за 1-2 дня «левак» – водитель личного автомобиля может заработать столько же, сколько инженер за месяц службы.

На востоке Кубы, как, видимо, и в других частях страны, растет слой местных подпольных «де-

нежных мешков», которые, как и известный герой романа «Золотой теленок», вынуждены ходить в довольно потрепанной одежде, скрывая при этом имеющиеся у них весьма солидные по кубинским понятиям средства. «Засвечиваются» же такие люди, когда из карманов поношенных брюк вдруг появляются пухлые пачки кредитных билетов.

Отдушиной для молодежи служат периодические то открываемые, то закрываемые по тем или иным соображениям дискотеки, являющиеся одним из факторов формирования массового сознания подрастающего поколения кубинцев. Их посещение уже превратилось для молодых людей в своего рода ритуал с соответствующими формами одежды, приобщения к конкретным культурным ценностям.

Любопытным при этом является то, что господствующее место в муз. репертуаре занимают латиноамериканские, а также афрокарибские мотивы. Указанный факт служит по-видимому данью отчасти историческим традициям и культуре востока Кубы, а отчасти общей линии кубинского руководства на сохранение нац. самобытности страной ее ибероам. природы.

Не последнюю роль в управлении соц. процессами отводится силовым структурам. Отсюда другой аспект массового сознания — уважение и боязнь полиции и других карательно-силовых органов.

Межд. события воспринимаются на востоке Кубы не столь остро, как в Гаване, что объясняется, во-первых, сохраняющейся во многом нац. замкнутостью региона, а также отсутствием прямой сопричастности к ним и возможности непосредственно влиять на ход событий.

Для простых кубинцев восточных территорий Европа — это в первую очередь туризм и рост числа инофирм, дающих возможность решения некоторым кубинцам своих бытовых проблем. США — это блокада, майамская группировка, база Гуантанамо, богатые родственники. ЛА и КБ — новые растущие перспективы сотрудничества.

Определенный интерес сохраняется в вост. провинциях со стороны населения к России. Здесь еще неплохо помнят СССР, времена работы советских специалистов, отношения дружбы, культурные обмены. Опыт развития России последних лет не только не является привлекательным для многих рядовых кубинцев, но и напротив, вызывает у них чувства сожаления и опасения по поводу пусть и гипотетической возможности возникновения чего-либо похожего на острове. В этой связи значительно более привлекательным для них, что кстати значительно ближе и к линии властей, является китайский пример постепенных трансформаций при устойчивом росте производства и улучшении положения основной части населения страны.

Театральное искусство. На о-ве насчитывается 150 театральных коллективов, 60 из которых работают на сценах 15 гаванских театров (Большой театр Гаваны, Нац. театр, Театр им.Х.А.Мельи, Муз. театр Гаваны, Кафе-театр им.Б.Брехта, Театр «Фауст», Театр им.У. де Бланка и др.).

Самыми известными драмтеатрами Кубы являются столичные труппы «Эстудио», «Уберт де Бланк», «Театр им.Р.Монтанер», «Иррумпе», «Фонд Шекспира», «Д'Дос», «Театр Луны», «Буэндиа», «Полит. театр им.Б.Брехта», а также «Эскам-

брай» (Санта-Клара), «Лас-Эстасьонес» (Матансас) и др.

Среди муз. театров следует отметить Гаванский муз. центр «Про-Арте», Муз. театр им. Р.Пратса, Нац. фольклорный ансамбль и коллектив «Современного кубинского танца».

Популярные детские театры Кубы — «Ла-Кольменита» и «Папалоте», а также Нац. театр кукол «Гиньол».

В театральном творчестве кубинцы опираются на течения мирового драм. искусства, сочетая при этом свои поиски с истинно латиноам. колоритом. В репертуаре кубинского театра — пьесы не только латиноам. авторов, но и европейская и северо-ам. драматургия (лучшие кубинские драматурги — Ф.Артилес, Э.Санчес, А.Пас, Р.Ориуэлла).

Среди театральных режиссеров Кубы последних лет следует отметить Э.Кинтеро, Х.Рамиро, Х.Мильяна, Р.Эгурена, Х.Фульеду, Ф.Саеса, К.Сельдрана, а самыми заметными спектаклями стали «Фауст» (режиссер Х.Рамиро, театр «Д'Дос»), «Дом Бернарды Альбы» (режиссер Б.Мартинес, «Уберт де Бланк»), «Рабы» (режиссер Р.Мартин, «Театр Луны»), «Алиса в стране чудес» («Ла-Кольменита»), «Двор фараона» (Муз. театр им.Р.Пратса).

Каждый янв. Кубинская ассоциация театральных критиков подводит итоги прошедшего года и награждает лучшие спектакли, а также вручает Нац. театральные премии лучшим драматургам, режиссерам и актерам. Помимо этого Нац. совет сценических искусств Кубы присуждает спец. Нац. премии в области танца и юмора

Проблемы театрального искусства Кубы и Лат. Америки освещаются в журнале «Конхунто», издаваемом «Домом Америк».

Пропаганде и развитию кубинского театра служат проводимые ежегодно межд. и нац. театральные фестивали. Это Межд. фестиваль «Театральный май» (май, Гавана), Межд. ярмарка кукольных театров (апр., Матансас), Межд. фестиваль университетских театров (дек.). Фестиваль театра и танца «Эльсинор» (апр., Гавана), фестивали «Кубаданса» (янв. и авг. Гавана) и «ФолькКуба» (июль, Гавана), Нац. фестиваль театра в Камагуэе, Нац. фестиваль муз. театра, Нац. фестиваль ТЮЗов и др.

Особое место среди театральных форумов занимает Межд. гаванский театральный фестиваль, который проводится с 1980г. раз в 2г. и собирает театральных деятелей из Лат. Америки, Европы и США. В IX фестивале (сент. 1999г.) помимо 89 театральных коллективов Кубы приняли участие 22 театра, представляющие различные театральные жанры, из 14 стран.

Проблемам развития драм. искусства было уделено внимание на III Встрече министров культуры ибероам. стран (Гавана, июнь 1999г.). По итогам работы этой встречи прошел круглый стол «Ибероам. театр» (Мадрид, окт. 1999г.), на котором была разработана и утверждена программа «Ибероам. театральное пространство» и подписан ряд межправсоглашений, направленных на ее реализацию. В частности, в рамках этой программы были определены возможные направления развития театра в следующем тысячелетии, приняты решения об организации Фонда сценических искусств Ибероамерики, об учреждении нового театрального фестиваля «Иберотеатр», о создании в Ин-

тернете «биржи труда» для режиссеров и актеров, о регулярных обменах между театрами и актерскими школами и студиями, о проведении театральных семинаров и творческих мастерских и т.д. Следующий круглый стол «Ибероам. театр» пройдет в июле 2000г. в Рио-де-Жанейро – культурной столице Ибероамерики 2000г.

Кубинским Нац. Советом сценических искусств и Высшим институтом искусств Кубы, который готовит кадры различных театральных специальностей, в Мадриде были подписаны двусторонние соглашения о сотрудничестве в области театрального искусства с Испанией, Португалией, Венесуэлой, Чили и другими странами Лат. Америки.

МЕКСИКА

Банки

Открытие нац. банковского сектора. Кризис 1994-95гг. выявил острую необходимость реформирования банковской системы Мексики. На повестке дня стояла реструктуризация фин. институтов, совершенствование системы гос. регулирования, восстановление привлекательности фин. предприятий для акционеров.

Мекс. банки, приватизация которых была проведена в 1991г., уже к 1994г. столкнулись с рядом серьезных проблем, еще более обострившихся в условиях кризиса. Сложившееся положение в значит. степени было обусловлено тем, что новые владельцы банков не обладали достаточным опытом в банковской сфере. В целях наращивания своего присутствия на рынке банки приняли на себя высокие риски, предоставляя негарантированные кредиты, выделение которых осуществлялось без должной предварит. проверки надежности клиентов. Увеличилось количество подлогов и других фин. нарушений.

В результате большинство банков оказалось в критическом положении, поскольку они были не в состоянии покрыть просроченные долговые обязательства, когда их должники начали в полной мере испытывать последствия кризиса. По этой причине часть банков предприняла шаги в поисках возможностей своей капитализации за счет небольшого участия иностр. банковских учреждений. Однако проблема просроченных долговых обязательств продолжала обостряться, из-за чего не было обеспечено выполнение новых норм капитализации, установленных Нац. комиссией по банкам и ценным бумагам. В результате доля инокапитала в банковском деле Мексики неуклонно возрастала.

Проникновение инокапитала в Мексику проходило в двух формах: 1) ассоциация инобанков с нац. учреждениями или оказание им поддержки с целью укрепления их положения и 2) непосредственное открытие представительств инобанков в стране.

В первом случае инобанки могли использовать уже сложившуюся инфраструктуру своего мекс. партнера (сеть отделений, положение на рынке, клиентура и т.д.). Вместе с тем они вынуждены были принять на себя и все фин. проблемы, которые накапливались годами. Во втором случае иностранцы не сталкивались с необходимостью урегулирования вопросов просроченных обязательств или вложения больших сумм с целью увеличения капитализации фин. института, но, с другой сто-

роны, их деятельность на мекс. рынке должна была начинаться практически «с нуля».

Исторически сложилось так, что иностр. банки в Мексике оперируют в основном на корпоративном рынке (предприятия), а не с физ. лицами. Это обусловлено, в частности, тем, что корпоративный рынок обеспечивает более высокие ставки рентабельности и в целом предполагает меньшие капвложения, чем для организации предоставления услуг населению. Инобанки считают малопривлекательной работу с физ. лицами, поскольку в этом случае для присутствия на рынке им необходимо создавать и поддерживать разветвленную инфраструктуру отделений. К тому же доходы основной части населения довольно низки.

В последние годы присутствие инобанков значительно расширилось и укрепилось. Это произошло во многом благодаря созданным правительством условиям и проведению им неафишируемой линии на увеличение доли иностранцев. Продолжается дальнейшее слияние иностр. банков с нац., предполагающее в будущем исчезновение мелких и региональных мекс. банков. Идет также процесс расширения иностр. банковскими учреждениями зоны своего действия в стране.

Доля инобанков в Мексике составляет 16,3% (в целом по Лат. Америке – 27,5%). Крупнейшими на мекс. рынке являются: Banco Bilbao Vizcaya (активы – 83 млрд.песо, капитал – 5,5 млрд.песо), Banco de Santander (активы – 69 млрд., капитал – 4,9 млрд.), Citibank (активы – 70 млрд., капитал – 4,5 млрд.). На март 2000г. в стране насчитывалось 17 инобанков. Их деятельность и слияние с нац. фин. институтами способствовало росту концентрации банковского капитала. С 1994 по 2000г. число приватизированных банков в Мексике сократилось вдвое. Если в 1994г. в стране насчитывалось 18 частных банков (7 – с нац. капиталом, 5 – с частичным иностр. участием, 6 – филиалы инобанков), то в 2000г. их число сократилось до 8 (соответственно 2, 2 и 4). Кроме этого, 3 банка находятся под управлением Ин-та защиты банковских сбережений (ИПАБ – в испанской аббревиатуре) и будут проданы инвесторам.

Остается довольно спорным вопрос о том, какие положит. последствия для банковской системы Мексики имело ее открытие для участия инобанков. Одним из наиболее очевидных плюсов специалисты называют то, что банковскому сектору страны удалось преодолеть последствия кризиса 1994г. в рекордно короткие сроки, тогда как в других странах, переживших аналогичные потрясения, восстановит. процессы продолжались 10 и более лет. Среди других преимуществ называют поддержку со стороны иностр. банков в вопросе реструктуризации внешнего долга страны, привлечение зарубежного капитала на наиболее выгодных условиях, участие в приватизационных процессах, посредничество в размещении долговых обязательств мекс. предприятий на зап. рынках, консультативная помощь, оказываемая правительству страны и частному сектору. Вместе с тем, в активно ведущейся в стране дискуссии о том, удастся ли Мексике разорвать цикл «кризисов шестилетия» и каковы перспективы ее экономики накануне очередных президентских выборов, многие рейтинговые агентства, эксперты и аналитики называют банковский сектор одним из элементов, который может поставить под вопрос

стабильность экономики. Отмечается, что явным тормозом эконом. развития Мексики, в целом демонстрирующей хорошие макроэконом. показатели, является ограниченная способность банков кредитовать нац. производителя. Наиболее взвешенной представляется оценка, что, несмотря на некоторые процессы оздоровления нац. банковской системы, связанные с приходом иностр. банков, весомый позитивный результат пока еще не достигнут и стране предстоит решить немало проблем в этом направлении.

С точки зрения иностр. банкиров, Мексика, хотя и создала условия относительно большой открытости своего рынка (по сравнению, например, с Аргентиной и Бразилией), она все еще остается страной, в которой банковский бизнес не чувствует себя уверенно из-за несовершенства нац. законодательства и бюрократических барьеров. Инобанки, наращивающие свое влияние в стране, настаивают на том, чтобы правительство гарантировало еще большую предсказуемость и прозрачность своей политики, способствовало сокращению регуляционных функций государства в банковской сфере. Они также выражают недовольство тем, что 5 лет назад в Мексике действовало только 3 контрольно-регулирующих органа (ЦБ, минфин и Нац. комиссия по банкам и ценным бумагам), а в настоящее время к ним добавилось еще 2 структуры (среди них, упоминавшийся выше ИПАБ). Ежемесячно иностр. банки обязаны предоставлять до 200 документов отчетности в эти контролирующие органы, при этом информация зачастую дублируется. Доп. расходы по ведению бизнеса в Мексике превышают аналогичные показатели в других странах (так, например, только НДС и взносы в ИПАБ для Dresdner Bank Mexico составляют 22% общих расходов банка). Иностр. банкиры считают, что в общем плане существует 4 основных направления, корректировка которых позволит значительно повысить эффективность их работы на мекс. рынке:

1. Совершенствование юр. базы, включающее принятие новых законов о банковских гарантиях, банкротстве и торговых конкурсах. Основным их пожеланием в этом контексте является сокращение срока наступления ответственности должников, в случае невыполнения ими обязательств перед банками, с нескольких лет до нескольких недель.

2. Снижение стоимости страхового депозита (взносы в ИПАБ) путем дифференциации размеров взноса в зависимости от показателей риска каждого фин. учреждения (чем надежнее банк, тем меньшая сумма страхового взноса ему должна быть определена).

3. Создание условий для снижения расходов, связанных с обеспечением надзорных требований. В частности, речь идет о том, что непрерывное изменение властями нормативной базы ведет к существенному увеличению непродуктивных расходов.

4. Выравнивание налоговых ставок для всех банков, чьи головные учреждения находятся за пределами нац. территории.

Активное проникновение инокапитала (в первую очередь европейского) в банковский сектор вызвало в Мексике дискуссию в отношении того, соответствует ли это нац. интересам страны. Ряд экспертов, поддерживающих этот процесс, отме-

чает, что не следует путать действительные нац. интересы с интересами тех групп и лиц, которые владеют контрольными пакетами акций мекс. банков. С их точки зрения, важна не национальность акционеров, а то, в какой степени конкретный банк выполняет установленные государством «правила игры», какой вклад вносит в обеспечение доступа широких слоев населения к банковским услугам, прежде всего кредиту. Нац. же интересы должны быть учтены государством при разработке соответствующей правовой базы, регламентирующей деятельность зарубежных фин. институтов в стране.

Определенная оппозиция дальнейшей либерализации условий деятельности инобанков наблюдается со стороны мекс. банкиров. Так, президент Ассоциации банкиров Мексики К.Гомес заявил, что полное открытие этого сектора для иностранцев (в т.ч. для тех стран, с которыми нет соглашений о свободной торговле) можно осуществить только после завершения процесса капитализации мекс. банков, т.е. не ранее 2003г. К.Гомес также высказал мнение, что если инобанки намерены начать посреднические операции в Мексике до того как они будут формально зарегистрированы на мекс. территории, к ним должны применяться особые правила и нормы.

Приход инобанков на местный рынок способствовал достижению ряда положительных результатов. Усилилась конкуренция между фин. учреждениями, расширилась номенклатура предоставляемых банками услуг и возросло их качество, шире стал доступ к передовым технологиям, улучшились показатели ликвидности на внутреннем рынке.

Вместе с тем процессы интеграции нац. банковского сектора в мировую фин. систему проходили не в полном соответствии с изначально предполагаемым правительством сценарием. Мексике не удалось ограничить долю участия инокапитала в своем банковском секторе. **Зарубежные банки быстро обосновались на местном рынке**, различными путями расширили на нем свое присутствие и **фактически захватили ключевые позиции**. Приобретая вес и влияние, инокапитал активно включился в формирование выгодных для себя условий, стремясь максимально ограничить регулирующие функции государства.

Основным последствием открытия мекс. рынка для инобанков будет дальнейшее изменение структуры нац. банковской системы. Должна окончательно оформиться специализация банковских структур (производственный сектор, ипотечный кредит, сетевые услуги и т.д.). Следует ожидать также общего сокращения числа действующих на рынке банков. За счет слияния их останутся 3-8 крупных и небольшое число мелких, имеющих узкую специализацию. Данный прогноз подтверждается произошедшим в марте 2000г. слиянием одного из ведущих мекс. банков Bancomer с испанским BBVA, в результате чего был образован самый крупный в Мексике банк BBVA-Bancomer. Возникновение нового мегабанка будет иметь дестонирующий эффект для рынка и вызовет за собой целую волну аналогичных акций.

Защита банковских сбережений. История создания Института защиты банковских сбережений (ИПАБ в испанской аббревиатуре) началась в 1982г., когда в Мексике было введено обязательное страхование банковских вкладов. Мексиканским

банкам было тогда вменено в обязанность осуществлять отчисления установленных сумм в страховой фонд. Основным назначением фонда было обеспечение возврата вкладчикам их средств в случае, если банк в силу различных причин не мог сделать этого своими силами. Для упорядочения деятельности фонда и обеспечения строгого соблюдения законности в 1990г. была создана организация под названием Банковский фонд защиты сбережений («Фобапроа» в испанской аббревиатуре).

Проблема защиты банковских сбережений приобрела особое значение во время финансово-эконом. кризиса 1994–95 гг. К этому моменту «Фобапроа» уже был способен решать поставленные перед ним задачи и располагал собственными ресурсами, позволявшими оказывать помощь отдельным банкам, которые были не в состоянии выполнить свои обязательства перед вкладчиками. Однако, в условиях масштабного финансово-эконом. кризиса этих ресурсов явно не хватало, так как несостоятельность банков стала массовым явлением. Кризис привел к тому, что заемщики (физ. и юридические лица) не могли осуществлять выплаты банкам по обслуживанию кредитов и погашению долгов. В результате многие банки начали испытывать недостаток ликвидности, проблемы неплатежей и просроченных долговых обязательств. Правительство было вынуждено вмешаться в деятельность ряда коммерческих банков, поддерживая их за счет бюджетных средств, чтобы повысить их капитализацию и не допустить банкротства. Решение этой задачи было возложено на «Фобапроа», хотя она и не соответствовала в полной мере изначально определенным ему функциям. Основными целями, поставленными перед фондом в тот период, были: предотвратить потерю средств клиентов кредитных организаций и развитие кризиса финансовой системы, который мог бы привести к общему обвалу экономики.

На конец 1999г. размер финансовой помощи банкам составил 70 млрд. долл. Оказание помощи банковскому сектору за счет бюджета вызвало тогда резкую критику со стороны полит. партий левой ориентации. Многие расценили эту меру как избирательную поддержку акционеров банков в ущерб интересам основной массы населения. Аргументируя свои решения, правительство Мексики апеллировало к мировому опыту. Отмечалось, что только в последние годы ряд стран для спасения банковских систем прибегал к использованию бюджетных средств в размерах от 12 до 25% ВВП. В мексиканском случае этот показатель составил около 15% ВВП. Однако, основная проблема заключалась все-таки не столько в самом факте использования средств налогоплательщиков для поддержки коммерческих банков, сколько в механизме предоставления этой помощи. Недовольство полит. сил и общественности было вызвано тем, что финансовая помощь часто предоставлялась, во-первых, по полит. мотивам, а во-вторых, тем организациям, которые оказались в состоянии банкротства отнюдь не в результате кризиса. В соответствии с действовавшей схемой, проблемные банки передавали «Фобапроа» портфели просроченных долговых обязательств или имущество и получали в обмен «здоровые» ресурсы.

В сложившейся ситуации палата депутатов конгресса приняла решение о проведении ауди-

торской проверки случаев предоставления бюджетных средств коммерческим организациям силами иностр. специалистов. Согласно офиц. данным, проверка показала, что в целом помощь предоставлялась на законных основаниях и в соответствии с установленным порядком.

Вместе с тем большой полит. резонанс дела «Фобапроа» обусловил принятие палатой депутатов в дек. 1998г. нового «Закона о защите банковских сбережений», в котором определены конкретные случаи использования бюджетных средств для помощи банкам. Финансовая поддержка теперь может оказываться только «малым» и «средним» вкладчикам, имеющим на счетах в банках не более 1 млн. мекс. песо (100 тыс. долл.).

Этим же законом был учрежден **преемник «Фобапроа» — ИПАБ**, начавший действовать в мае 1999г. Его основной функцией является администрирование системы защиты вкладов и возврат бюджетных ресурсов путем продажи движимого и недвижимого имущества, полученного в счет просроченных долговых обязательств кредитных учреждений.

За прошедшее время ИПАБ удалось за счет продажи находившихся под его управлением кредитных учреждений и их имущества выручить значительную сумму финансовых средств. На август 2000г. эта сумма составляла 2,8 млрд. долл. Однако, издержки для общества продолжают оставаться высокими, поскольку данные средства направляются не на развитие экономики страны, а на погашение долгов по гос. займам, произведенным в ходе спасения банковской системы в 1994–95гг.

Сегодня ИПАБ продолжает играть заметную роль в финансовой системе Мексики. Он входит в число 6 учреждений, образующих механизм гос. мониторинга за деятельностью коммерческих банков. Правительству удалось в значительной степени снизить накал полит. дискуссий вокруг института и особенно его предшественника — «Фобапроа». Основную критику вызывает надзорная функция ИПАБ.

Обязательные квоты страхования вкладов, по мнению многих банкиров, явно завышены. Кроме того, большое число контролирующих органов ведет к значительному росту адм. расходов банков, а по этому показателю Мексика и так опережает многие страны со схожим уровнем развития экономики.

В мексиканском обществе преобладает мнение, что спасение нац. банковского сектора за счет бюджетных средств имело и имеет высокую фактическую и моральную цену. Однако, было бы значительно хуже допустить кризис всей нац. системы с последствиями в виде стагнации производственного сектора и системы платежей, а также массированного оттока капитала из страны.

Опыт Мексики свидетельствует, что среди мер, направленных на предотвращение кризисных явлений в финансовой системе и ослабление их негативных последствий, наиболее эффективными являются: усиление регуляционных функций государства по отношению к финансовым учреждениям; своевременное принятие законов, четко определяющих условия оказания финансовой помощи кредитным организациям и защиты сбережений вкладчиков; усиление надзорных функций государства за деятельностью банков. Мексиканцы считают, что такие превентивные меры позволят

избежать возникновения новых финансовых осложнений, аналогичных кризису 1994г.

Налоги

Борьба с уходом от налогов в офшорных зонах. После принятия в Мексике законодательства, которое ужесточает санкции за неуплату налогов в офшорных зонах и вводит ряд юр. механизмов, направленных на борьбу с этим явлением, работа налоговых органов страны ориентирована на **создание единого регистра юр. и физ. лиц, которые имеют инвестиции (в любой форме) в офшорных зонах.** Эта мера призвана облегчить учет налогоплательщиков данной категории. Принята унифицированная форма обязательной для заполнения декларации. В ней требуется указывать все сведения о счетах, акциях, фирмах и иной собственности, имеющейся в офшорах. В случае уклонения от подачи декларации предусматривается уголовная ответственность — лишение свободы сроком на 3г.

Представители налоговых органов признают, что им пока не удается наладить полный учет поступающих под действие законодательства налогоплательщиков, многие из которых продолжают игнорировать угрозу жестких санкций. Так, за 1997-98гг. было подано всего 1800 деклараций. Частично столь низкая цифра объясняется опасениями, что сообщенная информация может попасть в руки криминальных структур. В этой связи в минфине принимаются меры по существенному ограничению круга лиц, имеющих доступ к сведениям о счетах и иной собственности в офшорных зонах. Тем не менее, основной причиной непредоставления деклараций является все же нежелание платить налоги.

Налоговые органы ведут целенаправленную работу по выявлению нарушителей закона. Основными ее направлениями являются инспекторские проверки на местах и получение информации по каналам межд. сотрудничества. В первом случае при анализе фин. документации упор делается на поиск платежных поручений на переводы средств в офшорные зоны, счетов, предъявленных к оплате соответствующими фирмами, и иных документов, которые свидетельствуют о наличии у проверяемого инвестиций в офшорах. По результатам проверок заведено немало уголовных дел.

Хотя власти офшорных зон не всегда предоставляют необходимые сведения, соглашения об обмене информацией со странами-членами ОЭСР и другими государствами позволяют мексиканцам получить данные, свидетельствующие об уклонении тех или иных лиц от подачи деклараций. Так, сотрудничающие с Мексикой страны предоставляют сведения о денежных переводах мекс. юр. и физ. лиц в офшоры со счетов на их территории, а также о других подобных операциях. Особенно эффективно осуществляется взаимодействие с США, где корсчета крупных банков наиболее часто используются мекс. фирмами и частными лицами для перевода фин. средств в офшорные зоны. Объемы информации, получаемой из ФРГ, Швейцарии, Великобритании и Японии, не столь значительны, главным образом из-за действующих в этих государствах законов об охране банковской тайны.

Несмотря на значит. противодействие мекс. налогоплательщиков, в т.ч. через суды, все более активно применяется запрет относить на затраты

любые платежи, переводимые в офшоры до того, как осуществившие их лица (фирмы) не докажут, что стоимость поставленного товара (услуги) не превышает среднюю рыночную цену. Это положение закона позволяет достаточно эффективно бороться с завышением цен на товары при их импорте через офшорные зоны и со снижением налогооблагаемой базы за счет приобретения различных нематериальных активов (проплат в офшорные зоны за неосуществленные консультативные услуги, несуществующее ПО и т.п. активно используются многими фирмами для ухода от уплаты налогов).

О борьбе с отмыванием незаконно полученных денежных средств. В минфине в целом положительно оценивают результаты ввода в действие в конце 1998г. компьютерных систем для выявления в автоматическом режиме операций по отмыванию денежных средств.

Вместе с тем представители минфина указывают, что еще не все задействованные ведомства имеют адекватную тех. базу. Так, Нац. комиссия по банкам и ценным бумагам (НКБЦБ) оснащена устаревшим компьютерным оборудованием и не располагает необходимым ПО. Несмотря на это, тех. возможностей Фед. налоговой прокуратуры (ФНП) вполне достаточно для обработки данных, поступающих из мекс. банков. Последние в основном соблюдают вступившие в силу в начале 1999г. нормативные требования в отношении отчетности, представляемой в мекс. ведомства, которые ответственны за отслеживание операций по отмыванию денежных средств (НКБЦБ и ФНП). Крупные банки уже закупили требуемое компьютерное оборудование и программы и осуществили переподготовку персонала для отслеживания подозрительных операций частных и корпоративных клиентов.

Сложнее обстоят дела с контролем над пунктами обмена валюты, операторами фондового рынка, а также небольшими банками, которые не представляют требуемую информацию в должном объеме в основном из-за недостатка средств на обработку всех сведений о проходящих через них операциях.

Наибольшую проблему представляет не сбор и обработка сведений в местных банках и других фин. учреждениях, а последующее использование результатов анализа следственными органами. Так, объем и качество поступающей в ФНП информации позволили ей с помощью компьютерной обработки выявить значит. количество операций по отмыванию денежных средств. Несмотря на это, в 1999г. было возбуждено только 12 крупных уголовных дел. В минфине полагают, что следственные органы пока недостаточно активно пользуются предоставляемой ФНП информацией о фактах отмывания денежных средств.

По оценкам правоохранит. органов Мексики, отмывание денег все чаще осуществляется не с помощью банковских операций, приобретения крупных объектов недвижимости, а через небольшие кредитные и фин. структуры, которые не подпадают под действие новых законов (например, инвест. и пенсионные фонды). Данную проблему здесь намерены решать за счет активизации оперативной деятельности следственных органов, поскольку компьютерные системы пока не в состоянии эффективно отследить такие перемещения средств.

Это же касается и переводов из мекс. банков в офшорные зоны, использования счетов транснац. компаний, расчеты через которые можно отслеживать только в рамках межд. сотрудничества.

В структуре отмываемых денежных средств на первое место начинают выходить доходы от незаконной коммерческой деятельности и полученные в результате ухода от налогов. Наркодоллары постепенно отодвигаются на второй план. Тем не менее, с учетом транзита через территорию Мексики наркотиков из государств ЛА в США и усиливающейся эконом. интеграции Мехико и Вашингтона в рамках САЗСТ эксперты не ожидают существенного спада деятельности по отмыванию доходов от наркобизнеса.

Фед. налоговая прокуратура Мексики. Главной задачей ФНП является расследование преступлений в налоговой сфере, а также должностных преступлений, совершенных сотрудниками налоговых органов. ФНП входит в состав минфинансов и гос. кредитования (Secretaria de Hacienda y Credito Publico, SHCP). Она также оказывает юр. и консультативную поддержку адм. подразделениям минфина. Возглавляет ФНП Хуан Хосе Фигероа.

В состав ФНП входят 4 субпрокуратуры:

1. Фед. налоговая субпрокуратура по законодательству и консультативной поддержке (Subprocuraduria Fiscal Federal de Legislacion y Consulta). Ее возглавляет Энрике Эрнандес Пулидо. Адрес: Paseo de la Reforma. 10, Piso 2, Torre Caballito, Col. Tabacalera, Delegacion Cuauhtemoc, С.Р. 06030, Mexico, D.F., тел. (10 525) 566-8859, 228-4371, ф. 228-4202, e-mail: ehrdz@shcp.gob.mx.

Задачи: разработка проектов законодат. инициатив, подготовка президентских указов, декретов, соглашений и распоряжений, входящих в компетенцию минфина.

2. Фед. налоговая субпрокуратура по апелляционным вопросам (Subprocuraduria Fiscal Federal de Amparos). Возглавляет Херардо Дель Рей Лопес. Адрес: Paseo de la Reforma No. 10, Piso 2, Torre Caballito, Col. Tabacalera, Delegacion Cuauhtemoc, С.Р. 06030, Mexico, D.F., тел. (10525)566-8805, 228-4379, ф. 228-4233, e-mail: pff10@shcp.gob.mx.

Задачи: обеспечение конституционности налоговых законов, их соответствия действующему законодательству страны.

3. Фед. налоговая субпрокуратура по фин. вопросам (Subprocuraduria Fiscal Federal de Asuntos Financieros). Ее возглавляет Родольфо Гомес Акоста. Адрес: Paseo de la Reforma No. 10, Piso 3, Torre Caballito, Col. Tabacalera, Delegacion Cuauhtemoc, С.Р. 06030, Mexico, D.F., тел. (10525) 566-2567,-8722, ф. 228-4294, e-mail: pff13@shcp.gob.mx.

Задачи: разработка и экспертиза проектов законодат. инициатив, декретов, соглашений в фин. сфере с целью обеспечения их согласованности между собой и соответствия нац. плану развития; участие в подготовке и разработке межд. соглашений; осуществление сравнит. анализа законодат. и адм. систем других стран в области своей компетенции.

4. Фед. налоговая субпрокуратура расследований (Subprocuraduria Fiscal Federal de Investigaciones). Возглавляет Рафаэль Эспино де ла Пенья. Адрес: Paseo de la Reforma No. 10, Piso 4, Torre Caballito, Col. Tabacalera, Delegacion Cuauhtemoc, С.Р. 06030, Mexico, D.F., тел. (10525) 566-2548,-50, ф. 228-4262, e-mail: pff08@Shcp.gob.mx.

Задачи: формулирование процессуальных норм в соответствии с налоговым законодательством страны и надзор за их применением; расследование налоговых преступлений, в т.ч., совершенных сотрудниками налоговых органов; инициирование судебных процессов в рамках своей компетенции; посредничество между минфином и другими органами исполнит. власти, органами иностр. государств и межд. организациями в области своей компетенции, а также по вопросам борьбы с орг. преступностью; выявление и пресечение операций с имуществом или другими ресурсами незаконного происхождения.

Предпринимательство

В Мексике к малому бизнесу принято относить предприятия с численностью занятых до 100 чел. в торговле и сфере услуг, и до 500 чел. — в промышленности. Исходя из данного критерия, к этой категории относится 99% предприятий в стране. В зависимости от численности персонала различают микро, малые и средние предприятия (МСП). Причем на нац. рынке доминируют микропредприятия, то есть с числом персонала до 20 чел. (30 — в промышленности). По данным Нац. института статистики, географии и информатики, в Мексике насчитывается 3,5 млн. МСП. Преобладающая их часть (61%) занимается торговлей, 24% — предоставлением услуг и 15% — производством промтоваров. МСП пока в основном ориентированы на местный рынок.

Об огромной роли малого предпринимательства говорят также следующие данные: именно здесь сосредоточено 78,4% общего числа рабочих мест, 69% производства ВВП. При этом следует иметь в виду наличие значит. теневого сектора экономики. Так, по оценкам местных экономистов, 20% предприятий не зарегистрированы, в то время как объем продаж на черном рынке вырос за последний год на 47%.

В последние два десятилетия в рамках правит. курса на либерализацию, приватизацию и стимулирование частных инвестиций в Мексике уделяется все больше внимания проблематике малого предпринимательства. Гос. программы поддержки и развития МСП осуществляются через минторговли и пром. развития, фин. корпорацию «Насьональ Финансьера» (НАФИН), минфин, Банк для внешней торговли, Нац. совет по науке и технологиям, вузы и исследовательские центры.

Упомянутые программы предусматривают действие МСП в получении кредитов и обслуживании долга, повышении проф. уровня и подготовке персонала, реализации проектов по модернизации, обеспечении доступа на внешние рынки и к специализированной информации. Кроме того, эти гос. структуры содействуют осуществлению капвложений в малый бизнес, разрабатывают схемы гарантий на кредиты и под экспортно-импортные операции, осуществляют тех. поддержку, финансируют научно-исследовательские работы. Функционируют электронные информ. системы с обширными базами данных по различным аспектам предпринимат. деятельности. Через такие системы можно, в частности, найти информацию о рынках, законодательстве, межд. соглашениях, правилах, процедурах и тех. нормах, действующих программах поддержки, нац. и межд. выставках, ярмарках и тендерах, почерпнуть другие сведения

эконом., юр. и прикладного характера, получить консультацию по конкретному вопросу.

Работа по поддержке МСП ведется гос. учреждениями в тесном контакте с многочисленными организациями предпринимателей, в т.ч. отраслевыми ассоциациями, торговыми палатами.

Правовым обеспечением деятельности МСП в конгрессе занимается сенатская комиссия, которая объявляет своими целями создавать условия для развития малого бизнеса, минимизировать адм. требования к нему, способствовать оптимизации использования его трудовых, фин., тех. ресурсов, интеграции в нац. хозяйство и повышению конкурентоспособности на мировом рынке. Комиссия издает собственный информ. бюллетень, дает консультации по правовым вопросам, предоставляет всевозможную информацию по вопросам предпринимательства, осуществляет опросы обществ. мнения и т.д. В комиссии разработан законопроект о развитии МСП.

Как и все предприятия, МСП страдают от неспособности нац. банковской системы в достаточной мере кредитовать пром. производство. Кроме того, 350 тыс. МСП пром. сектора используют технологически устаревшее оборудование (более половины из них — произведенное не меньше 20 лет назад), 130 тыс. являются хроническими должниками, а 300 тыс. работают на 60-70% мощности. По мнению экспертов местных предпринимательских организаций, сказывается также низкий уровень профессионализма самих владельцев МСП и недостаток квалифицированной рабочей силы, ограниченные возможности маневрировать на рынке.

Избранный президент Мексики В.Фокс, будучи сам предпринимателем, обещает уделять повышенное внимание проблемам МСП. Его эконом. команда занимается разработкой новой гос. стратегии в отношении малого бизнеса. Сам В.Фокс в бытность губернатором шт. Гуанахуато успешно осуществлял во многом новаторскую программу микрокредитования мелких предприятий и намерен использовать этот опыт на фед. уровне. Важным направлением политики в отношении малого бизнеса в окружении В.Фокса считают выравнивание диспропорций, сложившихся в экономике Мексики, т.е. подтягивание большинства предприятий к уровню высокорентабельных сборочных производств, выпускающих экспортируемые товары, которые отвечают мировым стандартам качества. Во всяком случае МСП занимают далеко не последнее место в эконом. проектах будущей администрации. При этом они рассматриваются не только как движущая сила эконом. роста, но и как важный фактор решения ряда соц. проблем, в первую очередь занятости и повышения благосостояния населения.

Предпринимательские организации Мексики.
Нац. палата обрабатывающей промышленности. *Camara Nacional de la Industria de Transformacion (CANACINTRA).* Av. San Antonio (Eje 5 Sur) №256, esq. Patriotismo, Col. Ampliacion Napoles, С.Р. 03849, Mexico D.F., т. 5563-3400, ф. 5598-9467, gri-card@canacintra.org.mx, Рауль Пикард дель Прадо.

Предпринимательский координационный совет. *Consejo Coordinador Empresarial (CCE).* Lancaster 15, Col. Juarez, С.Р. 06600, Mexico D.F., т. 5514-9300, sistemas@cce.org.mx, Клаудио Гонсалес Лапорте.

Конфедерация пром. палат. *Confederacion de Camaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN).* Manuel Ma. Contreras №133, 8vo. piso., Col. Cuahutemoc с.р. 06500, Mexico, D.F., т. 5140-7800, ф. 5140-7831, concamin@concamin.org.mx, Алехандро Мартинес Гальярдо.

Патрональная конфедерация Мексиканской Республики *Confederacion Patronal de la Republica Mexicana (COPARMEX).* Insurgentes Sur 950-1. Col. del Valle, Mexico D.F., С.Р. 03100, т. 5682-5547,-5466, ф. 5536-1698, www@coparmex.org.mx, Херардо Аранда Ороско.

Нефть

Нефтепром Мексики является одной из наиболее важных отраслей нац. экономики. Страна, не являясь членом ОПЕК, уверенно сохраняет за собой звание нефтяной державы, играя заметную роль на межд. рынке энергоносителей.

По состоянию на 1 янв. 1999г. общие запасы нефти в Мексике оценивались в 47 млрд. барр. Резервы, квалифицируемые как имеющие высокую вероятность разработки, составили 38 млрд. барр. Разведанные запасы оцениваются в 28 млрд. барр. В стране эксплуатируется 4522 нефтяные скважины, насчитывается 156 морских платформ. В 1998г. добыча нефти-сырца в стране составила 3070 тыс.б/д, прогноз на 1999г. — 2900 б/д. При нынешних темпах добычи нефти, ее запасов должно хватить до 2050г. Более 50% добываемой в стране нефти составляют тяжелые сорта, 30% — легкие и 20% — сверхлегкие.

В соответствии с конституцией страны (соответствующий декрет о национализации нефтепрома был подписан 61 год назад президентом Л. Карденасом), эксклюзивное право на разведку и разработку нефтяных месторождений, а также на переработку сырья принадлежит государству.

Основу нефтяного сектора страны составляет гос. компания «Петролеос мекхиканос». «Пемекс» является децентрализованной структурой и состоит из 4 компаний: «Пемекс-добыча и производство», «Пемекс-переработка», «Пемекс-газ и базовая нефтехимия». «Пемекс-нефтехимия». Активно проходившие в стране в последние годы приватизационные процессы лишь незначительно затронули нефтяную отрасль. Государство полностью сохранило контроль над такими этапами как разведка месторождений, бурение скважин, первичная переработка, производство первичных продуктов нефтехимии. Единственной областью, куда был допущен частный сектор, стала вторичная нефтехимия.

«Пемекс» сегодня является самой большой компанией Мексики, входит в десятку крупнейших компаний мира (как по активам, так и по поступлениям). По имеющимся резервам и потенциальным возможностям добычи и переработки. «Пемекс» находится в числе первых пяти нефтекомпаний мира.

Сегодняшнее положение нефтепрома Мексики во многом обусловлено тем значением, которое имеет отрасль в вопросе наполнения гос. бюджета. В последние годы доля нефтяной составляющей в доходной части бюджета колебалась в пределах 31-38% (в 1998г. — 31,8%). Доля нефти в экспорте Мексики составляет только 6%.

Более 90% поступлений предприятия направляются в виде налогов в бюджет. Именно этот

факт большинство аналитиков расценивает как основную проблему нефтяной отрасли в целом. Все чаще звучит критика в адрес правительства за то, что отношение к использованию невозполнимых нац. ресурсов становится все более и более потребительским. Изъятие государством из отрасли огромных средств с целью «латания» бюджета не дает ей возможности развиваться в соответствии с требованиями времени, совершенствовать инфраструктуру, реализовывать комплексные проекты, ориентированные на повышение производительности, внедрять передовые технологии, рационально осваивать крупнейшие нефтяные месторождения. Правительство упрекают за экстенсивный подход к использованию нац. богатства, когорый уже и обозримом будущем может привести к серьезному кризису. Неоднозначно оценивается и эффективность гос. управления компанией, а фактически – всего нефтепрома страны.

Глубокие структурные проблемы отрасли особенно обострились в период падения мировых цен на нефть (1998г.) и трудно предсказать, чем закончились бы поиски путей восстановления «нефтяных» поступлений в бюджет, если бы в 1999г. не произошел резкий рост мировых цен на углеводородное сырье. Благодаря изменившейся ситуации на мировом рынке энергоносителей несколько снизился накал дискуссии в стране в отношении перспектив нац. нефтепрома. Не в последнюю очередь доп. поступления от высоких цен на нефть позволили правительству с большей уверенностью говорить о том, что в стране впервые созданы условия для бескризисной передачи президентской власти. Специалистами высказываются мнения о возможности создания резервного стабилизационного фонда, образующегося за счет превышения реальных цен на нефть над заложенными в бюджет показателями.

Благоприятная конъюнктура мирового рынка лишь на время приглушила остроту проблем, имеющих в нефтепроме Мексики. В качестве одной из таких «пороховых бочек», помимо явно несбалансированную налогового бремени, независимые эксперты называют **высокий внутренний долг компании «Пемекс»**, который, по оценкам, к концу 1999г. составил почти 200 млрд. песо (20 млрд.долл.). Размер этого долга и отсутствие реальных перспектив его погашения позволяют экспертам проводить аналогии между «Пемексом» и широко известным в стране Фондом защиты банковских сбережений (ФОБАПРОА), который принял под свое управление кризисные банки, переложив их фин. обязательства перед вкладчиками на государство.

Поиск путей повышения эффективности нефтяной отрасли в основном сосредоточен вокруг проблемы дальнейшей приватизации ее составных частей. На фоне традиционных высказываний левой оппозиции, что передача в частные руки крупнейшей компании, имеющей нац. значение, приведет к потере суверенитета, правительство Э. Седильо предпринимало попытки формирования обществ. мнения для подготовки более широкого участия частного. и в т.ч. иностр., капитала в реформировании отрасли. В качестве аргумента, как и в случае с электроэнергетическим комплексом, используется тезис, что гос. финансы не в состоянии обеспечить структурное преоб-

разование нефтепрома. Есть все основания полагать, что первые шаги в направлении дальнейшей приватизации могут быть предприняты в отношении отложенных проектов нефтедобычи, а также предприятий нефтеочистки. Не вызывает сомнений, что участие частного капитала будет увеличиваться также во вторичной нефтехимии. С учетом того, что попытки правительства реализовать т.н. схему «полуприватизации» (51% гос. капитала и 49% частного) не увенчались успехом, многие эксперты прогнозируют, что во вторичной нефтехимии доля участия частного капитала может быть увеличена до 100%. Вместе с тем высказываются оценки, что правительство, заинтересованное как в сохранении подконтрольного ему источника поступлений в бюджет, так и имиджа Мексики как страны без резких колебаний гос. курса, по крайней мере до 2001г. не будет предпринимать активных усилий по изменению конституции страны для допуска частного капитала в основные структурные звенья нефтяной отрасли.

Мексика стремится играть активную роль в вопросах регулирования цен мирового рынка энергоносителей. Основной характерной чертой ее позиции в отношении путей поддержания высоких цен на нефть является ее приверженность принципу формирования цен на основе регулирования спроса и предложения. Этим объясняется то, что страной были поддержаны и выполняются все ограничительные меры, согласованные между нефтедобывающими странами членами и не членами ОПЕК.

Шельф. Мексика и США подписали 9 июня 2000г. в Вашингтоне договор о разграничении части континентального шельфа в Мексиканском заливе. Речь идет о зап. котловине «Ойо де дона», находящейся за пределами 200-мильной зоны. Значение этого соглашения состоит в том, что **впервые в межд. практике два государства договорились о разделе трансграничных ресурсов морского дна.** Согласно конвенции ООН по морскому праву 1982г., подводная территория, расположенная за пределами 200-мильной эконом. зоны, квалифицируется как «межд. зона» или может быть признана естественным продолжением континентального шельфа прибрежного государства, чем и воспользовались США и Мексика.

В 1978г. был заключен договор о демаркации морских границ между двумя странами, который включал и Мексиканский залив. Однако в связи с предположением, что в его центр. части находятся месторождения углеводородов, сенат США отложил ратификацию данного соглашения. Согласно исследованиям, проведенным в 1981г. Геологической службой США, в упомянутой зоне содержится от 2,24 до 21,99 млрд.барр. нефти и от 5,48 до 44,4 трл.куб.футов прир. газа, т.е. треть потенциальных запасов углеводородов Мексики. По расчетам экспертов, «Ойо де дона» **с прилегающими районами является пятым по величине потенциальных ресурсов месторождением нефти в мире.**

В 1997г. ам. компания «Шелл ойл» намеревалась провести пробное бурение в данном районе на глубине 2300 м. Оценочная стоимость одной скважины составляла 600 млн.долл., а ее эксплуатации – 1 млрд.долл. Это побудило Мексику возобновить переговоры о разграничении континентального шельфа в Мексиканском заливе, которые проходили с марта 1998 по апр. 2000г. и завершились подписанием указанного договора.

Правительство Мексики рассматривает достигнутые договоренности как важный успех, поскольку в соответствии с ними во владение мекс. стороны отходят 61,78% (10620 кв.км.) «Ойо де донна». Согласно договору, создается зона протяженностью 2,6 км. по обе стороны от демаркационной линии, в которой сроком на 10 лет объявляется мораторий на эксплуатацию нефтегазовых месторождений. Как предполагается, там находится 99% залежей углеводородов. Кроме того, США и Мексика договорились об обмене информацией о наличии и распределении энергоресурсов в данном районе в результате проведения геологических и геофиз. исследований.

Мексика вновь подтвердила готовность провести трехсторонние переговоры с США и Кубой по поводу восточной котловины Мексиканского залива, Вашингтон по-прежнему отказывается обсуждать данную проблему с Гаваной.

С подписанием упомянутого соглашения был решен по сути последний неурегулированный вопрос между Мехико и Вашингтоном о демаркации морских границ, что позволило мексиканцам увеличить свои потенциальные запасы нефти и газа. По оценкам руководителей минэнергетики Мексики, поскольку речь идет о месторождениях, залегающих на глубине около 3000 м., их эксплуатация в настоящий момент была бы нерентабельной. В то же время мексиканцы не исключают возможность приобретения в перспективе на мировом рынке гос. компанией «Пемекс» новейших технологий (в частности, у ам. компаний «Шелл», «Амока», «Шеврон» и др., а также норвежского концерна «Стэйтойл»), позволяющих разработку газонефтяных ресурсов в Мексиканском заливе.

Мекс. МИД опубликовал в начале 1999г. доклад «Морская граница между Мексикой и США», посвященный главным образом проблеме разграничения двух потенциально богатых нефтью участков континентального шельфа в Мексиканском заливе. Между Мехико и Вашингтоном действовало подписанное в 1978г. Соглашение о делимитации морской границы в пределах их 200-мильных экон. зон. В докладе речь идет о двух участках шельфа, находящихся за пределами этих зон в межд. водах, — «западной котловине» (ближе к берегам Мексики) и «восточной котловине» (ближе к берегам Кубы).

Переговоры по этой проблеме были инициированы в 1997г. американцами, заинтересованными в создании правовых условий для скорейшего начала разведывательного бурения. Мекс. сторона согласилась обсуждать вопросы, касающиеся только «западной котловины». В отношении «восточной котловины» в качестве обязат. условия Мехико выдвигает требование об участии в переговорах Кубы, на что Вашингтон по понятным причинам пока пойти не готов.

Как указывается в докладе, в соответствии с Конвенцией по морскому праву 1982г. возможны два варианта: разграничение и, по сути, раздел данного участка шельфа на основе принципа равноудаленности от берегов обеих стран или же совместная разработка его ресурсов без формального раздела. Хотя мексиканцы и утверждают, что обладают необходимой технологией для добычи нефти на шельфе, технологическая готовность мекс. стороны существенно ниже, чем у американцев. Тем более, что речь идет о бурении на

больших глубинах. В этой связи, как показали состоявшиеся в марте и сент. 1998г. двусторонние переговоры по поводу «западной котловины», мексиканцы пока не соглашаются ни на один из вышеуказанных вариантов, хотя в принципе их не отвергают.

Опираясь на закрепленные в межд. праве нормы относительно решения спорных вопросов на основе соглашения (здесь ссылаются на заключение Межд. Суда, поскольку в Конвенции по морскому праву 1982г., как отмечается, речь идет о необходимости достижения соглашения непосредственно о разделе участков шельфа), мекс. сторона предложила нестандартное решение — рассматривать «западную котловину» как не подлежащее разделу единое целое и создать механизм охраны прав и ресурсов каждой стороны, предусматривающий взаимную компенсацию. Такая позиция обосновывается тем, что при разделе нефтяные пласты могут оказаться трансграничными, и их разработка будет наносить ущерб той или другой стороне.

Мексиканская делегация подчеркнула, что за стол переговоров она вернется только после того, как проведет углубленное исследование геологических характеристик данного участка шельфа (такая позиция подтверждается и в упомянутом докладе МИД Мексики). Американцы были вынуждены на это согласиться. Вашингтон приостановил действие решений о проведении конкурса на выдачу лицензий на бурение в «западной котловине».

Нефтехимия

Об исследовании мекс. ученых в области биотехнологических способов переработки нефти. Специалистами Мексиканского ин-та нефти (МИН) проводятся исследования в области биокатализа, который в ближайшем будущем окажет серьезное влияние на нефтепереработку. Такой вывод сделан на основании удачно проведенных экспериментов по переработке и очистке базовых нефтепродуктов. По словам Э.Барсана, координатора проекта, точкой отсчета в попытках объединения двух различных областей науки (биотехнологии и нефтехимии) является строительство фирмой «Бритиш Петролеум» завода по выработке одноклеточных протеинов для переработки нефтепродуктов. Однако тогда этот проект успеха не имел из-за токсичности конечного продукта переработки. По соображениям экологической безопасности все исследования были спешно прекращены. Однако первый неудачный опыт дал и положит. результаты, одним из которых стала разработка системы по преобразованию пропилена в оксид пропилена с использованием бактерий.

Вновь о возможности использования биотех. разработок в нефтехимии мекс. ученые заговорили после открытия микроорганизма группы *gobofocus*, который способен избирательно исключать серу, содержащуюся в гетероциклических молекулах. Данный метод и был положен в дальнейшем в основу разрабатываемых пром. процессов. Он основывается на двухфазном смешивании с биомассой нефти, содержащей вторичный серный продукт, и на дальнейшем помещении клеток, предназначенных для десульфуризации, в водную среду. По окончании инкубационного периода, в течение которого поддерживается как можно более

высокая плотность вещества с целью достижения наиболее тесного контакта между бактериями и органической составляющей, простым центрифугированием производится отделение уже обессеренного масла от водного раствора, содержащего серу в виде сульфата.

Указанный метод внес радикальные изменения в концепцию применения биокатализа в нефтехимии, вследствие чего появился даже новый термин «био-десульфуризация». Весь процесс при этом условно можно разделить на четыре части: вводная, органическая, твердая и газообразная, подразумевающая необходимость поддержания чрезвычайно высокой плотности в физико-хим. смеси. Его существенным недостатком является размер частицы, т.е. та площадь поверхности, на которой осуществляется контакт нефтемасленной смеси с водой. Это послужило причиной начала нового цикла исследований с целью выработки технологии, которая бы позволила минимизировать поверхность частиц с одновременным сохранением полезных свойств эмульсии, а также изучение зависимости реакции от хим. состава используемой в процессе воды.

Применение достигнутых результатов, по мнению мекс. ученых, возможно также и в других нефтехим. процессах: термическая дезинтеграция, снижение вязкости, каталитический крекинг и т.д. Обязательным условием их осуществления является соблюдение жестких требований, предъявляемых к каталитическим реагентам. Во-первых, последние должны содержаться в достаточном количестве. Во-вторых, необходима их адаптация к условиям, в которых осуществляется процесс нефтепереработки (высокие температуры, давление, присутствие сольвентов и пр.). И, наконец, третьим ограничителем является высокая себестоимость используемых катализаторов, которые, как правило, содержат благородные металлы.

Специалисты МИН считают, что альтернативным вариантом, заменяющим дорогостоящие компоненты, как раз и являются микроорганизмы, которые способны претерпевать комплексные биохим. трансформации. Положительным является тот факт, что в случае отсутствия в природе какого-либо фермента, необходимого для конкретного хим. процесса, имеются механизмы замены его искусственно синтезированным. Таким образом, изменение генетической структуры микроорганизмов может сделать реальным их использование в процессе осаждения вредных примесей и разрушения комплексных молекул полициклических с целью получения более чистой нефти-сырца, что значительно облегчит и удешевит ее дальнейшую переработку.

Уже сегодня некоторые нефтекомпании рассматривают биотехнологические процессы как реальную альтернативу традиционным методам нефтепереработки. Можно предположить, что в ближайшем будущем **биокатализ** найдет применение не только в сфере нефтехимпереработки, но также в таких областях, как агрохимия и фармацевтика.

Об утилизации тяжелых нефтяных остатков в Мексике. Основное количество таких остатков образуется после широко применяемых вторичных процессов глубокой переработки нефти, включая вакуумную дистилляцию, каткрекинг, пиролиз,

гидроочистку и др. Отходы этих технологий — мазуты и битумы с высоким содержанием серы и тяжелых металлов — до настоящего времени частично перерабатывались методами коксования или термокрекинга и висбрекинга с получением топочных мазутов для ТЭЦ и морских судов. Однако дальнейшее увеличение содержания серы в тяжелых остатках, обусловленное снижением качества нефти-сырца и увеличением глубины очистки, поставило многие из этих процессов на грань эконом. рентабельности.

По заказу «Пемекса» ам. специалисты подготовили тех.-эконом. обзор по данной тематике. В нем, в частности, отмечается, что развитие современной нефтепереработки определяется двумя важнейшими факторами — постоянным снижением качества нефти-сырца (для условий Мексики это нефть сорта «Майя») и ужесточением нормативных требований к экологическим параметрам продукции и технологическим процессам отрасли. За последнее десятилетие среднее содержание серы в нефти, перерабатываемой в стране, выросло с 0,84 до 1,16 весовых процента (прирост — 2,6% в год). Плотность и вязкость нефти за этот же период увеличились на 10%. Тенденция к снижению качества поступающей в переработку нефти является весьма устойчивой, проявляется уже в течение многих лет.

С другой стороны, вступившие в силу новые нормативные акты, которые жестко регламентируют экологические параметры важнейшего вида продукции нефтепереработки — моторных топлив — также оказывают влияние на изменения технологических процессов НПЗ. В соответствии со стандартами содержание серы в продаваемых в стране топливах не должно превышать: для дизельных топлив — 0,05 весовых процента, для бензинов — 300 ppm (part per million). Концентрацию канцерогенно опасного бензола в моторных бензинах следует снизить до 1 объемного процента, других ароматических углеводородов — до 25 объемных процентов (для дизельных топлив — 10-20%), соединений свинца — до 0,026 гр. на литр.

Введенные нормативы обязывают «Пемекс» заняться масштабным репрофилированием отрасли и модернизацией многих НПЗ, что требует значит. капиталовложений в 30-40 млрд. долл. Основная часть этих средств должна быть вложена в совершенствование технологических процессов, повышающих качество средних дистиллятов — исходного продукта для производства моторных топлив, включая десульфирование, изомеризацию парафинов и олефинов, алкилирование, а также получение высокооктановых добавок на основе МТБЭ и ТАМЭ.

Снижение качества исходной нефти и повышение уровня очистки ведут к быстрому росту тяжелых нефтяных остатков, которые трудно поддаются переработке с использованием применяемых в Мексике технологий. Все большее количество отходов направляется на захоронение, что ведет к доп. расходам и загрязнению окружающей среды. В этой ситуации одним из наиболее перспективных подходов к решению возникшей проблемы является окислительная газификация тяжелых нефтяных остатков с получением синтез-газа (смесь водорода с монооксидом углерода). Этот продукт может быть использован в качестве топлива для газовых турбин генераторов электро-

энергии или источника водорода для нужд НПЗ. Низкая себестоимость синтез газа, производимого на установках газификации тяжелых остатков, позволяет использовать его в качестве сырья для получения ряда ценных продуктов нефтехимии.

Важной особенностью новой технологии (носит фирменное название LP МЕОН) является то, что впервые в пром. практике процесс получения метанола протекает в жидкой фазе в среде катализатора, диспергированного в инертном масле. Такая схема обеспечивает качественный контроль за температурой реакции и позволяет использовать синтез газ с относительно низким содержанием водорода ($H_2CO = 1:1$). По эконом. показателям процесс LP МЕОН на 15% превосходит традиционные газофазные технологии, для которых необходим более дорогой синтез газ, обогащенный водородом ($H_2CO = 2:1$). Кроме того, необходимый уровень рентабельности процесса LP МЕОН достигается на установках малой мощности (в 10-20 раз меньшей, чем для газофазной схемы), что позволяет компактно размещать их в местах потребления конечного метанола. По прогнозам экспертов, значит. число установок LP МЕОН будет построено в ближайшие 5-10 лет на НПЗ, которые специализируются на производстве высокооктановых добавок на основе МТБЭ и ТАМЭ. В их получении метанол используется в качестве сырья. Другими продуктами, получаемыми из синтез. газа, могут быть диметиловый эфир, уксусная кислота, окси-спирты.

Газификация тяжелых нефтяных остатков позволяет эффективно решить проблему их утилизации, обеспечить НПЗ дешевой электроэнергией и наладить выпуск ряда продуктов нефтехимии с высокой добавочной стоимостью, используемых в производстве экологически чистых моторных топлив.

Несмотря на то, что ам. технология LP МЕОН имеет достаточно высокие показатели производительности и эффективности, она не является уникальной. Если заинтересованные рос. организации смогут предложить «Пемексу» альтернативные пути переработки тяжелых нефтяных остатков, это может явиться реальным вариантом выхода на мекс. рынок наукоемких технологий.

Газпром

В последние годы в Мексике разработан и активно реализуется комплекс мер по дальнейшему развитию нац. газового сектора с участием иноинвесторов. Увеличение добычи и расширение сети транспортировки и распределения прир. газа правительство считает одним из основных приоритетов развития нац. энергетики.

Проведенный местными специалистами анализ показал, что в стране имеются реальные условия, позволяющие рассматривать капвложения в газовую энергетику как перспективные и оправданные как в кратко-, так и долгосрочной перспективе.

1. Мексика обладает значит. резервами прир. газа: согласно офиц. данным, разведанные запасы составляют 67,7 трлн. куб. футов, а потенциальные — 180 трлн. По оценкам, этих запасов при существующих в стране темпах потребления должно хватить, как минимум, на 50 лет. **Мексика занимает 8 место в мире по добыче этого топлива (более 4 млрд. куб. футов в день).**

2. Географическое положение Мексики позволяет осуществлять транспортировку через ее территорию газа как из собственных месторождений, так и из других центр. и южноам. стран в США.

3. Страна располагает развитой сетью газопроводов (21,8 тыс. км., из них 10,2 тыс. км. — магистральные и 11,6 тыс. км. — распределительная сеть). На развитие инфраструктуры отрасли местными и иноинвесторами будет направлено 2 млрд. долл.

4. Экологичность и относительная дешевизна мекс. природного газа считается важным основанием для увеличения его использования в качестве перспективного вида топлива в условиях ужесточения межд. норм защиты окружающей среды и роста объемов потребления энергоносителей промышленностью.

5. В последние годы в Мексике наблюдается устойчивый рост внутреннего спроса на природный газ (в 1991г. — 2,5%, в 1998 — 4%); по оценкам, спрос до 2007г. будет ежегодно увеличиваться на 7,5-8,9%.

6. Наличие в Мексике необходимой юр. базы, позволяющей нац. и иноинвесторам участвовать в реализации проектов в рамках международно-принятых норм. Законодательство соответствует мировой практике и не создает каких-либо барьеров для привлечения в отрасль частного капитала.

В соответствии со стратегической линией правительства, в стране активно ведется перевод пром. и бытовых объектов на использование натурального газа. Программой развития элетроэнергетики на 1995-2004гг. предусматривается, в частности, строительство новых электростанций с комбинированным циклом, реконструкция действующих станций и перевод их на использование в качестве базового компонента прир. газа, адаптация существующих пром. объектов к новым экологическим нормам (приняты в 1998г.) за счет увеличения газовой составляющей в потребляемом топливе.

Важное значение с точки зрения привлекательности газознергетического сектора Мексики для иноинвесторов представляет тесное торг.-эконом. сотрудничество страны с США. Реализуются планы развития мекс. инфраструктуры транспортировки газа с целью их интеграции в систему газопроводов на территории США. Это позволяет с высокой степенью вероятности прогнозировать увеличение веса Мексики в энергообеспечении такого емкого рынка, как североам.

Активный интерес к здешнему газпрому проявляют деловые круги не только партнеров Мексики по САЗСТ, но и Франции и Бельгии. Gaz de France в янв. 2000г. выиграла тендеры на строительство и обслуживание распределит. сетей в 51 муниципалитете шт. Пуэбла и Тласкала. Фирма Tractebel стала новым оператором распределит. системы в сев. районах шт. Веракрус. Минэнергетики на регулярной основе объявляет тендеры для местных и иностр. компаний, предоставляя участникам всю необходимую информацию в отношении конкретных проектов развития газового сектора.

В числе крупных проектов, реализация которых ожидается в ближайшие годы, находится **проект строительства панам. газопровода**, значение которого некоторые местные экономисты сопоставляют со значением Панамского канала. Планируется, что газопровод будет проложен из Венесуэлы через 8 стран Юж., Центр. и Сев. Америки (Ко-

лумбия, Панама, Коста-Рика, Никарагуа, Гондурас, Сальвадор, Гватемала и Мексика) до г. Браунсвилль (США, шт. Техас). По подсчетам, его длина составит 4800 км., пропускная способность — 5 млрд. куб. футов в день, будут использованы 56-дюймовые трубы. Замысел, имеющий 27-летнюю давность, вновь ставится на повестку дня и начинается его проработка на уровне ряда правительств, крупных банковских структур, частных газовых компаний (в основном североам.). Проект направлен также на рассмотрение в МАБР, ВБ, ОАГ.

Ветроэнергетика

Об использовании возобновляемых источников энергии. Одной из наиболее быстроразвивающихся отраслей мекс. экономики в последние годы является электроэнергетика. Это обусловлено устойчивым поступательным ростом пром. производства, постепенной индустриализацией отдаленных районов страны, что требует ввода доп. мощностей.

Совокупная мощность действующих в стране электростанций составляет 37,3 гвт. К 2005г. ее планируется довести до 45,5 гвт. К этому времени намечено ввести в эксплуатацию 22 новых энергоблока на 13 строящихся в стране электростанциях.

Приоритетным направлением является строительство современных электростанций на прир. газе, гидроресурсах и возобновляемых источниках энергии. **Постепенно снижается доля ТЭС, использующие традиционные ископаемые энергоносители.** Из 19 электростанций, строительство которых началось в Мексике в 1996-99гг. только одна будет работать на диз. топливе (2 энергоблока по 37,5 мвт). В 1999-2000гг. введены в эксплуатацию две геотермальных электростанции, 1 газотурбинная и 4 энергоблока комбинированного цикла. Строятся 3 ГЭС (вместе 1,6 гвт.) и 10 электростанций комбинированного цикла (17 энергоблоков) мощностью 6,2 гвт.

Из возобновляемых источников энергии наиболее активно используются гидроресурсы. В Мексике действуют 77 ГЭС, на долю которых приходится 28% вырабатываемой в стране электроэнергии. В 1997г. начато строительство двух ГЭС в шт. Наярит и Герреро на 636 и 765 мвт. соответственно. Ввод их в эксплуатацию запланирован на 2004г. С 1998г. ведется строительство ГЭС на 240 мвт. в шт. Чиapas, которое должно быть завершено в 2005г. В I стадии разработки находится еще ряд перспективных проектов.

Мексика занимает **3 место в мире** (после США и Филиппин) **по пром. использованию геотермальной энергии.** В стране действует 34 энергоблока геотермальных электростанций суммарной мощностью 943 мвт. Из них 8 были введены в эксплуатацию в 1998-99гг.

4 мощные электростанции (13 энергоблоков) общей мощностью 720 мвт. построены в районе геотермальных полей «Сьерро-Прието» в шт. Баха Калифорния в 30 км. к югу от г. Мехикали в непосредственной близости от ам.-мекс. границы. Это самое крупное из разведанных в Мексике геотермальных полей, на котором имеется свыше 130 скважин, производительностью 40 млн.т. пара в год (4712 т. в час). Это поле полностью освоено и строительство там в ближайшей перспективе новых электростанций не планируется.

Вторым по производительности геотермальным полем является район «Лос Асуфрес» в шт. Мичоакан. Здесь расположены 23 пром. скважины общей производительностью 7,2 млн.т. пара в год или в среднем 830 т.час. В данном районе эксплуатируются 14 энергоблоков суммарной мощностью 188 мвт., из них 4 энергоблока по 25 мвт. введены в эксплуатацию в 1999г.

Геотермальная станция, состоящая из 7 энергоблоков по 5 мвт., построена в районе «Лос Умерос» на границе штатов Пуэбла и Веракрус. Фед. комиссия по электроэнергии прорабатывает проект строительства здесь еще одной геотермальной электростанции на 50 мвт.

В стадии разведки и разработки находятся геотермальные поля «Лас Трес Ведженс», шт. Баха Калифорния Сур и «Ла Примавера», шт. Халиско. Работы по бурению пром. скважин в районе «Лас Трес Ведженс» начаты в 1997г. В 1998г. объявлен конкурс с возможностью участия иностр. компаний и инвесторов на строительство здесь двух геотермальных электростанций мощностью 10 и 15 мвт., которые могут быть введены в эксплуатацию в 2001-02гг. Прорабатывается проект строительства геотермальной станции на 70 мвт. в районе «Ла Примавера».

Помимо разработки крупных геотермальных зон, имеющих пром. потенциал, идет также освоение других районов. В частности, разрабатываются проекты строительства мелких электростанций с энергоблоками до 300 квт. в шт. Чиуауа, Баха Калифорния Сур, Дуранго. Эти маломощные электростанции предполагается использовать для энергообеспечения небольших прилегающих изолированных от остальной части страны обитаемых районов.

В Мексике функционирует **одна из самых крупных и рентабельных в мире ветряных электростанций «Ла Вента» в шт. Оахака.** Введенная в эксплуатацию в 1994г., станция имеет 7 генераторов по 225 квт. Суммарная мощность комплекса — 1,5 мвт. Стоимость вырабатываемой на станции электроэнергии — 4,3 ам. цента за квт.ч., что соизмеримо с ценами на электричество, вырабатываемое крупными ТЭС. Длительная эксплуатация станции подтвердила ее высокую рентабельность. Она построена в уникальном районе «Истмо де Теуантепек», где весь год дуют преимущественно вост. ветры силой до 10 м. в сек. Потенциальная мощность ветровой энергии данного района равна 2 гвт. Разрабатываются проекты строительства здесь ряда мощных ветряных электростанций, которые смогут обеспечивать электроэнергией также и сопредельные территории.

Мексика обладает огромным потенциалом по пром. использованию солнечной энергии. 70% территории страны получают ежедневно 17 мдж. солнечной энергии на кв.м., что сопоставимо с самыми жаркими районами мира (юг США, Африка, Бл. Восток, Австралия). Сев. штаты страны получают ежедневно солнечной энергии в среднем 19 мдж.кв.м.

Учитывая высокую стоимость электроэнергии, производимой на фотоэлектрических и термоэлектрических СЭС (9-11 ам. центов за квт.ч.), их использование в Мексике не получило широкого распространения. Действует ряд местных фотоэлектрических станций суммарной мощностью 12 мвт., которые используются для обеспечения эле-

ктроэнергией отдаленных объектов, узлов связи и небольших удаленных населенных пунктов. Что касается термоэлектрической энергии, то, учитывая опыт эксплуатации параболических станций в шт. Калифорния (США), не исключено, что активное строительство таких электростанций начнется и в Мексике. Минэнерго и Фед. комиссия по электроэнергии внимательно отслеживают все новейшие разработки в этой области, реализуемые в США, Испании, Италии, Франции и Японии.

В Мексике имеется одна электростанция мощностью 2,2 мвт., работающая на отходах древесины. Некоторые более мелкие станции мощностью до 1 мвт. используют в качестве топлива биомассу (пром., с/х, городские отходы, отходы древесины). Все они обеспечивают электроэнергией свои базовые предприятия, маломощны и не имеют пром. значения. В то же время потенциал для строительства в стране электростанций такого профиля очень велик. Только на отходах древесины можно построить ряд станций в шт. Чиуауа, Дуранго и Мичоакан суммарной мощностью 230 мвт. Все острее стоит проблема переработки городских отходов. Поэтому правительство ставит вопрос о строительстве в перспективе крупных ТЭС, использующих в качестве топлива энергию биомассы.

Идет строительство в Мексике т.н. гибридных станций, на которых наряду с традиционными ископаемыми источниками одновременно используются солнечная и ветровая энергия. Одна из таких станций на 197 квт. построена в районе «Сан Хуанико» на побережье Тихого океана в шт. Баха Калифорния Сур. Она обеспечивает электроэнергией небольшой изолированный поселок рыбаков, в котором проживают 400 чел. Для производства электроэнергии на станции используются 10 аэрогенераторов суммарной мощностью 100 квт., 60 фотоэлектрических солнечных элементов на 17 квт. и дизель-генератор на 80 квт. В обычном режиме электроэнергия вырабатывается солнечными и ветровыми генераторами, избытки ее поступают на подзарядку аккумуляторной батареи мощностью 380 квт. С целью уменьшения потерь при передаче энергии используется трансформатор 240 вт/13,2 квт., а на выходе понижающий трансформатор на 120 вт. Дизель-генератор включается в автоматическом режиме только в случае, когда суммарная мощность вырабатываемой электроэнергии с использованием, в т.ч. и аккумуляторной батареи, падает ниже допустимого уровня. В год электростанция вырабатывает 190 тыс.квт.ч. электроэнергии. Из них 32 тыс. — солнечными батареями, 101 тыс. — аэрогенераторами и 57 тыс. — дизель-генератором. Таким образом, дизелем вырабатывается не более 30% потребляемой энергии. Основная же ее часть вырабатывается с использованием возобновляемых источников.

НИИ электротехники. Институт (Institute de Investigaciones Electricas, ИИЭ) расположен в живописном районе «Пальмира» в г. Куэрнавাকে, столице шт. Морелос. В его штате — более 500 научных работников. Годовой бюджет 34 млн.долл. (1999г.). Является головным НИИ электроэнергетического сектора страны. Институт тесно сотрудничает с минэнерго, Фед. комиссией по электроэнергии (ФКЭ), гос. и частными предприятиями энергетической отрасли. Поддерживает научно-тех. связи с МАГАТЭ, ОЭСР, ОАГ, ОЛАДЕ,

ЕС, АМР США, Агентством межд. сотрудничества Японии, а также с НИИ, гос. и частными компаниями Боливии, Венесуэлы, Гватемалы, Германии, Гондураса, Колумбии, Коста-Рики, Кубы, Панамы, Сальвадора, США, Франции и Чили.

В декрете президента Мексики об образовании института определены его следующие задачи: координация осуществляемых в стране НИОКР в области совершенствования техники и оборудования, применяемых в электроэнергетике; внедрение новейших технологий в промышленность и энергетический сектор страны; осуществление НТС и совместных исследований с другими странами, межд. организациями; разработка программ подготовки специалистов электроэнергетического комплекса страны; оказание тех. помощи ФКЭ, гос. и частным предприятиям и организациям энергетического сектора страны; разработка стратегии развития отрасли; патентирование изобретений в электроэнергетическом секторе, их экспертная оценка и внедрение в производственную сферу.

Институт состоит из 8 отделов, каждый из которых имеет от 1 до 5 функциональных групп (секторов). Он располагает также компьютерным центром и центром документации, которые подключены к нац. сети научно-тех. информации, гос. и коммерческим базам данных.

Отдел альтернативных источников энергии включает группы геотермальной, атомной и нетрадиционных источников энергии, материалов и хим. процессов, а также систем безопасности, контроля качества и защиты окружающей среды. По эксплуатации геотермальных источников энергии (1 гвт.) Мексика не имеет конкурентов в Зап. полушарии и почти на 75% опережает США. Ей принадлежит 6 место в мире по потенциалу принимаемого солнечного излучения — 5 квт.ч. в день на кв.м. на 70% территории страны. В этой связи большое внимание уделяется строительству станций по преобразованию солнечной энергии для электрификации удаленных сельских районов и труднодоступных участков горной местности. В последние годы заметно возросло количество эксплуатируемых в стране ветровых электрогенераторов.

В 1999г. отделом реализованы такие проекты, как использование нетрадиционных источников для энергоснабжения нефтяных платформ в Мексиканском заливе, фотоэлектрические системы для энергообеспечения труднодоступных районов, ТЭО потенциала использования альтернативных источников энергии в стране.

Группа по системам безопасности, контролю качества и защите окружающей среды, используя свой 15-летний опыт, провела исследования в области повышения безопасности эксплуатации нефтеперерабатывающих и нефтедобывающих предприятий компании «Пемекс». В частности, дана оценка надежности функционирования нефтяных платформ, нефтехранилищ и других объектов, произведен анализ воздействия деятельности компании на окружающую среду. Группа по материалам и хим. процессам разработала информ. систему контроля коррозионной устойчивости и надежности газопровода Мексиканский залив-Табако-Кампече. Осуществляются разработки новых материалов, исследования в области электрохим. способов защиты металлов от коррозии.

Отдел автоматизированных систем контроля и управления включает группы по контрольно-измерительным приборам и системам, автоматизированному управлению и контролю за электросетями, моделированию и проектированию, по системам диагностики и контроля за производственными процессами и информ. системами.

Это – самое многочисленное подразделение института, которое активно сотрудничает с ФКЭ, гос. компаниями «Пемекс» и «Лус и Фуэрс дель Сентро», занимающейся продажей электроэнергии. В 1998-99гг. отдел провел модернизацию оборудования и систем автоматизированного контроля и управления на НПЗ «Пемекс» в г.г.Тула (шт.Идальго) и Гомес-Паласио (шт.Дуранго), совместно с ФКЭ разработал проект интеграционной информ. системы диагностического контроля функционирования основных систем и оборудования ТЭС. После доработки ПО и закупки необходимого компьютерного оборудования данная система должна быть внедрена на ТЭС в г.Петакалко (шт.Герреро), а в перспективе, возможно, – еще на 20 ТЭЦ. Специалисты центра участвовали в реализации проекта создания компьютерной информ. базы данных ФКЭ, информ. системы технологической информации и профобразования сотрудников «Пемекс». Группа моделирования и проектирования разработала ряд тренажеров для подготовки операторов геотермальных, тепловых и гидроэлектростанций.

Отдел электрических систем включает группы по электрооборудованию, использованию электроэнергии, а также ее распределению и передаче. Основными направлениями его деятельности являются повышение тех. оснащенности и надежности эксплуатации электросетей, эффективного распределения электроэнергии. В 1998-99гг. отдел осуществлял ряд тех. проектов по строительству новых и модернизации действующих ЛЭП, в т.ч. по внедрению автоматизированных систем контроля за подачей и распределением электроэнергии. Работы осуществлялись в основном по контрактам с ФКЭ и компанией «Лус и Фуэрс дель Сентро».

Отдел механических систем, включающий группы по термическим процессам, инженерному и энергетическому оборудованию, осуществляет разработку новых систем и агрегатов, модернизацию основного оборудования действующих электростанций (турбин, котлов, парогенераторов, систем охлаждения и т.д.). В 1998-99гг. по проектам института были модернизированы несколько ТЭС, построенных по иностр. технологиям с участием зарубежных специалистов.

Среди последних проектов межд. сотрудничества можно отметить осуществляемые совместно с Панамским институтом гидрологических ресурсов и электрификации исследования оптимальных мест строительства электроэнергетических объектов, подготовки тех. требований к фотоэлектрическим системам электроснабжения отдаленных и труднодоступных районов Панамы.

С центральноам. странами реализован проект «Изучение коррозии подводных кабелей у о-ва Чира». Продолжены работы по контракту с Советом по электрификации государств ЦА в сфере проектов ТЭС на ископаемых источниках энергии. Институт завершил ТЭО пилотной электростанции большой мощности в одной из стран ЦА,

принимает активное участие в реализации программ сотрудничества между минэнергетики Мексики и минприродных ресурсов и защиты окружающей среды Гондураса (способы борьбы с коррозией, рациональное использования электроэнергии, нетрадиционные источники энергии).

Авиатехника

По данным Межд. ассоциации воздушного транспорта (ИАТА) в настоящее время в Центральной и Южной Америке насчитывается более 1500 авиакомпаний. Высокими темпами на континенте растет объем воздушных перевозок, так в текущем году он составляет 5,6%.

Авиаиндустрия Мексики, являясь частью системы глобальных межд. перевозок, занимает ведущее место по развитию сети воздушного транспорта, не только в Латинской, но и в Северной Америке. Мексиканские Соединенные Штаты обладают одним из самых больших самолетных парков среди стран региона. По данным Министерства связи и транспорта Мексики в нац. регистре числится 6224 летательных аппаратов разного типа и по этому показателю страна занимает шестое место в мире и первое в Лат. Америке, незначительно опередив за 1999г. Бразилию. В 1999г. авиакомпании Мексики осуществили более 1,8 млн. полетов, из них 70% приходится на пассажирские, а 30% на грузовые перевозки. **По количеству вертолетов Мексика занимает в Лат. Америке первое место.**

Парк авиатехники Мексики насчитывает – 1155 коммерческих летательных аппаратов (ЛА), 412 – самолетов фед. правительства и губернаторов штатов, а также 4657 частных самолетов и вертолетов, начиная от сверхлегких до современных реактивных самолетов бизнес-класса.

Из общего количества частных и коммерческих летательных аппаратов около 80% находятся в пользовании мексиканской стороны на условиях аренды.

В пассажирских перевозках задействовано 286 самолетов, из которых 32 предназначены для перевозки до 17 пассажиров, 56 – до 70 пассажиров и 198 – до 200 человек.

Особо быстрыми темпами в Мексике развивается легкомоторная авиация, так называемые «воздушные такси». Из общего числа самолетного парка Лат. Америки на их долю приходится 24%, одна треть из которых являются мексиканскими. По количеству летательных аппаратов данного типа Мексика занимает второе место в мире после США и первое в Лат. Америке. В этой связи, Мексика стала центром притяжения интересов компаний-производителей авиационной техники этого класса.

Крупнейшие ам. и европейские компании, такие как «Леар Джет», «Рэйтеон», «Бэлл», «Еврокоптер», «Сесна» и др., имеют своих представителей или заключили агентские соглашения с мексиканскими фирмами по продаже и техническому обслуживанию таких самолетов.

Ведущими авиакомпаниями Мексики, специализирующимися на межд. и внутренних перевозках пассажиров являются: «Аэромехико», «Мехикана», «Авиакса», «Аэровиас Карибе», «Аэромар», «Линеас Аэреас Альедро» и «Аэрокалифорния».

Самым большим парком самолетов в Мексике

обладает компания «Аэромехико». Она располагает 66 авиалайнерами следующих типов: Boeing 757-200 – 7 шт., Boeing 767-200 – 4 шт., Boeing 767-300 – 1 шт., DC-9-30 – 3 шт., DC-9-32 – 14 шт., MD-82 – 14 шт., MD-83 – 9 шт., MD-88 – 10 шт., MD-87 – 4 шт.

Второй крупнейшей авиакомпанией Мексики постоянно конкурирующей с «Аэромехико» является «Мехикана», которая располагает 57 самолетами следующих типов: Airbus A320 -16 шт., Boeing 727-200 – 22 шт., Boeing 757-200 – 7 шт., Fokker F-10 -12 шт.

Основным пакетом акций этих компаний владеет государство, которое определяет общую стратегию их развития. Осенью текущего года были предприняты попытки к объединению данных компаний, которые не получили поддержку у их служащих (объединение привело бы к сокращению тех. и руководящего состава). Однако вопрос по-прежнему остается открытым.

Фед. правительство контролирует вопросы эконом. деятельности нац. авиакомпаний и осуществляет контроль безопасности полетов. В последние 5 лет наблюдается тенденция сокращения долевого участия государства во владении частными авиакомпаниями.

В последние годы конкуренцию двум ведущим компаниям Мексики все в большей мере стала составлять «Аэрокалифорния», в распоряжении которой находятся 20 современных авиалайнеров. За 1999г. доля перевозок компаний «Аэромехико» и «Мехикана» снизилась с 27% до 24%. Эта тенденция наблюдается и в текущем году.

В 2000г. обанкротилась и ушла с рынка группа «Такса». Причиной развала компании явилась авиакатастрофа пассажирского лайнера весной 2000г. и разногласия администрации группы с профсоюзом. Ожидается, что ее купит компания «Аптека».

По данным минсвязи и транспорта за 1995-99гг. рост пассажирских перевозок составил 32%, а грузовых – 27,7%. За 1999г. нац. компании перевезли 37,8 млн. пассажиров, что на 7,4% выше, чем в 1998г., а за 8 мес. 2000г. рост этого показателя составил 8%. Внутренние перевозки пассажиров составляют 56%, а межд. 44%. Увеличение межд. пассажирских перевозок составило 3,9% (14,4 млн. человек). Североам. направление по-прежнему остается ведущим для мексиканских компаний. В целом за 1999 год в этом направлении было перевезено 82% от всех пассажиров. Вместе с тем этот показатель снизился по сравнению с 1994г. на 4%, при его одновременном росте в направлении Лат. Америки и Европы. За 1999г. пассажиров в этих направлениях было перевезено соответственно 8% и 9%. В соответствии с прогнозом Управления гражд. авиации Мексики в течение 10 лет рост числа пассажиров только на внутренних авиалиниях составит 10%. Общий доход мексиканских компаний за 1999г. составил 9,93 млрд.долл. (8,95 млрд.долл. в 1998г.).

По итогам 1999г. объем грузовых авиаперевозок увеличился на 2,4% и составил 485 тыс.т. Из них 118 тыс.т. приходится на внутренние перевозки (рост 2,8%) и 367 тыс.т. на межд. (рост 2,2%). Наблюдается сокращение доли участия иностр. авиакомпаний в грузоперевозках. В 1999г. это сокращение составило 2,5%. Основной объем грузоперевозок в Мексике осуществляют иностр.

авиакомпаниями, на их долю приходится 78,5% от общего количества перевезенного груза. Доходы мексиканских компаний за 1999г. превысили 715 млн.долл., что на 14 млн. долл. больше, чем в 1998г. Наиболее часто для этих грузоперевозок используется самолет Boeing 757-200С, обладающий наиболее высокой рентабельностью по сравнению с другими.

Мексиканская сторона все больший интерес проявляет к рос. грузовым авиалайнерам типа Ил-76 и Ан-32, а также, возможно, другим новым современным летательным аппаратам данного класса. Это связано, как с невозможностью западных авиастроителей удовлетворить растущий спрос на грузовые самолеты со стороны стран этого региона, так и с отсутствием у них новых моделей транспортных летательных аппаратов такого класса. Невысокая, по сравнению с конкурентами цена на рос. самолеты и простота в тех. обслуживании смогли бы заинтересовать мексиканских потребителей (Межд. авиационная выставка в г.Акапулько: 3-я состоится 1-4 марта 2001г.).

В соответствии с планами обновления и модернизации самолетного парка Мексика в течение 20 лет предусматривает закупить 260 коммерческих авиалайнеров различных классов и назначений. Изучается возможность приобретения новых самолетов Airbus A-320 и Boeing 717-200 с ориентировочной стоимостью 31 млн. долл. за единицу. Вместе с тем имеется заинтересованность и в других моделях самолетов с вместимостью 210-250 человек. По прогнозам европейских производителей в течение 5 лет они планируют поставить в Мексику до 100 самолетов на различных условиях – аренда и продажа.

За последние 5 лет высокими темпами в Мексике совершенствуется инфраструктура аэропортов и идет строительство новых аэродромов местного и регионального значения. Насчитывается 84 аэропорта, из них 55 межд. и 29 нац. значения. Кроме этого имеется 1249 аэродромов (включая военные и коммерческие), а также 258 вертолетных площадок. Техническое оборудование аэропортов соответствует современным межд. требованиям.

Однако, по данным ASA (Aeropuertos y Servicios Auxiliares), загрузка аэропортов происходит крайне неравномерно. Из 84 аэропортов, используемых в коммерческих целях, только 7 пропустили через себя 42,6 млн. пассажиров в 1999г.: Мехико – 20,5 млн. чел.; Гвадалахара – 5,1 млн. чел.; Канкун – 6,8 млн. чел.; Тихуана – 3,5 млн. чел.; Монтеррей – 3,5 млн. чел.; Пуэрто-Вальярта – 2,1 млн. чел.; Акапулько – 1,1 млн. чел.

По оценкам специалистов Главного управления гражд. авиации (DGAC), проблеме загрузки аэропортов поможет разрешить использование средних пассажирских самолетов с количеством посадочных мест до 30-40 чел., которые будут обладать более высокой рентабельностью по сравнению с большими авиалайнерами при малой загрузке пассажиров и дальности полета.

В связи с этим весьма привлекательным для мексиканского рынка может стать самолет АН-38, обладающий возможностью перевозки до 30 пассажиров. Общая емкость этого сектора рынка авиационной техники может составить 20-30 ед., принимая во внимание возможную скорую серти-

фикацию самолета по нормам США FAR-23, работа над которой ведется совместно рос. департаментом воздушного транспорта и ам. компанией Allied Signal, поставляющей двигатели для АН-38.

Значительно ускорились темпы развития наземных тех. баз и служб для обслуживания, ремонта и поддержания авиатехники в исправном состоянии. В Мексике имеется 198 центров по ремонту и обслуживанию самолетов и вертолетов. Американская компания «АМВ Комбс» совместно с мексиканскими фирмами открыла два новых центра обслуживания в г.Толука (шт.Мехико) и г.Лос Кабос (шт.Баха Калифорния Сур), а всего планируется создание сети из 12 баз на территории Мексики.

На 2001г. планируется получить более 500 млн.долл. иностр. капвложений в нац. авионавику. С подписанием договора о свободной торговле с ЕС, на мексиканский рынок все в большей мере стремятся проникнуть европейские компании. Прежде всего, иностр. авиастроительные компании привлекает в Мексике низкая стоимость рабочей силы, которая в два раза ниже, чем, например, в США.

В г.Толука ведется сборка первого 4-местного самолета Lancer-4P, по ам. технологии и из ам. компонентов.

Основная трудность в продвижении авиационной техники рос. производства на мексиканский рынок заключается в необходимости получения мексиканской сертификации на базе ам. норм FAR, без чего полеты любой техники запрещены.

Значительный интерес для рос. производителей авиатехники представляют министерства нац. обороны и морского флота Мексики (МНО и ММФ).

На вооружении ВВС в основном находятся устаревшие самолеты F-5, T-33A, Pilatus PC-6, PC-7, PC-9, различных модификаций, тех. ресурс которых подходит к концу. Вопрос замены 20 самолетов F-5 E/F, 47 самолетов T-33A Lockheed и 80 самолетов Pilatus остро стоит перед МНО страны. В соответствии с планом модернизации боевой авиации ВС Мексики на 2001 год запланировано закупить 2-3 самолета-штурмовика типа СУ-24, однако не новых, а после капремонта.

В качестве определенного успеха в деле продвижения рос. авиатехники на местный рынок следует отметить работу рос. компании «Авиазапчасть» с МНО. Только в 1999г. она поставила 2 вертолета МИ-26 и три МИ-17. Причем спрос на рос. вертолеты у мексиканской стороны сохраняется и в дальнейшем.

Несмотря на неоднократные обращения с предложениями по организации тех. обслуживания этой техники напрямую с помощью специалистов Московского вертолетного завода им. Милы, руководство ММФ пока их изучает и продолжает работать через ам. посредников. Вместе с тем, по заявлению одного из офиц. лиц ММФ, качество работ, выполняемых американцами, их не устраивает. Наиболее вероятным сектором, где рос. авиационная техника могла бы конкурировать с зарубежными образцами по показателям надежности и цен, являются самолеты и вертолеты военного и двойного назначения, как правило универсального применения, а также широкий спектр гражд. самолетов, в т.ч. легких и спортивных моделей.

Наука

О приоритетных направлениях развития мекс. науки. В фев. с.г. экспертами Мексиканской академии наук (АМС) проведен анализ состояния науки и техники в стране. Точкой отсчета является 1930г., когда была образована первый НИИ страны – Нац. ин-т здоровья. Дальнейшее развитие научная деятельность получила после объединения под эгидой Нац. автономного ун-та Мексики (УНАМ) ряда НИИ. Вместе с тем плановое развитие и гос. поддержку наука получает лишь в 1970г., когда по решению правительства создается координирующий орган – Нац. совет по науке и технологиям (КОНАСИТ).

С этого момента возрастает число мекс. ученых, постепенно повышается их квалификация. Главным научным центром страны становится Мехико. Основные людские ресурсы и материально-тех. база концентрируются в УНАМ, Нац. политех. ин-те (ИПН), Центре передовых исследований, Автономном ун-те Мексики (УАМ), а также в минздраве. В последние годы заметный вклад в развитие науки стали вносить региональные учебные заведения и НИИ, созданные Минобразования (SEP) и КОНАСИТ.

Мощный импульс развитию мекс. науки придало учреждение фед. правительством в 1984г. Нац. системы исследователей (СНИ), основной задачей которой является повышение эффективности научных разработок, развитие собственной технологической базы. Деятельность СНИ оказалась весьма продуктивной. В организацию входит 7 тыс. исследователей, которые выполняют 70% научных разработок, осуществляемых в стране. Вместе с тем основная часть ученых-исследователей по-прежнему сосредоточена в столице (54%). **На каждые 10 тыс.чел. экономически активного населения Мексики приходится всего 5 ученых.** По данному показателю Мексика приближается к Турции (7 ученых на 10 тыс.чел.) и далеко отстает от таких пром. развитых стран, как США, Швеция, Франция (74, 68, и 59 на 10 тыс.). Как отрадный момент отмечается рост профессионализма и активности мекс. ученых. Так, в 1981г. ими было опубликовано 900 научных статей, а в 1999г. – 3,5 тыс. По стипендиям, предоставляемым КОНАСИТ, обучается 17 тыс.чел., при этом 98% – это специалисты, претендующие на получение ученых степеней.

Ассигнования на нужды науки составляют 0,35% (20 млн.песо) ВВП. По этому показателю Мексика отстает не только от пром. развитых государств, но и ряда латиноам. стран (например, Чили и Бразилии). Серьезную озабоченность мексиканцев вызывает тот факт, что в сферу науки и технологий не удается привлечь частный капитал и заинтересовать промышленность. 96% патентов, выданных в Мексике в 1998г., приходятся на долю иностр. ученых, которые, как правило, работают в филиалах зап. компаний на территории страны.

Вместе с тем, эксперты АМС констатируют, что последнее десятилетие было в целом благоприятным для развития нац. науки, чему в немалой степени способствовала политика государства, создавшего для исследователей РНБ. Были отменены налоги на ввозимое в страну оборудование для исследовательских целей, предусмотрена дотация для частных НИИ.

Нац. институт ядерных исследований. Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares (ININ) расположен в 36 км. от г.Мехико близ г.Толука. Создан в янв. 1979г. декретом президента Мексики в соответствии с законом, регламентирующим использование расщепляющихся элементов. Насчитывает 850 научных сотрудников. Годовой бюджет – 17 млн.долл. Является членом Межд. системы информации (INIS) в области мирного использования атомной энергии и МАГАТЭ, поддерживает научно-тех. связи с аналогичными институтами США, Франции, Испании, Японии, Германии.

Институт располагает достаточно мощной научно-исследовательской базой, включающей реактор Triga Mark III, пром. иррадиатор «Кобальта-60», пилотный завод по производству ядерного топлива, завод по изготовлению радиоизотопов и метрологический центр ионизирующей радиации. В ININ имеются два ускорителя позитивных ионов и электронов, лаборатории многоэлементного анализа и плазмы, калибровки оборудования.

Институт располагает также собственным центром документации и информации с данными о передовых мировых разработках и нац. работах в области исследования атома.

В числе основных направлений деятельности ININ: производство радиоактивных материалов для нужд медицины и индустрии, стерилизация и очистка от загрязнения веществ и материалов в пищевой и текстильной отраслях (посредством воздействия гамма-излучения), дозиметрия, обработка и захоронение радиоактивных отходов промышленности и медицины, создание новых источников энергии, защита окружающей среды, сертификация оборудования и материалов. Проводятся фундаментальные исследования в области фармацевтики, тектоники, геологии. Ведется изучение источников быстрых нейтронов, микроанализ материалов, генетических мутаций вследствие воздействия радиации.

В структуре института созданы следующие подразделения:

1. Отдел научных исследований, включающий департаменты фундаментальных и прикладных исследований, разработок в области охраны окружающей среды и материаловедения.

В подразделении ведутся работы в области технологии изготовления новых материалов (цеолиты, керамики, полимеры, композиты) посредством воздействия электромагнитного облучения на различных длинах волн. Оборудование позволяет осуществить спектральный, ионный и молекулярный анализ, изучение механических свойств вновь получаемых веществ. Проводятся исследования по созданию новых производных элементов группы лантанидов и актиноидов. Осуществляются прикладные работы по разложению токсичных органических субстанций и обработке биологически опасных материй посредством воздействия плазмы (при этом применяется сконструированный в институте реактор «Токомак-Novillo»). Изучаются последствия воздействия радиации на процессы отделения металлов из породы и их очистке. Ведутся исследования в области создания антимутагенных препаратов.

Департамент фундаментальных исследований включает группы по проблемам физики, химии и биологии.

Группа физ. исследований занимается такими проблемами, как физика новых материалов, синтез материалов высокой прочности из углерода и соединений типа «углерод-азот»; новые металло-керамические материалы для использования в экстремальных условиях окружающей среды (температура, давление и т.п.); легкие керамики, стойкие к высоким температурам, истиранию, растрескиванию и текучести; создание тонких пленок для изоляторов и полупроводников посредством воздействия микроволновой плазмы и низкоэнергетических ионов; исследование феномена термолюминисценции для разработки новых методов дозиметрии;

Группа по проблемам химии проводит исследования в области полимеризации под воздействием электронов, позитронов и гамма-излучения для придания новых свойств полиэтилену и ПВХ, а также исследования в области диагностики и лечения рака.

Ведутся работы по созданию новых видов топлива, в т.ч. водородного, новых материалов для нужд электронпрома.

Группа исследований в области биологии занимается изучением эффекта воздействия радиации и хим. веществ на генетическую структуру живых клеток, а также созданием антимутагенов. Проводятся исследования последствий воздействия радиации на процесс фотосинтеза.

Департамент прикладных исследований ведет работы по технологическому развитию атомных реакторов и АЭС. Проводятся 3 вида исследований: автоматизации и инструментального контроля, ядерных систем и прикладной математики.

Группа автоматизации и инструментального контроля ведет разработки для реактора Triga Mark III в сфере роботизации его обслуживания, создания новых контрольных приборов, исследований структуры ядерного топлива.

Группа ядерных систем отвечает за инжиниринг атомных реакторов, анализ состояния и обеспечения безопасности в работе атомных реакторов, контроль за состоянием ядерного топлива.

Группа прикладной математики обеспечивает поддержку всех направлений исследований по темам: создание методологий и алгоритмов для изучения проблем, числовой анализ, разработка экспериментов и стат. анализ результатов.

Департамент охраны окружающей среды проводит исследования по проблемам окружающей среды и радиационной физики. Работают лаборатории изучения следовых траекторий ядерных частиц, природных изотопов, хим. анализа, флюоресценции рентгеновского излучения, прикладного применения плазмы, изучения процесса распада при излучении электронов.

Приоритетными являются следующие проекты: изучение геофиз. процессов, накопления радона в зонах сейсмической и вулканической активности, разработка методов ранней диагностики землетрясений и извержений, изучение влияния радона на организм, исследования эффекта накопления в атмосфере тяжелых металлов, разработка новых методов очистки сточных вод с использованием радиации, разложение токсичных отходов под воздействием ионизирующего излучения и извлечение тяжелых металлов из твердых отходов.

В области радиационной физики ведутся работы по изучению процессов ядерной реакции и

структуры ядра, источников быстрых нейтронов и микроанализа с применением изотопов.

Совместно с минздравом институт работает над проектом элементного анализа крови и тканей для определения степени интоксикации.

Департамент исследования материалов располагает двумя отделами: изучения и развития, исследования характеристик ядерной материи. Первый из них исследует состояние материалов и элементов конструкций, изменяемых в атомных реакторах и электростанциях, изучает влияние вибрации, механических нагрузок и коррозии на надежность реакторов. Второй отдел осуществляет анализ материалов на молекулярном уровне, исследование наноструктур, определение многоэлементного изотопного состава веществ, определение физ. свойств материалов.

2. Отдел по развитию технологий располагает департаментами: ядерных технологий (обслуживание реактора, стерилизация медикаментов и других веществ с помощью ионов), радиологической безопасности (вопросы транспортировки радиоактивных веществ, сбора радиоактивных отходов и дезактивации персонала, оборудования и территорий), здравоохранения (работы по созданию изотопов для использования в медицине и промышленности), внедрения технологий (разработка проектов для различных отраслей промышленности и НИИ).

3. Отдел по технологическому обеспечению отвечает за планирование, организацию и выполнение всех работ как внутри института, так и смежными организациями.

Вспомогательными подразделениями ININ являются отдел информатики, разрабатывающий компьютерное обеспечение для проводимых исследований и инжиниринговый отдел по доработке оборудования и аппаратуры для исследований.

Департамент обслуживания АЭС «Лагуна Верде» отвечает за безопасность эксплуатации станции и является адм.-контролирующим органом.

Образование

Нац. автономный ун-т. 20 апр. 1999г., после вступления в силу нового регламента платежей Нац. автономного ун-та (УНАМ), предусматривающего увеличение платы за образование с символических 0,2 песо (0,02 долл.) до 600 песо (60 долл.) за семестр, в крупнейшем ун-те страны началась забастовка, ставшая причиной сильнейшего кризиса в системе высшего образования страны с 1968г. Увеличить плату за обучение ректора Ф. Барнеса побудила нехватка бюджетных средств для нормального функционирования вуза, где **учатся и работают 260 тыс.чел.**

Бастующими студентами, которых поддержали и некоторые левачки настроенные преподаватели, был образован Ген. забастовочный совет, выдвинувший список требований к руководству ун-та. Помимо отмены платы за обучение, а также за оформление документов, пособия и т.д., в списке содержатся некоторые спорные, но приемлемые как основа для дальнейших переговоров и компромиссов требования. Это – демократизация внутреннего устройства учебного заведения, проведение ун-тского конгресса для выработки совместных решений, отказ от преследований активистов-стачечников. Вместе с тем есть в списке и сомнительные, если не просто неприемлемые для

властей пункты: прием в ун-т без экзаменов, свободный выбор изучаемой специальности, снятие ограничений на сроки обучения (ранее был установлен максимальный срок в 10 лет, чтобы исключить огромное число «вечных студентов»).

Следует отметить, что забастовка была поддержана не всеми студентами – против нее выступили, например, многие студенты юр. и мед. факультетов. Чтобы не допустить продолжения занятий, забастовщики заняли учебные помещения, на подступах к которым стали возводиться баррикады. В 1999г. руководство ун-та безуспешно пыталось договориться с Ген. забастовочным советом, была сделана серьезная уступка – решено было плату за образование сделать исключительно добровольной. В свою очередь, бастующие студенты разделились на два лагеря умеренные и «ультрас», но именно последние, радикально настроенные забастовщики, задавали тон на переговорах с Университетским советом во главе с ректором, заняв радикальную позицию: забастовка не закончится, пока не будут выполнены все требования. Большинство из них было выпущено на свободу. В заключении остается 8 студентов и преподавателей-забастовщиков. С марта 2000г. в ун-те возобновились занятия.

Пока еще рано говорить о нормализации обстановки. Продолжаются переговоры с Ген. забастовочным советом. Вместе с тем не прекращаются провокации со стороны радикально настроенных студентов, которые пытаются срывать занятия на различных ф-тах, время от времени занимают то или иное здание вуза. Властями негласно прорабатывается вопрос о разделении ун-та на несколько частей, чтобы сделать его более управляемым и ослабить студенческое движение.

Центр. библиотека г.Мехико. Играет большую роль в культурной жизни страны, обслуживая не только жителей столицы и Фед. округа, но и других штатов Мексики. Она была основана благодаря усилиям выдающегося мекс. писателя и просветителя Хосе Васконселоса. 30 янв. 1944г. тогдашний президент страны М.Авила выделил ему в этих целях часть здания городской крепости. Библиотека была официально открыта 27 нояб. 1946г.

До недавнего времени Центральная библиотека размещалась в одном здании с МВД. В дек. 1987г. правительство издало спец. распоряжение о реконструкции и модернизации здания с тем, чтобы оставить в нем исключительно читальные залы, книжные хранилища и вспомогательные службы библиотеки.

Первоначально библиотека задумывалась для использования главным образом в научных целях. Однако со временем в ее фонды попали многочисленные частные коллекции, много книг было получено из различных ун-тов и других учреждений страны. В результате библиотечка практически трансформировалась в научное заведение нац. значения, а число ее посетителей многократно увеличилось.

За последние 10 лет библиотека обслужила 22 млн. читателей. В рабочие дни в ее залах занимается 3-5 тыс.чел., а в выходные дни – около 20 тыс. В библиотеке хранится 400 тыс. томов. Ее площадь (3 га) разделена на 6 основных помещений: два зала общего пользования, а также залы специальной, справочной, детской литературы и для слепых. Последний предлагает посетителям 800 книг

и 200 аудиокассет с записями классических произведений. В библиотеке имеются также отдел периодики и фонд, посвященный Мексике — 50 тыс. экз. книг и журналов. Завершено строительство хранилища древней литературы — с необходимыми климатическими условиями, что позволяет предотвращать преждевременное старение книг.

СМИ

Находятся в сильной зависимости от иностр., главным образом ам., капитала. Появляющаяся в мекс. газетах информация распространяется в основном зарубежными агентствами ЮПИ, АП, «Рейтер», «Франс Пресс», ЭФЭ, ДПА. Печатный рынок практически находится под контролем ам. корпораций. Радио, телевидение, кино, издательская индустрия тесно связаны с «Американ Бродкастинг», «Коламбия Бродкастинг Систем Инк.», «РСА Корпорэйшн», «Херст», Ридерс Дайджест» и др.

Радио и телевидение. В стране действуют 920 радио- и 210 телестанций.

«Групо Радио Сентро». Самое крупное объединение. Владеет 9 радиостанциями в столичном Фед. округе, располагает собственной спутниковой линией связи за пределами страны Полит. направленность радиопередач правоцентристского толка. близка к позициям Партии нац. действия (ПНД).

«Органисасьон Радио Формула». Ведет трансляции на всю территорию страны и юж. штаты США. Располагает 7 радиостанциями в Фед. округе. В полит. плане склонна к плюрализму мнений.

«Органисасьон Радио Миль». Имеет 5 радиостанций в Фед. округе.

«Групо Асир». Владеет 5 радиостанциями. Ранее придерживалась проправит. ориентации, в последние годы стала более демократичной.

«Радиорама». Обладает самой разветвленной ретрансляционной сетью.

«Телевиса». Самая крупная частная телекомпания, проам. ориентации. В последние годы несколько отошла от проправит. позиций. Владеет 65% телерынка страны.

«ТВ-Ацтека». Частная телекомпания. Ведет жесткую конкурентную борьбу с «Телевисой». Владельцы компании не позволяют создавать внутри нее какие-либо профсоюзы.

Печать. Является одной из наиболее развитых в Лат. Америке. По офиц. данным в стране насчитывается 760 газет и журналов.

Многие периодические издания возникли и развивались под воздействием традиций североам. журналистики. Этим объясняется их внешняя схожесть. Непременными в газетах и журналах являются многочисленная реклама, разделы объявлений и спорта, светской и полицейской хроники.

Отличит. чертой мекс. прессы является относительно слабое распространение центр. газет в провинции и, вследствие этого, выпуск большого числа провинциальных газет и журналов. Они издаются в каждом достаточно крупном городе. Достаточно развита специализированная пресса.

В столице издаются 20 центр. газет и 10 обществ.-полит. журналов. Основными являются ежедневные газеты «Эксельсиор», «Универсаль», «Реформа», «Соль де Мехико», «Уно Мае Уно», «Хорнада», «Пренса», «Финансьеро», «Диа», «Овасьонес», «Кроника» (разовый тираж от 40 до

200 тыс. экз.). Наиболее старые издания — «Универсаль» и «Эксельсиор». Достаточно влиятельны еженедельные малотиражные (35-100 тыс. экз.) обществ.-полит. журналы «Сьемпре», «Тьемпо» и «Проссосо».

Агентства. «Нотисиас Мехиканас» — Нотимекс. Правит. информ. агентство, создано в 1968г.

«Информасьонес Мехиканас» — Информекс. Нац. информ. агентство Мексики, АО, основано в 1960г.

В последние годы указанные агентства значительно расширили свои зарубежные корреспондентские сети, но пока не могут конкурировать с крупнейшими западными информ. службами.

Демография

По данным Нац. совета по народонаселению Мексики (НСНМ), 14 окт. 2000г. в стране появился 100-миллионный житель, что вывело Мексику на 11 место в мире по числу проживающих в ней граждан.

В фев. 1999г. на Межд. конференции по народонаселению и развитию в Гааге в офиц. документе мекс. делегации отмечалось, что в стране происходит «тихая демографическая революция». Начиная с 1998г., прирост населения стал составлять всего лишь 1,8% в год или 2,5 ребенка на каждую женщину. В том же документе, подготовленном НСНМ, подчеркивалось достаточно сложное положение с демографической ситуацией в стране, что связано с «недостаточным и неравномерным развитием государства, а также последствиями высокого демографического роста населения, произошедшего в предшествующие годы». С середины XXв. прирост населения в Мексике составлял более 3%, что в 70 гг. заставило правительство приступить к активному поиску средств сдерживания этой тенденции.

Согласно статданным МВД, в 1998г. в Мексике проживало 96,3 млн. чел., родилось 2,2 млн., а умерло 427 тыс. чел., то есть прирост населения составил 1,8 млн. чел. или 1,88%. Кроме того, ежегодно из страны выезжает в среднем 300 тыс. чел., или 0,31% ее жителей. В результате в абсолютном исчислении общий прирост в указанный период достиг всего лишь 1,5 млн. чел. или 1,57%.

За последние 70 лет в Мексике наблюдается устойчивая тенденция увеличения продолжительности жизни, которая составляет в среднем 73,8 лет. Сегодня мекс. женщины живут в среднем 77 лет, а мужчины 70,7 лет, в то время как в 1930г. возрастные сроки соответственно составляли 38 и 35 лет. Детская смертность в 1998г. не превышала 26 умерших на тысячу новорожденных.

Продолжительность жизни в различных районах неодинакова. В наиболее бедных шт. Чиapas и Оахака она составляет 72г., а в Фед. округе, шт. Баха Калифорния и Новый Леон — 75 лет. Детская смертность в маргинализированных территориальных единицах в 2,5 раза выше, чем в более развитых. Высокая детская смертность в бедных районах поскольку вызвана неадекватным уровнем питания, а также широко распространенными инфекционными заболеваниями.

По оценкам сотрудников НСНМ, падение репродуктивного воспроизводства является основной причиной снижения роста населения страны, а также некоторых отрицат. изменений в соотношении возрастных групп, что было особенно ярко выражено в конце 70 гг., когда пик рождаемости до-

стигал рекордного уровня за всю историю Мексики и составлял в среднем 7 новорожденных на каждую женщину. В 1974г. эта цифра уменьшилась до 6 младенцев, в 1979г. — до 5, в 1985г. — до 4, в 1993г. — до 3, а в 1999г. — до 2,25.

Правительство одну из своих главных задач видит в дальнейшем снижении роста населения страны с тем, чтобы эконом. развитие государства органично сочеталось с его численностью. При этом подчеркивается, что каждая мекс. семья вправе иметь столько детей, сколько ей хочется.

Вторая важная задача заключается в том, чтобы предусмотреть адекватное соц. обеспечение всего общества. Это требует от государства создания новых рабочих мест и улучшения пенсионного обеспечения. Каждый год в Мексике создается 700 тыс. новых семей, поэтому весьма острым является вопрос обеспечения их жильем. **90% домов в стране имеют дренажную систему, водопровод и электроснабжение** (25 лет назад этот показатель равнялся 50%).

Третью свою основную задачу правительство видит в более равномерном распределении населения страны по всей территории, поскольку, с одной стороны, заметна тенденция к чрезмерной концентрации людских ресурсов в небольшом числе населенных пунктов (**70% мексиканцев проживает в 24 городах**), а с другой — имеется около 150 тыс. поселений с числом жителей менее 100 чел. Это не дает возможности обеспечить людей соответствующей системой здравоохранения, образования, наладить снабжение продуктами питания, питьевой водой и т.д.

Наконец, едва ли не главной своей задачей правительство Мексики считает борьбу с бедностью (26 млн.чел. живут ниже прожиточного минимума) поскольку именно в бедных районах происходит наиболее быстрый прирост населения. В этих целях разработана спец. гос. программа в области образования, здравоохранения и питания, которая ориентирована прежде всего на повышение жизненного уровня отсталых районов страны.

О положении женщин. Согласно конституции (ст.4), мекс. женщины пользуются равными правами с мужчинами во всех сферах эконом., полит. и соц. жизни. В 1947г. (фактически в 1953г.) — значительно позже, чем во многих других странах Лат. Америки — мекс. женщины получили право голоса. До сих пор в обществе сильны пережитки «мачизма» (системы взглядов, неписаных правил и норм, при которой женщине отводилась подчиненная роль и в семье, и в обществе).

Все эти обстоятельства определили специфику, в которой с начала XXв. формировалось и развивалось женское движение. Несмотря на активное участие женщин в революционной борьбе, в тот период еще не сформировались предпосылки для создания самостоятельных женских организаций. Поэтому первыми формами приобщения женщин к полит. и обществ. жизни (помимо довольно многочисленных чисто женских клубов и ассоциаций, которые появились в начале века) стало их участие в партийных и профсоюзных организациях, в частности, в Институционно-революционной партии (ИРП) и связанной с ней Конфедерацией мекс. трудящихся (КМТ).

Женщины в Мексике составляют 50,1% населения страны. При этом в структуре гос. органов отсутствует единый институт, который бы зани-

мался их проблемами, что ставит Мексику в своеобразное положение, т.к. в других странах региона такие структуры существуют. Правда, сами мексиканцы объясняют его отсутствие тем, что нет необходимости создавать спец. орган, поскольку ныне все граждане пользуются одинаковыми правами. На нац. уровне отдельными аспектами женской проблематики занимается нац. совет по народонаселению при МВД, минздрав, министерство аграрной реформы, минсоцобеспечения, комиссия по правам человека и ряд других структур.

Значительный рост женских организаций наблюдался в 1950-66гг., что специалисты объясняют как повышением уровня образования, самосознания, так и общим дем. подъемом в послевоенный период. Одним из основных мотивов создания женских клубов, ассоциаций, других объединений явился поиск альтернативных форм организации в противовес жесткой регламентации со стороны церкви (в духовной сфере) и государства (в сфере образования и трудоустройства).

1975г. — Межд. год женщин — явился водоразделом, после которого женское движение в стране приобрело широкий размах и соц. значимость. Именно с этого времени **в стране официально отмечается Межд. женский день 8 Марта**. В этот год правительством была принята спец. программа с целью способствовать решению женских проблем в сфере здравоохранения, образования, занятости.

В 1979г. был создан Нац. фронт за освобождение и права женщин, который объединил различные группы и организации, в т.ч. женские секции профсоюзов. Последующие два года были периодом высокой активности женских организаций, выступивших с проектом закона о праве на семейное планирование, борьбе с насилием против женщин и свободе в вопросах секса. Однако этот законопроект даже не обсуждался из-за давления католической иерархии и правых политиков.

Была найдена новая форма деятельности женских организаций, успешно применявшаяся на протяжении последующих лет, — Нац. встреча женщин, которая представляла собой общенац. женский форум. Первая такая встреча состоялась в 1981г. в г.Мехико. В ней приняли участие 500 женщин, представлявших региональные, проф., полит. структуры, десятки неправит. организаций и групп. Эта встреча породила волну других форумов по всей стране. В центре их внимания были уже не только вопросы защиты женщин от насилия, но и вопросы занятости, оплаты труда, продолжительности рабочего дня, участия в полит. процессе. В рамках этих нац. встреч проводились и проф. форумы: так, например, в 1985г. состоялась первая встреча женщин-работниц сборочной промышленности, а также женщин, занятых в сфере образования.

В 1999г. работало 39% от общего числа женщин). Женский труд в основном находит применение в сфере обслуживания, где занято 68,9% всех работающих женщин, в промышленности — 18,9%, и в сельском хозяйстве — 12,2%. Динамика трудовых процессов в последние десятилетия свидетельствует об увеличении числа женщин, работающих в сельском хозяйстве и некотором снижении этого показателя в промышленности и сфере услуг. Причины этого следует искать в общем контексте миграции трудовых ресурсов: из сельской местности в города или в США в поисках работы

уходят в основном молодые мужчины, а женщины и дети остаются. Именно в деревнях и селах неграмотные женщины составляют две трети от общего числа неграмотных взрослых. Это не позволяет им вписаться в другие сферы занятости, чем и объясняется значит. прирост их в общем числе работающих в сельском хозяйстве. Те из них, кто не в состоянии обрабатывать землю, также уходят в города, где пополняют ряды маргиналов.

Как и в других странах Лат. Америки, в Мексике высок процент женщин среди специалистов среднего звена (13,7% против 8% среди мужчин). Однако на более высокой проф. ступени мужчины по-прежнему составляют подавляющее большинство. Наиболее ярким примером в этом плане является система здравоохранения, где средний мед. персонал — это в основном женщины, а врачи-специалисты — мужчины.

Еще более резкая диспропорция наблюдается на уровне руководителей и администраторов компаний (среди которых женщины составляют 15,7%), а среди хозяев компаний — их только 2,2%. Еще менее ощутимо присутствие женщин в высших эшелонах бизнеса: по результатам обследования 600 крупнейших компаний Мексики, проведенного в начале 2000г., выяснилось, что в руководящем звене женщин — 0,02%.

Гораздо более убедительно женщины представлены в партийных и адм. структурах. Начало этому положила ИРП, где присутствие женщин (не только на уровне рядовых членов, но и в руководящих органах) на протяжении последних десятилетий постепенно возрастало — 10-12%. **С 1996г. в Мексике действует регламент, в соответствии с которым в партийных списках кандидатов на выборные должности не менее 30% должно быть отдано женщинам.**

Присутствие женщин в сенате возросло с 3,1% в 1970г. до 16,5% в нижней палате конгресса ситуация примерно такая же. Весьма заметно присутствие женщин и в органах исполнит. власти: на уровне руководителей министерств женщины занимали в 1999г. 13,3%. В правительстве Фед. округа женщины занимают 20% постов, а на уровне глав администраций округов г.Мехико — 35,3%. Представлены женщины и в судебной власти: среди членов Верховного суда их — 19,2%.

Индейцы

Положение коренного населения. По данным Нац. ин-та по делам индейцев, в Мексике проживает 8-10 млн. представителей коренных народов, которые принадлежат к 120 этническим группам. Наибольшая их часть сосредоточена в шт.Оахака, Герреро и Чиापас.

В последнее время положение индейцев вызывает большую озабоченность нац. и межд. неправит. правозащитных организаций (НПО) в силу накопившихся проблем полит., эконо. и соц. характера. Главная задача заключается в гармоничном включении этих народов в обществ. структуру, недопущении их окончательной маргинализации, исчезновения самобытной культуры и языка, обеспечении соблюдения их прав. По решению конференции НПО в Женеве, термином «индейцы» принято обозначать коренных жителей стран Сев. и Юж. Америки. 1992г. был провозглашен ООН «годом индейцев» с тем, чтобы привлечь внимание мировой общественности к этой тематике.

В Мексике весь этот комплекс проблем имеет выраженную соц. окраску. Подавляющее большинство индейцев — сельские жители, и основным фактором, обуславливающим их выживание, является вопрос о земле. Согласно мекс. конституции (ст.27), за крестьянскими общинами — эхидо — закреплялись земли, получившие статус общинных владений. Однако процесс отчуждения, выкупа или незаконного изъятия общинных земель зашел так далеко, что фактически ставит под вопрос само существование общин. Ежегодно только для нужд городской застройки используется 30 тыс.га общинных земель. В связи с 85 годовщиной провозглашения аграрной реформы президент Э.Седильо в янв. 2000г. предложил компенсировать общинам стоимость этих участков, что, однако, едва ли может способствовать улучшению их положения.

В 80-90 гг. резко сократились гос. дотации производителям основных с/х культур (в первую очередь, кукурузы, которая является основой повседневного рациона мексиканцев). После вступления Мексики в САЗСТ правительство стало осуществлять массовые закупки ам. кукурузы, что сильно подорвало ее внутреннее производство. В результате во многих штатах произошла стихийная переориентация с производств. традиционных культур на другие отрасли. Так, в шт.Чиापас 45% площадей занятых ранее под посевы зерновых перешло к владельцам животноводческих ферм, десятки тысяч индейских семей остались без средств к существованию. Этим не замедлили воспользоваться наркоторговцы, силой заставлявшие крестьян засеивать свои небольшие участки сырьем для производства наркотиков.

Соц. последствия этого процесса оказались очень тяжелыми: массы индейского населения хлынули в города, в первую очередь, в Мехико, в поисках хоть какой-нибудь работы. Однако производственная сфера не смогла поглотить такое количество неквалифицированной и неграмотной рабочей силы, в результате чего в городах выросла безработица, а столица страны оказалась в кольце маргинальных поселений. Гор. службы не справляются с волнами все новых и новых переселенцев: не хватает элементарного жилья, воды, света, не говоря уже о школах и больницах. Резко возросла преступность, что на фоне всепроникающей коррупции (в т.ч. и среди полицейских) создает тяжелую криминогенную ситуацию.

В поисках работы тысячи мексиканцев отправляются в США, рискуя попасть под пули или оказаться в тюрьме за незаконный переход границы. В последнее время эта проблема приобрела такие масштабы, что стала предметом критики не только со стороны правозащитных организаций, но и госдепартамента США.

Адаптация индейских переселенцев в городах осложняется разрывом с традиционным образом жизни и мышления, хоз. навыками, родным языком. Очень болезненно воспринимаются новые ценности, основанные на зап. стереотипах, в основе которых лежит материальный успех, обогащение любой ценой. Свои собственные, устойчивые морально-этические и юр. нормы регулируют жизнь индейцев не только внутри общин, но и лежат в основе контактов с другими племенами, а также обеспечивают равновесие с окружающим миром, природой. Вся их жизнь напрямую связана

с годовым циклом с/х работ, что абсолютно не соответствует городскому образу жизни.

В силу указанных обстоятельств большинство индейцев старшего возраста не в состоянии вписаться в новую среду и вынуждены либо искать себе применение в качестве прислуги и мелких розничных торговцев, либо довольствоваться положением изгоев. Молодежь, напротив, стремится быстрее избавиться от своего родового прошлого, воспринимая его как своего рода «клеймо». Более того, молодые индейцы нередко сознательно избегают использования родного языка, стремятся овладеть элементами «западной культуры», в т.ч. в самых негативных ее проявлениях. В конечном итоге они часто становятся легкой добычей преступных группировок.

Все эти факторы создают предпосылки для постоянного нарушения прав индейцев. Несмотря на формальное равенство всех граждан перед законом, индейскому населению гораздо труднее реализовать эти права. На деле ограничен его доступ к мед. обслуживанию, образованию, системе соц. обеспечения, рынку рабочей силы.

Особенно остро стоят эти проблемы в шт. Чиापас, название которого стало едва ли не синонимом тяжелого положения коренного населения. Там особенно высок процент безземельного крестьянства, безработицы. Один врач приходится на 1130 чел., высока смертность от инфекций, анемии, недоедания. Положение усугубляется продолжающимся с 1 янв. 1994г. вооруженным конфликтом между властями и Сапатистской армией нац. освобождения (САНО), которая объявила войну «антинародному» правительству. Многие крестьяне-индейцы, неискушенные в политике, выражают сочувствие сапатистам, воспринимая их как защитников народных интересов, за что, подвергаются преследованиям со стороны незаконных проправит. военизированных формирований. На каждые 9 чел. гражд. населения в Чиапасе приходится 1 солдат. О чрезмерной «милитаризованности» штата говорили Верховный комиссар ООН по правам человека М.Робинсон, пред. рабочей группы ООН по проблемам индейцев Э.Даэс, многочисленные представители НПО.

Всесильные местные властей (как пережиток традиционной системы «касикизма») делает коренных жителей практически беззащитными при покушении на их собственность (прежде всего землю), а зачастую и жизнь со стороны незаконных военизированных формирований, находящихся на службе у местных латифундистов, а иногда и самих властей. Самым вопиющим случаем стала расправа в селении Актеаль в дек. 1997г., в результате которой были убиты 45 индейцев. Хотя по этому делу было арестовано и осуждено 102 чел. (в основном индейцы — непосредственные исполнители акции), практически никто из высокопоставленных армейских, полицейских и гражд. чинов не пострадал.

Нельзя сказать, что правительство остается безучастным к положению коренного населения. Институт по делам индейцев проводит большую работу по изучению их языков, обычаев, культуры. В связи с празднованием 10-летия со дня учреждения Комиссия по правам человека в фев. 2000г. был организован цикл лекций и «круглых столов», на которых выступали ведущие специалисты в этой области из Мексики и других стран.

Путем осуществления некоторых адм. реформ, строительства дорог и инфраструктуры правительство пытается создать видимость коренного изменения положения дел в Чиапасе. Губернатор штата прилагает большие усилия для привлечения иноинвестиций. Не проходит недели, чтобы этот штат не посетил какой-нибудь высокопоставленный чиновник, часто туда ездил и президент Э.Седильо (30 раз за время своего пребывания на посту). Практически все межд. правозащитные организации считают своим долгом посетить Чиапас. Но для кардинального улучшения положения коренных народов, по мнению мекс. и иностр. экспертов, необходим комплексный подход, в частности, разработка долгосрочной программы, направленной на создание благоприятных условий для сохранения индейских общин, обеспечение им равных прав и возможностей, облегчение процесса адаптации индейского населения к современным условиям. Пока же миграция населения принимает все более угрожающие размеры, что на практике может привести к исчезновению целых племен и обезлюдению огромных районов. Уже сейчас, например, многие сельские населенные пункты шт. Веракрус покинуты жителями, в ряде мест некому собирать урожай, для чего приходится нанимать сезонных рабочих из других стран (в частности, из Гватемалы).

Положению в области прав человека. По фактам нарушений в этой сфере были подготовлены доклады неправит. организаций, эти же вопросы были предметом спец. обсуждения на 54-й сессии Комиссии по правам человека ООН (март-апр. 1999г.).

Критике правозащитных организаций подверглись факты внесудебных расправ, применения пыток к подследственным, исчезновения гражд. лиц, привлечения ВС к решению задач, относящихся к функциям полиции, притеснения коренных народов, коррумпированность чиновников, неэффективность правосудия.

В течение длит. времени офиц. Мехико старался избегать публичного обсуждения этой тематики, отвергая данные правозащитных организаций на том основании, что они не являются полным, отражают не общую картину, а лишь единичные случаи. Кроме того, выдвигался традиционный аргумент о недопустимости вмешательства во внутренние дела.

Однако масштабы проблемы вышли далеко за рамки нарушения прав отдельных граждан, охватили целые слои населения. В первую очередь это относится к коренным народам — индейцам, нарушение прав которых обусловлено их крайней нищетой, отсталостью, тяжелыми соц. условиями, неразвитостью правовой сферы. Разрушение традиционных форм жизни вынуждает индейцев либо мигрировать в города, где они пополняют ряды маргиналов, либо «осваивать» производство не традиционных культур, в т.ч. для производства наркотиков. Уровень безработицы наиболее высок именно в штатах с преобладающим индейским населением (Оахака, Герреро, Чиапас), что создает предпосылки для поддержки со стороны индейцев антиправит. повстанческих движений, и как следствие влечет за собой ответные меры со стороны властей.

Сложное переплетение эконом., соц., этнических и религиозных проблем (в т.ч. унаследованных

от далекого прошлого) породило конфликт в шт. Чиapas, где ситуация приобрела характер открытого вооруженного противостояния правит. сил и САНО. Несмотря на то, что как правительство, так и сапатисты стараются избегать открытых столкновений, наличие в штате достаточно крупного воинского контингента создает доп. предпосылки для нарушений прав населения. Армия оказалась не только неспособной предотвратить многочисленные нарушения прав индейцев со стороны антисапатистских незаконных вооруженных формирований (убийства, избиения, шантаж и запугивание, вытеснение с общинных земель), но зачастую оказывала помощь оружием и организацией боевой подготовки этих криминальных элементов.

Другой группой населения, подвергающейся дискриминации в различных сферах, являются женщины. Несмотря на формальное равенство, работающие женщины получают более низкую зарплату, чем мужчины. Им труднее получить высшее образование, сделать карьеру. Они становятся первыми жертвами уличного насилия (согласно статистике, 90% всех жертв нападения и насилия являются женщины). Кроме того, в последнее время внимание общественности привлекают многочисленные факты внутрисемейной дискриминации и насилия, которые раньше считались частным делом и не подвергались не только судебному преследованию, но и осуждению со стороны общества. Такое положение выработало устойчивый психологический стереотип у мексиканок: согласно соц. опросам, 60% из них вырастают с мыслью о том, что насилие является неотъемлемой частью их жизни.

Еще одной группой населения, чьи права постоянно нарушаются, являются мигранты. Традиционно на север в поисках работы и лучшей доли отправлялись тысячи сезонных рабочих, часть которых постепенно оседала в США, благодаря чему там сформировалась значит. мекс. диаспора. Ситуация резко изменилась после второй мировой войны, когда в условиях эконом. кризиса ам. власти запретили въезд в страну дешевой рабочей силы. Однако в обход этого запрета тысячи «нелегалов» продолжали пересекать границу. В целях пресечения потока мигрантов правительством США в 1994г. была принята программа «Гардиан», в соответствии с которой контроль за ситуацией на границе поручили спецподразделениям. В результате ужесточения методов контроля при попытках нелегально пересечь границу за последние 5 лет погибло 458 мексиканцев и сотни их находятся в тюрьмах на территории США. Большинству из них предъявляется традиционное обвинение в торговле наркотиками (президент США даже употребил термин «наркомиграция»), что грозит не только большим сроком лишения свободы, но и смертной казнью (по данным мекс. печати, из 82 случаев вынесения смертных приговоров по отношению к иностранцам только за 1998г. 43 случая касались мексиканцев).

Большинство аналитиков сходятся во мнении, что все эти проблемы имеют соц. корни, связанные с низким уровнем жизни большинства населения (до 80% населения живет за чертой бедности), с отсутствием четкой программы со стороны правительства, направленной на коренное изменение ситуации. Усилия правительства направлены, в ос-

новном, на затушевание положения, широко разрекламированные программы по борьбе с бедностью «Прогресо» и «Прокампо», по мнению некоторых мекс. обозревателей, используются исключительно в предвыборных целях или, что еще хуже, для незаконного обогащения чиновников.

В этом контексте понятна нервозность, с которой офиц. Мехико относится к обсуждению прав человека в стране вообще и к различным «инспекционным поездкам», в частности. Именно так был воспринят визит Верховного комиссара ООН по правам человека М.Робинсон, состоявшийся в нояб. 1999г. Реакция офиц. властей носила двойственный характер: накануне визита общая тональность комментариев выражалась в словах: «Нам нечего скрывать». В то же время буквально за несколько дней до прибытия М.Робинсон была проведена замена в руководстве нац. КПЧ и Верховному комиссару пришлось обсуждать столь важные и деликатные вопросы с человеком, который едва успел принести присягу. Более того, по информации некоторых журналистов, правительством был даже разработан спец. «сценарий» на весь период ее пребывания в стране.

Тем не менее, М.Робинсон смогла встретиться не только с представителями офиц. властей, обществ., партийных, религиозных и правозащитных организаций, но и посетить сев. районы Мексики, где особенно остро стоит проблема мигрантов, а также шт. Чиapas.

По собственному выражению М.Робинсон, действительно, с которой она столкнулась, сильно отличается от той «идиллии», которую пытались изобразить офиц. лица (в частности миссис Розалия Грин). Верховный комиссар заявила о наличии серьезных проблем в области прав человека в Мексике, а все документы, полученные в ходе поездки, были переданы на рассмотрение специалистов ООН. По мнению М.Робинсон, одной из первых и важнейших мер, которая потребует от правительства для улучшения положения в области прав человека (помимо доброй воли), должна быть **реформа в сфере законодательства**, поскольку именно несовершенство правовой базы порождает «главное зло — безнаказанность».

Церковь

К положению в католической церкви. В последние десятилетия отношения церкви и государства в Мексике прошли длит. эволюцию. Открытая неприязнь и даже вражда, вызванные революционными событиями 1910-17гг. (экспроприация огромных церковных владений, погромы монастырей и притеснения духовенства повлекли за собой кровопролитное религиозное восстание «кристерос», 1926-29 гг.) сменились поиском компромиссов в интересах обеспечения соц. мира. Хотя церковь в соответствии с ст. 130 конституции отделена от государства и гос. образование носит светский характер, она продолжает сохранять огромное влияние на духовную жизнь общества.

Как более развитая в эконом. отношении страна, Мексика в меньшей степени, чем другие латиноам. государства, была подвержена влиянию «теологии освобождения», провозгласившей в качестве одной из важнейших задач церкви борьбу за ликвидацию структур угнетения и оказавшей огромное влияние на страны континента в 1960гг. Тем не менее, и в Мексике эта доктрина нашла

своих последователей, которые еще до недавнего времени продолжали пасторскую деятельность, несмотря на то, что в других государствах Лат. Америки она себя уже практически исчерпала.

Последователи католической веры составляют в Мексике 90% населения, остальные являются сторонниками практически всех основных религий мира, либо не исповедуют никакой религии. В последние годы здесь появились и многочисленные секты. Только в г. Мехико их насчитывается 200 с общим числом последователей 150 тыс. Некоторые представляют реальную соц. опасность, поскольку проповедуют, в частности, самоубийство.

Однако ведущей религией продолжает оставаться католицизм, и церковь активно готовит новые поколения священнослужителей. Только в одной семинарии г. Гвадалахары обучается больше семинаристов, чем во всей Франции. В этом контексте представляется не случайным особый интерес Ватикана к Мексике, которой отводится роль своеобразного моста в отношениях со странами ЛА. Именно г. Мехико в янв. 1999г. был избран местом вручения папского воззвания «Церковь в Америке», обращенного к высшей католической иерархии ам. континента. **Мексика занимает 3 место по числу визитов, совершенных Папой за рубеж** (после 9 поездок в его родную Польшу и 5 — во Францию). Предполагалось, что, несмотря на возраст и слабое здоровье. Папа совершит сюда свой пятый визит.

В этом же контексте можно рассматривать и недавнее решение Святого Престола приобщить к лику святых 25 мексиканцев, ставших жертвами религиозных и полит. распри времен восстания «кристерос». Это сразу выдвигает Мексику на первое место по числу нац. святых во всей ЛА, что, безусловно, будет способствовать росту авторитета мекс. церкви. С другой стороны, местные аналитики усмотрели в этом решении своеобразную дискриминацию в отношении мирян, поскольку из 25 приобщенных 23 являются священниками.

При внешнем благополучии в отношениях Ватикана с Мексикой ощущается все же определенная напряженность, которая временами прорывается наружу.

Первый папский нунций Д. Приджоне, прибывший сюда задолго до офиц. установления дипотношений между Мексикой и Ватиканом (21 сент. 1992г.) и находившийся на этом посту 5 лет, сумел объединить вокруг себя наиболее последовательных сторонников католических догматов. При его непосредственном участии был образован т.н. Римский клуб, продолжающий действовать и поныне. Это — неформальная группа высших церковных иерархов, в которую входят кардиналы Н. Ривера и Х. Сандоваль, архиепископы Юкатана, Экатепека и Куэрнаваки, а также немногочисленный круг других высокопоставленных священнослужителей.

Именно в недрах «Римского клуба» зародилась концепция «имперской церкви», призванная усилить ее роль в жизни общества. Церковные иерархи пытаются воздействовать на сознание не только своих прихожан, но и более широких кругов населения через СМИ. Речь прежде всего идет об осторожных попытках обойти конституционное положение о светском характере образования в гос. школах. Утверждая, что религиозное образование призвано закладывать нравственные осно-

вы в воспитание молодежи, клирики под видом «консультаций» попытались добиться введения религиозных предметов и в светских школах. При этом они активно используют тот очевидный факт, что нравственные устои части молодежи составляют желать много лучшего: налицо утрата веры, падение нравов, рост наркомании, проституции и других соц. зол. Данная тема является предметом острых дискуссий в обществе. В частности, в одном из крупнейших «мозговых центров» страны «Колехио де Мехико» был недавно проведен спец. коллоквиум на тему: «Светскость в государстве с дем. ценностями». Время от времени с требованиями ввести в школах преподавание закона божьего выступают ассоциации родителей. Правительство, однако, не считает возможным отходить от конституционных принципов. В апр. 2000г. министр образования Мексики М. Лимон заявил, что гос. образование будет оставаться светским. Одновременно церковные иерархи активно продвигают идею о необходимости «переписать» историю Мексики, поскольку в ее современном варианте, по их мнению, недостаточно отражена роль церкви.

Появление в Мехико в июне 1997г. нунция Х. Мульора, попытавшегося создать некий противовес «Римскому клубу» в лице коллегиального епископата, повлияло на расстановку сил, обострило отношения между ним и представителями высшей церковной иерархии Мексики. Кроме того, Х. Мульор постоянно уделял большое внимание проблеме шт. Чиapas, поддерживая дружественные отношения с тамошним «мятежным» епископом С. Руисом, который является наиболее последовательным (и едва ли не единственным) сторонником «теологии освобождения» и в течение своей 40-летней работы в Чиапаса пытался всеми доступными ему методами бороться с бедственным положением крестьян-индейцев.

За эту подвижническую деятельность многие интеллектуалы ставят его в один ряд с выдающимся гуманистом XVIв. Бартоломе де лас Касасом. Общеизвестно, что деятельность С. Руиса способствовала осознанию индейцами своих прав. С другой стороны, представители церковной верхушки открыто обвиняют епископа в том, что его проповеди создали почву для появления в Чиапаса очагов вооруженного сопротивления. Кроме того, как показатель неэффективности его пасторской деятельности расценивается тот факт, что в штате растет число протестантов (50% всех верующих).

Х. Мульору удалось привлечь к проблеме Чиапаса внимание епископата и широкой общественности, что вызвало неудовольствие не только стороны церковных иерархов, но и фед. правительства. В течение нескольких месяцев на Ватикан оказывалось давление с целью отстранить от должности папского нунция и неугодных священников, что и было сделано. Под благовидным предлогом достижения С. Руисом 75-летнего возраста он был отправлен на пенсию. А нунций Х. Мульор был отозван в Рим. Несмотря на пышные проводы (он был награжден высшим мекс. орденом для иностранцев «Ацтекский орел», принят президентом, в его честь состоялась месса в кафедральном соборе Мехико), очевидно, что речь идет фактически о высылке из страны. Сам нунций в прощальной беседе с президентом за-

явил, что если бы у него была возможность вернуться в Мексику еще раз, его деятельность была бы точно такой же.

Отъезд нунция вызвал большой резонанс в Мексике. Основной вопрос, который беспокоит многих аналитиков, заключается в том, действовал ли Х.Мульор по своей собственной инициативе или выполнял инструкции Ватикана. И второе — насколько сильным окажется импульс, данный им сплочению местного духовенства. Опубликованный недавно мексиканскими епископами документ под названием «От встречи с Христом к солидарности со всеми» многие комментаторы расценили как своего рода «завещание» Х.Мульора, поскольку основное внимание в нем уделено соц. проблемам и тем вызовам, с которыми Мексика столкнется в третьем тысячелетии. Показательно, что «Римский клуб» встретил этот документ молчанием.

Другой проверкой на прочность Конференции мекс. епископов может стать процедура переизбрания ее председателя. От того, переизберут ли они на очередной 3-летний срок нынешнего руководителя Л.Моралеса или выберут другого, зависит дальнейшая линия этой структуры.

Все вышеперечисленные обстоятельства вскрыли наличие в мекс. церкви двух течений: офиц., которое готово оказывать помощь правительству в обмен на встречные уступки, и приверженцев т.н. соц. доктрины, которые не могут расцениваться как наследники «теологии освобождения», но, вместе с тем, в центр своей деятельности ставят соц. проблемы. История с Х. Мульором и отстранением «мятежных» священников свидетельствует о том, что в наступающий момент верх взяли сторонники первого течения.

Армия

Военный потенциал. В соответствии с конституцией страны ВС предназначены для обеспечения внутренней безопасности и отражения внешней агрессии. На ВС возлагаются борьба с незаконным оборотом наркотиков, оказание гум. помощи населению во время стихийных бедствий, охрана важных гос. объектов (3 тыс.), осуществление соц. мероприятий (строительство объектов соц. инфраструктуры, медпомощь и т.п.).

Мексика не осуществляет накопление обычных вооружений. Имеющиеся вооружения и военная техника могут быть использованы только для решения стоящих перед мексиканскими ВС задач. Не отмечается попыток получить тактическое или стратегическое преимущество, усилить свой производственный потенциал, добиться выхода на внешний рынок вооружений. Незначит. часть армейского оружия попадает в руки преступных группировок, в т.ч. наркомафии, а также в руки незаконных вооруженных формирований.

Согласно конституции, внешняя политика страны должна опираться на следующие принципы: самоопределение народов, невмешательство во внутренние дела. мирное урегулирование споров, отказ от использования силы и угрозы силой в межд. отношениях, межд. сотрудничество на благо развития, борьба за мир и межд. безопасность. Не существует риска того, что ВС Мексики будут использованы для нападения на другую страну, действий, несовместимых с Уставом ООН или проецирования силы в регионе.

Имеются случаи нарушения прав человека представителями ВС, преимущественно в шт. Чиапас. где с 1994г. продолжается вооруженное противостояние правит. войск (30 тыс.) и повстанцев САНО. Реальных боевых действий с 1994г. не ведется, однако размещенные в штате войска отнюдь не способствуют снижению напряженности, порождая атмосферу, благоприятную для нарушения прав человека. Известны факты передачи оружия военнослужащими проправит. незаконным вооруженным формированиям, а также участия в их боевой подготовке.

Региональный баланс сил. Мексика поддерживает отношения тесного эконом. и полит. сотрудничества как с США, так и с Гватемалой и Белизом. Не имеет территориальных претензий ни к одному из соседних государств. У Мексики имеются эконом. и другие противоречия (вопросы миграции, борьбы с наркомафией и т.д.) с соседними странами, однако нет признаков того, что она могла бы использовать силу или угрозу использования силы для урегулирования споров с другими странами.

Общая численность ВС Мексики составляла в начале 2000г. 288,3 тыс.чел., в т.ч. СВ — 170,5 тыс., ВВС — 11,7 тыс., ВМФ — 53,7 тыс. резерв — 53,7 тыс. На вооружении имеются 1100 бронетранспортеров, 200 орудий полевой артиллерии и минометов, 99 боевых самолетов, 302 самолета транспортной, патрульной и вспомогательной авиации, 192 вертолета, 51 боевой корабль, 61 патрульный катер, 38 вспомогательных судов. В основном состоящая на вооружении техника является иностранной, производства 60-70гг. С учетом решаемых ВС задач их оснащение вооружениями и военной техникой соответствует потребностям и не превышает необходимых пределов. Уровень боевой подготовки, морально-психологическое состояние личного состава, тех. характеристики вооружений и их количество, отсутствие опыта ведения реальных боевых действий не позволяют ВС Мексики вести как наступательные, так и длит. оборонительные операции.

Мексика — участник ДНЯО, ДВЗЯИ, Конвенции о запрещении хим. оружия. Договора Глателлоки и строго их соблюдает. Не обладает ОМУ и не намеревается его разрабатывать. Является последоват. сторонником всеобщего и полного запрещения ядерного оружия. Военные расходы составляют 3 млрд.долл. в год (5,4% от ВВП).

Концепция континентальной безопасности. Фундаментальный принцип, на базе которого Мексико неизменно строит свою политику по проблемам безопасности, — необходимость разрешения конфликтных ситуаций на межд. арене мирными средствами, нежелательность применения силы в межд. отношениях вообще.

В контексте разработки актуализированной концепции безопасности для ам. континента Мексика выступает сторонником того, чтобы вопросы поддержания мира и применения силы оставались за рамками дискуссии. Здесь убеждены, что исключит. компетенция в решении этих проблем принадлежит СБ ООН с учетом его уставных полномочий (что, впрочем, не меняет мекс. позиции в пользу серьезного реформирования СБ).

ОАГ, по мнению мексиканцев, должна оставаться единственным региональным органом, который правомочен рассматривать те или иные проблемы безопасности. При этом здесь считают,

что ОАГ не следует принимать на себя каких-либо военно-полит. прерогатив, тем более — обзаводиться собственными силовыми структурами. Функция этой организации в сфере безопасности — содействовать исключительно полит. средствами разрешению межгос. проблем на континенте, например территориальных споров. Роль ОАГ на данном направлении, как считают в Мехико, могла бы быть даже более весомой и результативной, чем сегодня. Однако здесь не видят оснований для расширения круга задач организации в области региональной безопасности.

На практике **мекс. сторона весьма сдержанно относится к существованию и деятельности межам. структур с военным компонентом.** В частности, она не участвует в Межам. совете обороны, не подключалась даже к организованным им работам по разминированию в Центр. Америке несмотря на свое особое внимание к государствам этой зоны.

На совещаниях министров обороны стран Зап. полушария Мексика присутствовала лишь в качестве наблюдателя. При этом особое беспокойство здесь вызывают иницилируемые США попытки создания на базе совещаний некоего альтернативного ОАГ форума обсуждения межам. военно-полит. проблематики. Мексиканская сторона настаивает на том, что совещания минобороны и др. формы сотрудничества военных ведомств могут служить только вспомогательным механизмом для реализации полит. решений по вопросам безопасности, согласуемых в рамках ОАГ.

Местное руководство признает в принципе целесообразность рассмотрения в рамках дискуссии по континентальной безопасности т.н. новых вызовов: внутренние конфликты, экологические проблемы, соц. нестабильность, наркобизнес, терроризм, оргпреступность. Вместе с тем, здесь сознают, что вывод вопросов, относящихся в большей мере к сфере гос. суверенитета, в область коллективного регионального взаимодействия может представлять опасность в плане использования понятия многомерности безопасности, например, в качестве обоснования доктрины «гум. вмешательства», которую Мехико решительно отвергает.

Мексиканцы настаивают на том, что эффективная развязка всего комплекса вызовов в области безопасности достижима только на путях всеобщего и полного разоружения, которое, как они предполагают, позволит снять «традиционные» угрозы межд. миру и, параллельно, высвободить фин. ресурсы, необходимые для противодействия «рискам нового поколения».

В Мехико отмечают, что страны Зап. полушария все еще далеки от единства взглядов как на содержание, так и на механизм будущей концепции континентальной безопасности. Совпадение позиций исчерпывается пока лишь констатацией необходимости пересмотра постулатов политики в этой области. Более того, во многих государствах отсутствует и внутренний консенсус по данной тематике.

В этой связи мексиканцы прогнозируют, что в ближайшее время «обкатка» проблемы в межам. формате будет продолжена на экспертном уровне. Созыв в сжатые сроки многосторонней конференции по безопасности под эгидой ОАГ, ранее планировавшейся на начало 2000г., здесь считают маловероятным. По оценке мексиканцев, неясны

пока и перспективы адаптации Межам. договора о взаимопомощи, требует конкретизации и проработки предложение Бразилии о заключении договора о ненападении в Зап. полушарии.

Идею президента Венесуэлы У.Чавеса о создании латиноам. военно-полит. организации наподобие НАТО в мекс. руководстве считают необоснованной и, более того, контрпродуктивной.

Механизм региональных конференций по мерам укрепления доверия и безопасности в Зап. полушарии мексиканцы оценивают со сдержанным оптимизмом. Они отмечают, что этот форум зарекомендовал себя как эффективный канал равноправного диалога по весьма «деликатной» проблематике безопасности. Кроме того, в Мехико считают важным сохранять и в будущем порядок, при котором решения конференций носят лишь рекомендательный характер.

«Новая повестка дня» ядерного разоружения. В интервью рос. журналистам накануне офиц. визита в Россию (25-28 фев. 2000г.) мининдел Р.Грин отметила, что в связи с окончанием холодной войны и ослаблением угрозы ядерного конфликта тема разоружения отошла на задний план межд. повестки дня. Мексика, как подчеркнула министр, традиционно является сторонницей всеобъемлющего разоружения и настаивает на необходимости серьезного возвращения к этой теме.

Мексиканцы исходят из того, что сохранение значительных ядерных арсеналов, распространение ОМУ, современных систем обычных вооружений представляет серьезную угрозу миру и межд. безопасности. Разоружение рассматривается как важное условие укрепления глобальной стратегической стабильности. Приоритетное значение придается ядерному разоружению. В ООН, на Женевской конференции Мексика в последние годы настойчиво выступает в пользу конкретных мер, нацеленных на интенсификацию действий в этой сфере с прицелом на решение главной, как здесь считают, задачи — полной ликвидации и запрещения ядерного оружия. Мехико не скрывает своей озабоченности тем, что ядерные державы до сих пор уклоняются от того, чтобы брать на себя соответствующие обязательства. При этом мексиканцы опираются на консультативное мнение Межд. Суда (1996г.), пришедшего, в частности, к заключению об «обязанности государств на основе доброй воли начать и завершить переговоры, направленные на ядерное разоружение под строгим и эффективным межд. контролем».

В основу практических усилий мекс. дипломатии положена реализация т.н. новой повестки дня ядерного разоружения, предложенной на состоявшемся в Стокгольме в июне 1998г. совещании мининдел 8 государств — Швеции, Мексики, Бразилии, Финляндии, Ирландии, Новой Зеландии, Египта и ЮАР. Эта инициатива активно продвигается ими в ООН. На 53 и 54 сессиях Генассамблеи при широкой поддержке развивающихся стран приняты резолюции «К безъядерному миру: необходимость новой повестки дня», положения которых во многом не учитывают мнения ядерных держав.

Рос. сторона, как известно, считает, что сложившаяся повестка дня ядерного разоружения носит чрезвычайно насыщенный характер и требует концентрации значит. ресурсов и времени для ее реализации. В этих условиях попытки навязать

«новую повестку дня» и ограничить разоруженческий процесс жесткими временными рамками представляются контрпродуктивными. В этой связи Россия, США, Великобритания, Франция, а также ряд других государств голосовали против указанных резолюций (Китай воздерживался).

Выстраивая свою линию в сфере ядерного разоружения на базе концепции «новой повестки дня», Мехико активно выступает в пользу принятия ядерными державами обязательств по ускоренному продвижению к полной ликвидации ядерных арсеналов, проведения соответствующих переговоров. Важное значение придается безотлагательной ратификации США и Россией СНВ-2, началу и скорейшему завершению переговоров по СНВ-3. При этом мексиканцы положительно оценивают рос. подход в пользу понижения суммарных уровней стратегических ядерных боезарядов до 1500 ед. Мехико считает полезным рассмотрение всеми ядерными державами возможностей снятия стратегических ракет с боевого дежурства и демонтажа ядерных боеголовок, сокращения тактического ядерного оружия с прицелом на его полное уничтожение. Мексиканцы высказываются за обеспечение транспарентности ядерных арсеналов, пересмотр роли ядерного оружия в политике безопасности.

В качестве одного из центр. направлений межд. разоруженческих усилий рассматривается укрепление режима нераспространения. Проводится линия в пользу присоединения к ДНЯО стран, до сих пор этого не сделавших, оказания воздействия на Индию, Пакистан и Израиль в целях добиться от них отказа от ядерных претензий, прекращения проводимых Дели и Исламабадом испытаний и разработок. Мексика выступала за достижение на VI Конференции стран-участниц ДНЯО (апр. 2000г.) существенного прогресса в том, что касается строгого соблюдения этого договора и утверждения стратегии, направленной на его более эффективное выполнение.

Мехико рассматривает ДВЗЯИ как один из ключевых инструментов разоружения и нераспространения, ратифицировала договор в сент. 1999г. и намерена активно работать в будущей Организации по ДВЗЯИ. На данном этапе мексиканцы акцентируют внимание на необходимости скорейшей ратификации договора всеми его участниками, строгого соблюдения моратория на ядерные испытания.

Отказ сената США ратифицировать ДВЗЯИ вызвал здесь очевидное разочарование и беспокойство, хотя публичной реакции со стороны правительства или МИД не последовало. Вместе с тем сенат конгресса Мексики выступил 21 окт. 1999г. с заявлением, в котором призвал ам. законодателей пересмотреть свою позицию. В то же время в МИД, полит. и парламентских кругах страны выразили удовлетворение решением президента России представить ДВЗЯИ на ратификацию в Госдуму, оценивая это как важный шаг в поддержку договора, особенно в свете того, что он бы отвергнут в США.

В целях ускорения продвижения по пути ядерного разоружения существенное значение, по мнению Мехико, имеет активизация дискуссии по этой теме на Конференции по разоружению в Женеве. Мексиканцы весьма критически оценивают ее работу, полагая, что она находится в состоянии

«постоянного паралича», занимается якобы в основном второстепенными вопросами и в целом не оправдывает своего существования как форум многосторонних переговоров. В целях преодоления этой ситуации мексиканцы считают необходимым восстановление Комитета по проблемам прекращения гонки ядерных вооружений и ядерного разоружения. Мексика выступает за проведение спец. межд. конференции по ядерному разоружению.

Свою позицию по многим конкретным разоруженческим проблемам мексиканцы тесно увязывают с реализацией «новой повестки дня» ядерного разоружения. В частности, на базе именно такого подхода они намерены действовать на упомянутой VI Конференции стран-участниц ДНЯО.

Признавая важность любых мер и инициатив в контексте развития разоруженческих процессов, мексиканцы склонны увязывать их активную поддержку со своей стороны с конкретными ответными шагами партнеров, особенно ядерных держав, в направлении достижения конечных целей ядерного разоружения. Во многом на такой основе строится подход и к представляющим интерес для России актуальным вопросам (переговоры по договору о запрещении производства расщепляющихся материалов для целей ядерного оружия, негативные гарантии безопасности неядерным государствам-членам ДНЯО, размещение ядерными державами ядерных вооружений лишь в пределах своих нац. территорий, конвенция о борьбе с ядерным терроризмом и др.).

Вместе с тем Мехико сознает необходимость безусловного сохранения и укрепления того, что уже достигнуто в сфере разоружения. Это прежде всего относится к Договору по ПРО 1972г. Понимая, что реализация планов администрации США по развертыванию нац. ПРО разрушит этот договор, подорвет всю систему соглашений в сфере ограничения стратегических вооружений, мексиканцы (не без некоторых, правда, колебаний под прессингом Вашингтона) поддержали на 54 сессии ГА ООН принятую по инициативе России резолюцию «Сохранение и соблюдение Договора по ПРО». Принципиальная позиция Мексики выделяется на фоне большинства стран ЛА, воздержавшихся при голосовании.

В период рассмотрения в Первом комитете ГА ООН проекта резолюции «К безъядерному миру: необходимость новой повестки дня» мекс. делегация не возражала против того, чтобы в ее постановляющую часть был включен пункт в поддержку Договора по ПРО в соответствии с пожеланиями России. Однако некоторые другие страны-инициаторы резолюции настояли на том, чтобы ограничиться упоминанием этого договора в преамбуле. Мексика позитивно оценивает рос. инициативу о создании глобальной системы контроля (ГСК) за нераспространением ракет и ракетных технологий. Мининдел Р.Грин в ходе визита в Россию подтвердила готовность своей страны участвовать в осуществлении этой идеи.

Дальнейшее продвижение «новой повестки дня» ядерного разоружения – несомненный приоритет мекс. внешней политики на современном этапе. Здесь с удовлетворением отмечают, что число стран, поддержавших соответствующую резолюцию на 54 сессии ГА ООН, по сравнению с предыдущим годом возросло.

О тенденциях деятельности ОПАНАЛ. Подготовка к проведению 16 Генконференции Организации за запрещение ядерного оружия в Лат. Америке и Карибском бассейне (ОПАНАЛ) и сама конференция, прошедшая в столице Перу 30 нояб.-1 дек. 1999г., показали, что ОПАНАЛ уже не довольствуется ограниченными целями и задачами региональной полит. организации, все больше стремясь к активному выходу на глобальный уровень.

Решив проблемы нераспространения ядерного оружия в регионе, контроля за соблюдением его безъядерного статуса, руководство ОПАНАЛ при поддержке ряда стран ЛА и КБ предпринимает активные меры по расширению сферы деятельности организации, повышению ее роли и авторитета в решении мировых проблем. Эта работа проводится в рамках одобренных на XII спец. сессии Генконференции 14 нояб. 1997г. и XVI Генконференции ОПАНАЛ 1999г. резолюций CG/E/Res. 368 и CG/Res. 388 «Об укреплении ОПАНАЛ» по следующим направлениям.

1. Усиление полит. влияния ОПАНАЛ на решение глобальных проблем, активизация сотрудничества с другими региональными и межд. организациями. Предполагается взаимодействовать с ООН, ОАГ, МАГАТЭ, региональными организациями договоров за запрещение ядерного оружия в Африке (Договор Пелиндаба), Юж. части Тихого океана (Договор Раротонга) и ЮВА (Бангкокское соглашение) с целью повышения их влияния на решение глобальных проблем, связанных с ядерной тематикой, выработки единой позиции по вопросам запрещения ядерных испытаний, нераспространения, полного запрещения и уничтожения ядерного оружия. Планируется развивать сотрудничество с межд. организациями и агентствами, созданными для продвижения вопросов разоружения и нераспространения как в области ОМУ, так и обычных вооружений.

2. Совершенствование законодат. базы и укрепление постоянно действующих органов ОПАНАЛ с целью повышения ее роли и возможностей в вопросах контроля за разоружением, нераспространения ядерного оружия, материалов и технологий, осуществляемыми в странах региона НИ-ОКР в области мирного использования атомной энергии. Предлагается, в частности, создать при Секретариате небольшую группу, которая осуществляла бы экспертизу ядерных проектов, межд. договоров и соглашений в пределах компетенции ОПАНАЛ. Совершенствовать действующую систему контроля за осуществляемыми в странах региона ядерными программами, установить более тесное сотрудничество по этим вопросам с МАГАТЭ.

3. Расширение сферы деятельности Организации и создание реальных механизмов контроля за экологической обстановкой и сохранением окружающей среды в зоне действия Договора. Планируется усилить контроль за транспортировкой и складированием радиоактивных отходов, действующими в регионе ядерными объектами, наработкой радиоактивных изотопов и материалов, загрязнением морей и океанов. По мнению руководства ОПАНАЛ, она должна иметь эффективные механизмы контроля и давления на государства, которые в нарушение условий Договора наносят своими действиями ущерб окружающей среде.

4. Усиление роли ОПАНАЛ в вопросах НТС между государствами региона, обмена информацией и технологиями, проведении совместных научных исследований в рамках компетенции Договора.

С целью планомерной реализации данных направлений XVI Генконференция ОПАНАЛ поручила Совету и Секретариату активизировать работу по выполнению резолюции «Об укреплении ОПАНАЛ», подготовить соответствующие изменения и дополнения к Договору, обсудить их в предварит. плане со всеми участниками и вынести на обсуждение XVII конференции, которая должна состояться в конце 2001г.

Генсеку поручено подготовить проекты соглашений с ООН о возможности использования специалистов этой организации, в частности, Управления по вопросам разоружения и Регионального центра мира, разоружения и развития по странам ЛА и КБ, для экспертизы отдельных проектов, проведения исследований по поручению Совета ОПЛНАЛ в рамках компетенции Договора. Генсеку предоставлены полномочия более активно сотрудничать по данным вопросам с руководством государств-участников ОПАНАЛ, привлекать различные организации и экспертов для реализации отдельных программ и проектов.

Поставлена также задача провести переговоры с руководством других региональных организаций договоров за запрещение ядерного оружия о совместном проведении межд. конференции по вопросам мира, стабильности, разоружения, нераспространения, полного запрещения и уничтожения ядерного оружия. Планируется подписать с этими организациями программы сотрудничества. Прежде всего речь идет о взаимодействии в области запрещения ядерных испытаний, укрепления режима нераспространения, ядерного разоружения. Согласованная политика по данным вопросам на межд. форумах, по расчетам руководства ОПАНАЛ, позволит в т.ч. более эффективно влиять на позицию ядерных держав, ускорит подготовку разоруженческих соглашений.

Военторг

Военно-тех. сотрудничество Мексики с иностр. государствами осуществляется в соответствии с военной доктриной и концепцией нац. безопасности и строго регламентируется высшим военно-полит. руководством страны.

Мекс. руководство исходит из того, что в современных условиях задачи защиты от внешней угрозы отходят на второй план. В военной доктрине зафиксированы принципиальные положения внешнеполит. стратегии о необходимости разрешения межд. конфликтов исключительно мирными средствами, что во многом определяет характер и направленность строительства нац. ВС.

ВТС Мексики с иностр. государствами осуществляется по следующим основным направлениям: активное участие в работе ОАГ, Группы Рио и других региональных организаций по выработке новой концепции обеспечения континентальной безопасности в Зап. полушарии; закупки вооружений и военной техники (В и ВТ) для нац. ВС, подразделений полиции и Генпрокуратуры; привлечение иностр. военных специалистов для оказания помощи в подготовке кадров; участие в совещаниях руководящего состава ВС, полиции и

служб безопасности стран региона; контакты руководящего состава ВС Мексики с высшими должностными лицами ВС иностр. государств; организация межд. выставок авиатехники и посещение выставок и семинаров, проводимых в других государствах; работа с корпусом военных атташе, аккредитованных в Мексике; двусторонние обмены слушателями военных вузов.

Приоритетное значение военно-полит. руководства Мексики придает расширению сотрудничества с латиноам. государствами по вопросам разработки новой концепции безопасности в Зап. полушарии, ориентированной на укрепление процессов демократизации и консолидацию стабильности в регионе. На II региональной конференции по мерам укрепления доверия и безопасности (Сальвадор, 25-27 фев. 1998г.) мексиканцы акцентировали внимание на проблемах адаптации концепции коллективной безопасности к новым постконфронтационным условиям с упором в чисто военном отношении на расширение мер доверия и ограничение распространения обычных вооружений в регионе. Мексиканская делегация весьма критически оценила инициативу США о заключении Межам. конвенции о транспарентности в приобретениях вооружений. Это в первую очередь было обусловлено тем, что, по мекс. оценкам, отмена США эмбарго на поставки новейших видов оружия и боевой техники в ЛА может привести к появлению новых дисбалансов и тем самым создаст доп. угрозы безопасности и стабильности. Однако на состоявшейся 6-8 июня 2000г. в Гватемале XIX сессии ГА ОАГ в некоторой степени под нажимом США и с учетом мнения ряда других стран Мексика присоединилась к этой конвенции, предусматривающей ежегодное информирование спецкомиссий ОАГ о любых приобретениях вооружений странами-участницами. По мнению специалистов, данная практика позволит США взять под полный контроль латиноам. рынок вооружений, препятствовать проникновению в регион новейших систем В и ВТ европейского, рос. и китайского производства.

Руководство Мексики выступает за повышение роли ОАГ в современных условиях, рассматривая эту организацию как важнейший многосторонний механизм общеинтерконтиентального взаимодействия, главная задача которого состоит в том, чтобы способствовать формированию системы межам. отношений, основанной на строгом соблюдении принципов межд. права и ориентированной на развитие равноправного и взаимовыгодного сотрудничества ам. государств в интересах эконом. и соц. прогресса. В последние годы Мексика неоднократно выступала на форумах ОАГ за пересмотр концепции континентальной безопасности. В новых условиях, по мекс. оценкам, перестают быть первоочередными вопросы, связанные с деятельностью военно-полит. механизмов и структур ОАГ, а определение их функций и полномочий должно теперь осуществляться с учетом разрабатываемой концепции безопасности, которая сегодня имеет многомерный характер, включая, наряду с военными, такие компоненты, как обеспечение дем. стабильности, осуществление соц. ориентированных эконом. реформ, обеспечение устойчивого развития и устранение нищеты. борьба с наркобизнесом, терроризмом, незаконной торговлей оружием, коррупцией, защита прав человека, охрана окружающей среды. Мексиканцы — против форсирования военной ин-

теграции в Зап. полушарии. На последней сессии ГА ОАГ Мексика, как и большинство латиноам. государств, твердо выступила против инициативы США по созданию т.н. «группы друзей» с целью превентивных действий в случае угрозы демократии в странах региона. Мексиканцы решительно отвергли эту идею, подчеркнув неприемлемость вмешательства во внутренние дела суверенных государств, тем более с позиций силы, и необходимости соблюдения общепризнанных принципов и норм межд. права. Являясь активным сторонником укрепления мер доверия в Зап. полушарии, Мексика высказывается в пользу транспарентности военных бюджетов и оборонной политики. Мексиканцы принципиально отвергают возможность участия своих ВС в совместных военных акциях в регионе, тем более под эгидой США.

Позиция Мексики в области закупок вооружений и военной техники определяется двумя основными факторами: государство не обладает достаточными фин. ресурсами на закупку большого количества современных В и ВТ; Мексика не нуждается в новейших видах оружия в связи с отсутствием внешней угрозы.

Вместе с тем руководство страны, по мере возможности, проводит необходимое переоснащение ВС в интересах обеспечения внутренней безопасности, борьбы с партизанскими вооруженными формированиями, наркобизнесом, терроризмом, контрабандой оружия. При решении вопроса о приобретении новых или б/у образцов боевой техники основной упор делается на покупку ВТ двойного назначения, которую можно было бы использовать при решении различных хоз.-эконом. задач и для ликвидации последствий стихийных бедствий. В частности, положительно зарекомендовали себя рос. вертолеты Ми-8Т и Ми-17, которые активно использовались в ходе тушения сильных лесных пожаров в 1998г. и для обеспечения населения продовольствием и медикаментами в штатах, пострадавших от урагана «Митч».

Мекс. ВС, в особенности ВВС и ВМС, оснащены преимущественно В и ВТ ам. производства. Вместе с тем, по закупкам вооружений Мексика сотрудничает с такими странами, как Россия, Украина, Швеция, Швейцария, Израиль, Франция, Великобритания, Германия, Испания, Япония, Бельгия и Канада.

На вооружении ВВС Мексики состоят 73 учебно-боевых самолета РС-7 «Турбо Трейнер», 14 из которых приобретены в 1993г. и 4 самолета связи РС-6 «Турбо Портер» фирмы «Пилатус» (Швейцария); 10 легких транспортных самолетов IAI 201 «Арава» израильского производства; 27 рос. вертолетов Ми-8 и Ми-17, закупленных через АО «Авиазапчасть» в 1996-99гг.; 4 транспортных вертолета SA330L «Пума» и 4 AS332Mk11 «Супер Пума», производства Франции и Великобритании, закупленных в 80-90 гг. и находящихся в составе транспортной эскадрильи особого назначения для перевозок высшего военно-полит. руководства страны.

4 июня 2000г. правительство Мексики заявило о выделении фин. средств на приобретение в США и странах Европы большой партии новых многоцелевых вертолетов для нац. ВВС.

В боевом составе ВМС, помимо ам., имеются боевые корабли, катера и вспомогательные суда, построенные на верфях Испании, Великобритании, Японии, Германии, Швеции и Швейцарии,

закупленные в основном в 60–80 гг. В последнее десятилетие Мексика закупила один транспорт у Швеции (в 1990г.), а также 1 транспорт и 3 танкера у Японии (в 1990–93гг.).

В боевом составе авиации ВМС находится устаревшая техника, закупленная более 10–20 лет назад, в т.ч.: 8 легких транспортных самолетов С-212-200 «Каса» производства Испании; 9 патрульных учебно-боевых самолетов L-90ТР «Редиго» производства Финляндии; 1 транспортный самолет ДНС-5D «Буффало» канадского производства; 11 немецких палубных вертолетов ВО-105 «Мессершмит-Бельков Блом»; 3 вертолета SA316A «Алуэтт» производства Франции.

В 90 гг. руководство ВМС активно закупало авиатехнику в России и других странах СНГ: 6 транспортных самолетов АН-32 Б производства Украины, 2 из которых закуплены через ам. посредническую фирму ICT Group в 1994г. и четыре – через перуанскую компанию Mobetek в 1998г.; 12 рос. транспортных вертолетов Ми-8МТВ-1, закупленных в 1994г.; 4 вертолета Ми-2 польской постройки, закупленных в 1997–98гг.

В рамках реализации нац. кораблестроительной программы в Мексике осуществляется постройка новых корветов типа «Холзингер-2000». 1 июня с.г. в боевой состав ВМС Мексики введены первые два корабля. В различных стадиях постройки находятся еще 4 корвета. Всего планируется построить 8–10 ед. Артиллерийское вооружение для кораблей данного типа поставляется Шведской корпорацией «Бофорс». Для первых двух корветов в мае 2000г. в США закуплены два палубных вертолета МО-902.

На вооружении СВ Мексики, помимо ам., состоит бронетанковая, автотехника и артиллерийское вооружение франц., бельгийского, канадского и немецкого производства. В последние годы новые образцы В и ВТ не закупались. В 1993–96гг. во Франции была закуплена большая партия бронемашин (их дальнейшая модернизация и вооружение должны осуществляться на мекс. заводах). Запчасти для данной техники поставляются из Бельгии. Стрелковое оружие производится в стране по лицензиям иностр. (преимущественно немецких) компаний. В целях экономии средств на приобретение иностр. образцов В и ВТ миннацобороны Мексики самостоятельно производит большинство видов стрелкового оружия и патронов, джипы и многоосевые грузовики, восстанавливает и модернизирует закупленные за рубежом различные виды бронетранспортеров, выпускает военную форму и индивидуальные средства защиты. Самостоятельных НИОКР в области В и ВТ у Мексики нет.

В 1998–99гг. Мексика закупила в Швейцарии 76 быстроходных катеров для двух амфибийных групп спецназа СВ. Всего контрактом предусмотрена поставка 144 катеров, которые планируется использовать для борьбы с наркобизнесом в Карибском море (п-в Юкатан) и Калифорнийском заливе.

Вторая межд. авиавыставка «Аэроэкспо-99» прошла г.Акапулько 7–9 фев. 1999г. В ней участвовали представители 140 производителей и поставщиков из различных стран, было представлено 100 летательных аппаратов. Особенностью данной выставки стало участие в ней представителей рос. и украинских заводов-изготовителей авиатехники:

Казанского вертолетного завода (КВПО) и завода «Роствертол» (Ростов-на-Дону): ам. компании MI-Light Helicopters, являющейся офиц. представителем Московского вертолетного завода (МВЗ) по продаже вертолетов Ми-34 в странах Лат. Америки; перуанской фирмы Mobetek Representaciones, представляющей Киевский авиазавод «Авиант» и Харьковское гос. производственное предприятие по продаже самолетов марки АН.

Примечательно, что в аэрошоу не приняли участия ранее заявившие о своем согласии ВВС США, Франции и Бразилии, которые планировали прибыть с пилотажными экипажами. Лишь ВВС Великобритании представили транспортный самолет С-130 и базовый патрульный самолет «Нимрод». Это обстоятельство свидетельствует о том, что данные страны реально оценивают возможности Мексики по обновлению парка самолетов и вертолетов военной авиации. Фин. кризис, разразившийся в ряде стран мира, коснулся и Мексики. Ее возможности по приобретению новых образцов В и ВТ существенно снизились и у руководства страны нет планов закупок в ближайшей перспективе современных дорогостоящих вооружений. Тем не менее, руководство ВС Мексики регулярно посещает межд. выставки вооружений. В частности, в 1998–99гг. по приглашению МО России мекс. делегации посетили выставки В и ВТ в Н.Новгороде, Владимире и Омске, приняли участие в работе Межд. авиаконференции в Москве 10–17 авг. 1998г.

В 1999г. Мексику посетили министры обороны Китая, Испании, Германии, главкомы ВС Колумбии и Гватемалы. Министр обороны Мексики Э.Сервантес Агирре посетил Китай.

Высокопоставленные представители ВС Мексики принимали участие в работе совещаний министров обороны стран Зап. полушария, в т.ч. в состоявшемся 30 нояб.–2 дек. 1998г. в Картахене (Колумбия). Мексиканцы выступают против форсирования военной интеграции в зап. полушарии, противодействуют настойчивым попыткам США создать вне рамок ОАГ общеинтерконтинентальный механизм ВТС, новые региональные военно-полит. структуры.

Виза

Юр. статус иностранцев в Мексике. Действующим законодательством все иностранцы подразделяются на 3 группы. В первую входят лица, которые въезжают в Мексику, не преследуя цели миграции (туристы, студенты и т.д.). Вторая группа включает в себя иностранцев, которые приезжают с целью временной миграции: по рабочему контракту, заключающие брак с мексиканскими гражданами, приглашенные по различным видам обменов. К третьей группе относятся лица, преследующие цели миграции в другие страны, но временно находящиеся транзитом на территории Мексики.

Юр. статус первой группы регулируется въездными турвизами, которые выдаются мекс. консульствами за рубежом до 180 дней. При этом иностранец должен предъявить приобретенные туры (с обязательным бронированием гостиницы), мед. полис, билеты до Мексики и обратно, а также подтвердить наличие у него средств для проживания (валюта, свидетельство о счете в инобанке). Как правило, реальный срок визы составляет до 30

дней с последующим продлением. Продление визы свыше 180 дней не допускается. К этому времени иностранец должен либо выехать из страны, либо изменить свой миграционный статус.

Для второй и третьей групп оформляется миграционная форма FM-3 (Forma Migratoria-3), выдаваемая на срок до 5 лет с обязательным ежегодным продлением по предоставлению необходимых документов в МВД. FM-3 дает право многократного въезда на территорию Мексики. Ограничение накладываемое на общий срок пребывания иностранца за пределами страны (более 9 мес.) лишь в случае, если иностранец претендует на приобретение мекс. гражданства по натурализации.

По истечении 5 лет FM-3 может быть переоформлена на FM-2 (Forma Migratoria-2), которая действительна в течение 5 лет уже без обязательного ежегодного продления. После этого иностранец имеет право подавать документы на получение гражданства по натурализации.

При пересечении границы въезжающий имеет право провозить с собой различных товаров на сумму до 300 долл. без уплаты пошлины. Обязательному декларированию подлежат продукты питания, домашние животные, валюта свыше 10 тыс. долл. Ввоз валюты свыше 30 тыс. долл. без декларации является уголовным преступлением.

На собак и кошек необходимо предъявить справку о состоянии здоровья, карточку прививок. В случае если перевозится более двух животных, уплачивается соответствующая тамож. пошлина.

Допускаются к свободному ввозу в Мексику продукты в оригинальной упаковке, произведенные в США и Канаде. Все остальное подлежит изъятию на санконтроле.

Иностранцы пользуются в Мексике главными конституционными правами мекс. граждан. Исключение составляют права избирателя и возможность занятия определенных постов на гос. службе и в армии.

Юр. регулирование прав собственности предоставляет иностранцам широкие возможности при покупке движимого и недвижимого имущества. Ограничения вводятся лишь на продажу земли в 50-км. зоне от границ и 100-км. зоне от моря. Однако и в этих зонах иностранец имеет право покупать дома, оформлять долгосрочную аренду земли, на которой эти дома находятся.

В судебных правах для иностранцев нет ограничений, действующее законодательство рассматривает их в качестве полноправных субъектов права. Иностранцы имеют право обращаться в суд с исковыми заявлениями, выступать в качестве свидетелей, истцов и ответчиков, представлять доказательства, требовать участия в разбирательствах переводчиков, экспертов, а также пользоваться офиц. защитой. При задержании иностранцы также пользуются всеми правами, предусмотренными для местных граждан: иметь адвоката, сделать 1 телефонный звонок в любой момент задержания, знать кто осуществляет задержание, на основании чьего приказа и по какому обвинению.

Права родительской власти сохраняются за иностранцами до совершеннолетия ребенка, даже если он имеет право на мекс. гражданство по рождению.

Вопросы миграционной политики находятся в компетенции Нац. института миграции (Instituto Nacional de Migracion), действующего при МВД.

Наблюдается устойчивый отток граждан активных трудовых возрастов в США (300 тыс.чел. ежегодно). Его особенностью является преобладание нелегальной миграции.

Среди мигрантов увеличивается удельный вес специалистов с высшим образованием, квалифицированных работников промышленности, сферы обслуживания. В последние годы миграция мексиканцев в США приобрела более длит. характер — сейчас лишь 40% выехавших возвращаются в Мексику в течение первого года, 15% — на второй год. **В США сложилась мекс. община — порядка 17 млн.чел.**, из которых более половины представляют уже второе и третье поколение выходцев из Мексики.

Вместе с тем, Мехико в целом не заинтересован в ограничении оттока своих граждан на север. Здесь исходят из того, что выездная миграция снижает соц. напряженность в стране, позволяет частично решать проблему занятости приносить солидные валютные поступления в нац. экономику.

Миграция в Мексику незначительна — не более 30 тыс.чел. в год. В ней преобладают т.н. транзитные мигранты из стран Лат. Америки, также стремящиеся перебраться в США.

Внутримекс. миграционные потоки связаны в основном с перемещением жителей с/х районов в зоны крупных городов. Наибольшее число таких переселенцев дают экономически менее развитые юж. штаты страны.

В межд. сотрудничестве в области миграции мекс. власти уделяют приоритетное внимание следующим направлениям: совершенствование межд.-правовой базы в сфере защиты прав мигрантов, обеспечение прав и интересов своей общины в США и предупреждение проникновения в Мексику нелегальных мигрантов из-за рубежа.

О правит. программе по работе с мекс. диаспорой в США. Одним из основополагающих документов правительства Мексики по работе с мекс. эмигрантами в США является программа «Пайсано» (соотечественник). Реализация данной программы, которая полностью финансируется из бюджетных средств, началась в 1989г. Ее основной задачей является создание благоприятных условий для посещения Мексики соотечественниками, проживающими в США, как правило, приезжающими сюда на отдых и для посещения родственников. При этом важным фактором, объясняющим внимание к этой теме со стороны руководства страны, являются **денежные переводы эмигрантов на родину**, составившие в 1999г. 6,2 млрд.долл.

Руководство программой осуществляет спец. межведомственная комиссия, в которую входят представители Нац. ин-та миграции, МИД, тамож. службы, дорожной полиции, минздрава и минсоцобеспечения, а также ряда других организаций. Возглавляет комиссию зам. министра внутренних дел по вопросам народонаселения и миграции.

Основными задачами, стоящими перед данным органом, является контроль за соблюдением гос. служащими существующего законодательства в отношении проживающих за границей мексиканцев, упрощение режимов погран., тамож. и фитосанконтроля для соотечественников, обеспечение необходимых консульских услуг и мед. страхования.

НАФТА (САЗСТ)

Оторг. противоречиях в рамках САЗСТ. Соглашение о САЗСТ способствовало быстрому росту торг.-эконом. связей Мексики прежде всего с США, что, однако, привело одновременно к возникновению целого ряда торговых противоречий и споров. Некоторые из них достигли такой остроты, что приобрели полит. окраску.

В основе существующих разногласий, главным образом в сфере сельского хозяйства, лежит недовольство производителей некоторых видов продукции и услуг возросшей конкуренцией со стороны соседей, желание максимально затруднить им выход на внутренний рынок своей страны. Тем более, что многие регионы Мексики и США находятся в одинаковых природно-климатических зонах и объективно являются конкурентами на рынках ряда прод. и с/х товаров.

Несмотря на длительные переговоры, предшествовавшие заключению соглашения о САЗСТ, не все вопросы были проработаны достаточно тщательно, мексиканцам не удалось в полной мере предусмотреть возможные неблагоприятные последствия для отдельных отраслей своей экономики. США, кроме того, в протекционистских целях используют фитосан. нормы и природоохранительную аргументацию.

Вместе с тем в рамках САЗСТ имеется детально разработанный механизм решения возникающих разногласий, изложенный в XI, XIX и XX статьях соглашения. Он представляет собой многоэтапную процедуру, включающую двусторонние переговоры, обращение в Комиссию по свободе торговли САЗСТ, вынесение вопроса на арбитражный суд САЗСТ, который создан в рамках договора. Мексиканцы активно используют этот механизм: из 57 претензий, уже рассмотренных или находящихся в процессе рассмотрения, ими инициировано 18 (все к США). В свою очередь действия Мексики стали предметом разбирательства по 11 делам (США – 8, Канада – 3). Для решения своих споров участники САЗСТ прибегают также в отдельных случаях к соответствующим механизмам ВТО.

Благодаря энергичной работе в двустороннем формате и умелому использованию указанных механизмов мексиканцам в последние годы удалось решить в свою пользу ряд конфликтных вопросов. Так, в фев. 2000г. окончательно снято эмбарго на поставки в США из Мексики (а также Панамы, Колумбии, Венесуэлы и Коста-Рики) тунца. Удалось доказать, что применяемые этими странами методы лова тунца не приводят к гибели дельфинов и китов. В 1998г. был снят запрет на ввоз в США авокадо.

По мере расширения двусторонних торговых связей постоянно возникают взаимные обвинения в демпинге. Кроме указанных видов товаров, американцы проводили антидемпинговые расследования в отношении мекс. цемента, проката, томатов и пр. В свою очередь Мехико протестовал против импорта по заниженным, на его взгляд, ценам металлопроката, стекла и виски из США. В последние годы позиция ам. стороны по многим спорным вопросам заметно смягчается, что способствовало благоприятному для Мексики разрешению ряда споров в 1998-99гг. Не в последнюю очередь такая позиция Вашингтона связана с ша-

гами Мехико по укреплению своих торговых связей с Европой.

О мекс. подходах к либерализации мировой торговли. Позиция Мексики в отношении либерализации мировых торговых связей определяется давно сложившимся здесь концептуальным подходом – внешняя торговля имеет ключевое значение для развития нац. экономики. Правительство президента Э.Седильо рассматривало увеличение **внешнеторгового оборота** (за последние 10 лет вырос в 4 раза, благодаря чему Мексика вышла на **8 место в мире** по этому показателю) в качестве одного из главных факторов обеспечения поступательного роста, а также повышения устойчивости к негативным внешним воздействиям. По мнению многих местных экспертов, динамизм внешнеторгового сектора во многом способствовал успешному преодолению последствий эконом. кризиса 1995г. Выступая за максимально широкую либерализацию мировой торговли, мексиканцы отмечают, что вступление страны в ГАТТ в 1986г. и подписание ряда соглашений о свободной торговле (прежде всего о САЗСТ) **позволило им за этот период увеличить экспорт с 21,8 (1986г.) до 130 млрд.долл. (1999г.)**, только за последние годы, по офиц. данным, создать 1 млн. рабочих мест.

Мехико твердо проводит линию на проведение нового раунда глобальных переговоров о свободной торговле, что в полной мере подтвердилось на III министерской встрече ВТО в Сиэтле (1999г.). Мексиканцы выступили в пользу принятия соответствующего решения, подчеркнув при этом необходимость соблюдения преемственности в отношении соглашений уругвайского раунда, их базисное значение для последующего переговорного процесса в рамках ВТО.

Имея опыт участия не только в ВТО, но и в различных двухсторонних и многосторонних соглашениях о свободной торговле, Мехико довольно четко обозначил свою позицию в отношении желательной для них повестки дня «раунда тысячелетия» и ген. направлений упразднения торговых барьеров.

Следует отметить, что мекс. подходы выдержаны в прагматическом духе, отражают интересы не только самой Мексики, но и целого ряда развивающихся стран. Было прямо заявлено, что Мехико намерен выступить в роли «умиротворителя» устремлений различных сторон путем создания «коалиций по интересам», способствовать включению в повестку дня переговорного процесса всех категорий пром. товаров и услуг в противовес попыткам ограничить обсуждение рамками только некоторых секторов, что выгодно одним индустриально развитым странам.

Существование мекс. позиции в отношении направлений дальнейшей либерализации мировой торговли сводится к следующему (часть из этих пунктов была озвучена в Сиэтле, некоторые остались за рамками диалога, но в совокупности они отражают стратегическую линию страны).

1. В ВТО должен быть рассмотрен принципиальный вопрос о реализации решений, поскольку большинство развивающихся стран испытывает трудности чисто тех. плана при воплощении в жизнь договоренностей. Здесь считают, что индустриально развитым государствам необходимо изначально показать готовность учитывать эти проблемы, чтобы не отталкивать развивающиеся

страны от поддержки нового раунда глобальных переговоров.

2. Их повестка дня должна быть максимально широкой и включать темы, которые согласовывались в ВТО после уругвайского раунда (услуги, сельское хозяйство, ИС). Мексиканцев, в частности, интересует создание многосторонней системы регистрации и определения норм происхождения товаров.

3. В сфере услуг должен обсуждаться весь спектр позиций (считается, что область проф. услуг — одна из тех, где Мексика имеет определенные преимущества).

4. Гос. субсидирование с/х продукции однозначно следует устранить (в т.ч. непрямую поддержку производителя, как это делается в США). Такая позиция обусловлена тем, что Мексика располагает весьма ограниченными собственными возможностями гос. поддержки в АПК.

5. Обсуждение темы промтоваров должно вестись интегрально, т.е. по всем группам без исключений, а все согласования следует проводить за столом переговоров, без предварит. подготовки.

6. Пока нет необходимости настаивать на скором включении в переговоры относительно новых для ВТО вопросов об инвестициях и конкуренции. Вместе с тем в случае достижения большинством государств консенсуса по этим вопросам Мексика будет готова к их предметному рассмотрению.

7. Последовательную поддержку находит тема об открытости гос. закупок. Мекс. законодательство в значит. степени отвечает этим требованиям, что позитивно сказывается на эффективности предприятий госсектора.

8. В вопросе создания благоприятных условий для торговли особое значение имеют анализ и обсуждение таких позиций, как бюрократические барьеры и роль тамож. органов в целях создания единых правил, которые бы унифицировали и облегчали тамож. процедуры.

9. Практически единственным направлением, на котором мексиканцы проявляют консерватизм и неуступчивость, является включение в повестку дня переговоров вопросов трудовых отношений, охраны окружающей среды и участия неправит. организаций (НПО) в работе комиссий ВТО на стадии принятия решений. Такая позиция аргументируется опасениями, что несовершенство трудового законодательства и законов об охране окружающей среды в развивающихся странах будет использоваться индустриально развитыми государствами в протекционистских целях и в качестве доп. рычагов давления. С этим мексиканцы уже столкнулись в САЗСТ. Вопрос о повышении роли НПО, как здесь считают, также навязывается развитыми странами, с тем чтобы использовать контролируемыми ими обществ. структуры (Межд. амнистия, Гринпис и др.) для проведения выгодных западным государствам протекционистских решений. Допуская привлечение НПО к обсуждению многосторонних коммерческих соглашений на предварит. этапах, мексиканцы категорически отвергают их участие на стадии принятия окончат. решений, а также в работе арбитражных комиссий.

Оценивая результаты встречи в Сиэтле, Э.Седильо, министр торговли и пром. развития Э.Бланко подчеркивали, что не считают прошедший форум ВТО провальным. Причину того, что в

Сиэтле так и не удалось достичь соглашения о запуске «раунда тысячелетия», мекс. руководители видят, прежде всего, в отсутствии необходимого времени и должной заинтересованности партнеров. В офиц. оценках превалирует спокойная тональность, призывы к дальнейшей работе в направлении глобальной либерализации мировой торговли. Ориентация на взаимное открытие рынков остается для Мехико неизменным приоритетом.

Комментарии иного рода появились в СМИ, которые делают акцент на противоречиях между развитыми и развивающимися странами. По оценке экспертов, дальнейшее игнорирование интересов стран, относящихся к категории «развивающихся рынков», может привести к тупиковой ситуации, когда даже уже достигнутые договоренности будут поставлены под угрозу. Высказываются мнения, что ВТО действительно нуждается в реформировании, поскольку существующий механизм согласования и принятия решений при таком количестве участников теряет свою эффективность. В прессе более активно дискутируется тема «соц. цены», которую придется платить за все более глубокое интегрирование нац. экономики в мировую систему, правила игры в которой определяются развитыми государствами.

На ближайшую перспективу линия на поддержку макс. либерализации мировой торговли будет оставаться в Мексике доминирующей. После выборов 2000г. новая администрация вряд ли будет заинтересована в перемене курса. Вместе с тем, учитывая возникшие сложности и медленные темпы развития многостороннего переговорного процесса, мексиканцы, несомненно, будут расширять практику заключения двусторонних ССТ (помимо недавно подписанного с ЕС, готовятся с ответствующими документами с Гондурасом, Гватемалой, и Сальвадором, продолжается проработка соглашения с Израилем).

Позиция Мексики на переговорах по МАЗСТ. В рамках традиционного курса на укрепление многостороннего сотрудничества в зап. полушарии и содействие процессам либерализации межд. торговли Мехико активно поддержал выдвинутую США в 1994г. инициативу создания Межам. зоны свободной торговли (МАЗСТ).

Администрация Э.Седильо исходила из того, что участие в будущем крупнейшем в мире общем рынке с совокупным ВВП в 8,5 трлн.долл. и населением в 800 млн.чел. даст серьезный импульс росту нац. экономики, позволит усилить внешнеэконом. позиции страны и, в конечном счете, на более выгодных условиях встроиться в процесс глобализации. Кроме того, МАЗСТ здесь рассматривают как важнейшую платформу дальнейшей комплексной континентальной интеграции.

Вместе с тем, мексиканцы сознают, что согласование позиций 34 государств с различным уровнем эконом. развития по проблеме свободной торговли — процесс сложный и длительный. В этой связи, разделяя общее стремление участников завершить переговоры к 2005г. и желая закрепить движение к намеченной цели, мекс. сторона выступает за досрочное поэтапное снятие существующих на континенте торговых барьеров.

Так, в Мехико с удовлетворением оценивают лоббированное и местной дипломатией решение V Совещания министров торговли стран Зап. по-

лушария (Торонто, нояб. 1999г.) о значит. упрощении с 1 янв. 2000г. взаимных тамож. процедур. По мнению минторга Мексики, указанная мера приведет к увеличению товарооборота в формате создаваемой МАЗСТ, а также повысит заинтересованность предпринимат. кругов государств континента в этом проекте. Последнее здесь считают особенно важным ввиду начинающихся согласований текста межам. ССТ.

В контексте подготовки соглашения мексиканцы выступают сторонниками весьма широкой либерализации торговых отношений. В частности, они настаивают на необходимости жесткого регулирования применения антидемпинговых и антимонопольных мер, призывая исключить тем самым возможность установления необоснованных препятствий для свободного товарообмена. Такая позиция, очевидно, диктуется в первую очередь стремлением обеспечить интересы экспортно-ориентированных отраслей мекс. промышленности.

В области торговли с/х продукцией Мехико активно поддерживает идеи ликвидации в МАЗСТ госсубсидий, нетарифных барьеров, адекватного с точки зрения свободы торговли упорядочения сани. и фитосан. норм. Уже на I этапе либерализации мексиканцы рассчитывают увеличить свой сельхозэкспорт в страны полушария на 6-10%.

Заметный акцент в переговорах по МАЗСТ местные представители делают на задаче предотвращения свободного проникновения на ам. общий рынок товаров из-за его пределов (чему способствует законодательство и торг.-эконом. практика ряда государств региона, например Панамы). В этих целях мексиканцы проявляют активность в выработке единых норм определения происхождения товаров, а также дальнейших шагов по повышению транспарентности тамож. регулирования.

Разделяя в целом настрой полит. руководства на достижение реальных результатов в процессе создания МАЗСТ, торг.-предпринимательские круги Мексики, вместе с тем, более скептически оценивают перспективы продвижения к конечной цели ускоренными темпами. Здесь обращают внимание на ряд серьезных нестыковок в подходах государств-участников к различным аспектам континентального режима свободной торговли. Это — соотношение между будущим межам. ССТ и аналогичными субрегиональными соглашениями (их насчитывается более 30), законодат. ограничения в ряде стран, в т.ч. и самой Мексике, на иностр. капиталовложения в «стратегические» сектора экономики, «асимметрия» и неодинаковая степень открытости нац. хоз. комплексов. Сохраняются также расхождения относительно сроков либерализации торговли малыми государствами ЦА и КБ, нетарифных ограничений. Кроме того, во многих странах (в т.ч. в самой Мексике на уровне обществ. и неправит. организаций) существуют опасения насчет возможных негативных соц.-эконом. последствий введения в действие механизма МАЗСТ.

С учетом этих факторов, а также в связи с тем, что внешняя торговля Мексики и так уже в значит. степени либерализована, мекс. сторона не форсирует переговорный процесс. Здесь заинтересованы в гармоничном сочетании параметров МАЗСТ с уже действующими в регионе режимами свободной торговли, преодоления сохраняющих-

ся разногласий на основе взаимоприемлемого удовлетворения интересов и озабоченностей экономически относительно менее развитых партнеров в ЛА. Мексиканцы рассчитывают придать больший запас прочности конструкции МАЗСТ. Наряду с Аргентиной и Бразилией Мексика в значит. степени уравнивает повышенную активность Вашингтона вокруг этого проекта.

Однако стратегическая цель мексиканцев — завершить создание МАЗСТ в намеченные сроки — остается неизменной. Показательно, что они добились избрания Мехико местом проведения заключит. этапа переговоров по МАЗСТ в фев. 2003г. Это, как здесь ожидают, даст Мексике возможность в максимальной степени реализовать свои подходы к континентальному режиму свободной торговли.

Соседи

О развитии отношений Мексики с государствами Лат. Америки. Центр. событием последнего времени стало успешное завершение затянувшегося процесса согласования проекта четырехстороннего ССТ между Мексикой и государствами Сев. треугольника. Документ после его подписания президентами и ратификации парламентами должен был вступить в силу 1 янв. 2001г.

Хотя соглашение в своем нынешнем виде носит компромиссный характер (наиболее чувствительные секторы экономик в него пока не включены), стороны оговорили упрощенный порядок внесения в документ изменений с прицелом на его дальнейшую доработку. В первые 5 лет действия ССТ объем товарооборота между Мексикой, Гватемалой, Гондурасом и Сальвадором может возрасти в 4 раза.

В Мексике исходят из того, что заключение указанного соглашения серьезно укрепит позиции страны в качестве лидера торг.-эконом. интеграции с ЦА. На этом фоне министр торговли Э.Бланко сформулировал следующую задачу — создание единой ЗСТ в составе Мексики, стран Сев. треугольника, Никарагуа и Коста-Рики.

Гос. визит в Мехико президента Панамы М.Москосо (21-24 мая 2000г.) мексиканцы постарались также максимально использовать для продвижения своих торг.-эконом. интересов. Стороны договорились возобновить переговоры по проекту двустороннего ССТ (подписано 6 отраслевых соглашений о сотрудничестве). Вместе с тем, мекс. аналитики отметили сохраняющуюся сдержанность администрации М.Москосо, которая взяла курс на первоочередное укрепление отношений со странами ЦА и именно через призму связей с ними планирует подходить к развитию контактов с Мексикой.

В ходе офиц. визита мининдел Р.Грин в Сальвадор (29-30 мая 2000г.) мекс. сторона объявила о выделении Сальвадору пакета помощи в 55 млн.долл., а также о готовности открыть кредитное финансирование своего экспорта в эту страну. Стороны договорились о создании Механизма консультаций по вопросам миграции населения (с возможным выходом на совместные действия по защите мигрантов в США) и о более тесной координации позиций в рамках ОАГ, Группы Рио и Механизма Тукслы. При этом в Мехико рассчитывают, что достигнутые с сальвадорцами договоренности станут своего рода ориентиром в разви-

тии практического взаимодействия других стран ЦА с Мексикой.

Возросла плотность контактов с партнерами в Юж. Америке. В ходе офиц. визита в Мексику мининдел Перу Ф. де Трасенья (2 мая 2000г.) основное внимание стороны уделили вопросам активизации полит. диалога и сотрудничества на межд. арене. Показательно, что перуанский министр был принят в Мехико в промежутке между двумя турами президентских выборов в Перу. В этой связи обращает на себя внимание и позиция в пользу невмешательства в перуанский внутривнутр. процесс, занятая мексиканцами на внеочередном заседании Постоянного совета ОАГ (Вашингтон, 31 мая 2000г.). На 30 сессии Генассамблеи организации, при принятии резолюции о направлении в Лиму спецмиссии ОАГ в составе генсека С.Гавирии и мининдел Канады Л.Эксуорси, Р.Грин выразила надежду на беспристрастность и объективность работы оаговских представителей.

Проработка перспектив интенсификации политдиалога с Мексикой была главной целью недавнего пребывания здесь руководителя аппарата правительства Аргентины Р.Терраньо. По итогам его встречи с Р.Грин заявлено о намерении администраций Э.Седильо и Ф. де ла Руа дать новый импульс полит. взаимодействию двух государств.

Мекс.-браз. межпарламентская встреча (Мехико, 16 мая 2000г.) отразила стремление мексиканцев подтолкнуть развитие своих контактов с Бразилией ввиду вступления в решающую фазу переговоров по проекту двустороннего соглашения о взаимодополняемости экономик.

Позиция Мексики на 28 сессии ЭКЛАК. Состоявшаяся в Мехико 3-7 апр. 2000г. 28 сессия Эконом. Комиссии ООН для Лат. Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) была посвящена рассмотрению итогов соц.-эконом. развития региона в 90 гг. и выработке рекомендаций относительно стратегии действий правительств государств ЛА и КБ на ближайшую и среднесрочную (до 2025г.) перспективу. Фактически на сессии был продолжен поиск оптимальной модели развития стран региона в условиях глобализации.

Участники встречи практически единодушно с критических позиций оценили результаты применения неолиберальных эконом. рецептов в последнее десятилетие. С одной стороны, было констатировано, что структурные реформы, приватизация, жесткая фискальная политика, либерализация внешнеэконом. связей способствовали некоторому укреплению макроэконом. стабильности, консолидации позиций латиноам. и, в несколько меньшей степени, карибских государств в мировой экономике. Вместе с тем, отмечена явная недостаточность этих сдвигов для обеспечения комплексного эконом. роста, решения застарелых соц. проблем ЛАКБ.

Тональность дискуссии была во многом задана хозяевами встречи. В выступлении на церемонии открытия мининдел Мексики Р.Грин в качестве приоритетной для ЭКЛАК обозначила задачу разработки действенной системы мер по сокращению в странах региона бедности, реинтеграции в общество многочисленных маргинализированных групп населения. Имея в виду большой опыт Мехико в практическом применении неолиберальной модели, министр подчеркнула, что либерализация внешнеэконом. связей, свобода торговли

увеличивают совокупный нац. доход, однако его более или менее равномерное распределение среди населения должно постоянно находиться в центре внимания руководства каждого государства.

На сессии мексиканцы весьма настойчиво продвигали идею о необходимости дальнейшего укрепления в странах ЛАКБ демократии как неотъемлемой предпосылки консолидации обществ вокруг задач реализации концепции комплексного устойчивого развития.

О визите президента Коста-Рики в Мексику. 10-11 янв. 2000г. состоялся офиц. визит в Мексику президента Коста-Рики М.А.Родригеса. В ходе переговоров с президентом Э.Седильо основное внимание было сосредоточено на расширении полит. и эконом. сотрудничества, взаимодействия в борьбе с наркобизнесом.

В рамках визита прошло 5 заседание МПК с участием мининдел Р.Грин и Р.Рохаса.

Стороны высоко оценивают роль соглашения о свободной торговле, подписанного в 1995г. За последнее время Мексика превратилась в одного из основных парт. партнеров Коста-Рики, уступая в этом плане лишь США. Торг. оборот с 1995г. вырос в 3,5 раза и за 8 мес. 1999г. составил 220 млн. долл. Объем прямых мекс. инвестиций в костари-канскую экономику составляет сегодня 350 млн. долл.

М.А.Родригес провел встречу с предпринимателями северных штатов Мексики. В своем выступлении он особо отметил большой вклад в развитие экономики Коста-Рики мекс. компаний, филиалы которых активно функционируют на ее территории в различных секторах экономики, предоставляя 13 тыс. рабочих мест.

В ходе визита М.А.Родригес встретился также с мекс. сенаторами, обсудив с ними, в частности, проблему миграции латиноамериканцев в США. По итогам визита подписаны заключит. акт заседания МПК и 7 двусторонних соглашений: о сотрудничестве в области науки и техники, защиты окружающей среды, здравоохранения, образования, защиты ИС, банковской и соц. сфере.

Европолитика

Мексика и Совет Европы. Политика сближения со странами европейского континента со II пол. 90 гг. остается одним из приоритетных направлений мекс. дипломатии. Руководство страны рассчитывает, что курс на стратегическое партнерство с Европой позволит повысить авторитет Мексики на межд. арене, реально диверсифицировать ее полит. и торг.-эконом. связи, уменьшить степень зависимости от США. Одним из важных элементов этой политики стало участие мексиканцев в работе Совета Европы (СЕ).

1 дек. 1999г. **совмин СЕ одобрил резолюцию 99(32) о предоставлении Мексике статуса постоянного наблюдателя в этой организации**, что было расценено мекс. руководством как серьезный внешнеполит. успех. При своем создании СЕ не предусматривал возможность предоставления статуса постоянного наблюдателя неевропейским странам. Только в 1996г. было сделано первое исключение для США и Канады, как государств-членов НАТО, имеющих в силу этого особые интересы в сфере европейской безопасности. Обоснованность позиций Мехико в пользу участия в СЕ была

не столь очевидна для европейцев. Колебания многих государств СЕ были связаны прежде всего с опасением, что прецедент с Мексикой может открыть двери Совета для большого числа неевропейских стран, в т.ч. и «третьего мира», что приведет к размыванию его нацеленности на европейские дела.

В конечном итоге офиц. просьба Мексики, поданная в дек. 1998г., была удовлетворена без каких-либо предварит. условий. Во внимание были приняты следующие факторы.

1. Приверженность Мексики политике сближения с Европой и ее организациями. Европейцы учли, что она пока единственная из латиноам. стран заключила рамочное соглашение с ЕС и ведет с ним переговоры по соглашению о свободной торговле.

2. Мексика является единственным в ЛА государством-членом ЕБРР, что расценивается как проявление ее реального интереса к процессам восстановления и развития демократии в странах ЦВЕ. Полит. вес Мексике придает и ее участие в ОЭСР.

3. Наиболее серьезные претензии к Мексике предъявляются в вопросах о соблюдении прав человека и развития демократии. Европейские неправит. организации, парламентарии регулярно подвергают критике положение дел в данной сфере. Мексиканцы противопоставили этому свою традиционную аргументацию: участие в 45 глобальных и региональных соглашениях по правам человека, открытость для межд. наблюдателей, прежде всего из Комиссии ООН по правам человека, успешное проведение дем. реформ в стране и пр. В результате СЕ счел эту аргументацию достаточно убедительной.

4. С 1995г. Мексика постепенно наращивала свое участие в качестве наблюдателя в работе различных комиссий и комитетов СЕ, в т.ч. Европейского комитета по проблемам преступности, Спец. комитета юр. советников по межд. публичному праву, Комитета по высшему образованию и исследованиям, Группы по борьбе с коррупцией и Конференции министров юстиции европейских стран. Мексиканцы регулярно принимали участие в ежегодных сессиях Парламентской ассамблеи СЕ по вопросам деятельности ЕБРР и ОЭСР, стремились к развитию контактов с участниками Комиссии ПАСЕ по полит. вопросам.

5. Еще до подачи офиц. заявки на предоставление статуса постоянного наблюдателя мексиканцы в авг. 1998г. открыли в Брюсселе представительство по делам СЕ, что свидетельствовало о стремлении работать с Советом на регулярной основе.

Статус постоянного наблюдателя дает возможность Мехико вести постоянный полит. диалог со всеми государствами-участниками этой организации (41 европейская страна) в двустороннем и многостороннем форматах. Кроме того, мексиканцы считают важным внимательно отслеживать тенденции, которые определяют будущее Европы и, таким образом, воздействовать на полит. ситуацию и правовой порядок в мире. Выступая на спец. сессии Комитета министров СЕ 25 янв. с.г., министр иностр. дел Р.Грин подчеркнула, что Мексика разделяет ценности, которые отстаивают европейские государства в сфере демократии, прав человека, укрепления правового государства, соц.

справедливости, будет стремиться активно сотрудничать в их отстаивании и соответствовать им.

С начала 2000г. Мексику посетили 3 делегации ПАСЕ, в т.ч. во главе с ее пред. лордом Расселом-Джонстоном (апр.). Наблюдатели от ПАСЕ присутствовали на выборах в Мексике 2 июля 2000г. В свою очередь и мексиканцы впервые в новом качестве участвовали в работе ПАСЕ в мае 2000г. В своем выступлении пред. Совета по полит. координации сената Мексики Анхелес Морено основное внимание уделила взаимодействию в борьбе с оргпреступностью и коррупцией. Расширяя свою вовлеченность в работу ПАСЕ, мекс. конгресс подал офиц. просьбу о подключении к работе комиссий СЕ по полит. вопросам и по юр. вопросам и правам человека.

Отношения с западноевропейскими странами. В 1991г. было заключено рамочное соглашение о сотрудничестве, которое способствовало развитию коммерческих связей и полит. контактов. На этой основе стороны подошли к новому этапу отношений, началом которого можно считать совместную декларацию, подписанную руководителями Мексики и ЕС в Париже 2 мая 1995г. В ней провозглашалось намерение углублять сотрудничество во всех областях и готовность приступить к работе над новым рамочным соглашением, которое охватывало бы торг.-эконом. и полит. сферы. Такое соглашение – Договор об эконом. ассоциации и полит. сотрудничестве – подписан в 1997г. в Брюсселе и ратифицирован всеми странами ЕС, кроме Италии. На его основе также заключено **ССТ, подписанное 23 марта 2000г.**

Политика сближения Мексики и западноевропейских стран строится на базе относительно развитых фин.-эконом. отношений. Объем двусторонней торговли со странами ЕС составляет 17,4 млрд.долл., с другими государствами региона – 1,1 млрд. В последние годы для торговых связей с европейскими странами было характерно нарастание дефицита Мексики (положит. сальдо сохраняется лишь с Голландией и Португалией). Эту тенденцию удалось переломить в 1999г. за счет резко-го увеличения мекс. экспорта в ЕС (на 36,3%), чему во многом способствовали усилия местных предпринимателей по освоению европейского рынка в ожидании заключения ССТ. Поскольку импорт из западноевропейских стран в том же году вырос лишь на 9%, указанный дефицит снизился на 4,7% и составил 6,4 млрд.долл. Хотя в абсолютных цифрах объем товарооборота продолжает расти, доля европейских стран в мекс. внешней торговле в целом снизилась с 11,4% в 1994г. до 6,5% в 1999г. Это явилось прямым следствием соглашения о создании САЗСТ, значительного роста после этого мексикано-ам. торговли. Вместе с тем **Мексика остается вторым по значимости торговым партнером Европы в Лат. Америке**, хотя ее доля составляет лишь 1% от всей внешней торговли ЕС.

С точки зрения торговли наиболее важными для Мексики являются **связи с Германией**, на которую приходится **35% всего торг. оборота страны с ЕС**. Значительно отстают Испания (12,5%), Франция (11,5%), Италия (11,4%) и Великобритания (11%). Из других западноевропейских государств выделяется Швейцария (80% оборота среди стран-членов ЕС).

Основу мекс. экспорта составляют нефтепродукты (15,8%), двигатели (8,2%), автомобили

(7,7%). Заметна тенденция увеличения доли пром. продукции в структуре мекс. экспорта в Европу (с 53% с 1990г. до 77% в 1999г.) при снижении удельного веса нефтепродуктов (40,9% — в 1993г.). Невысоким остается уровень экспорта сельхозпродукции (3% в 1999г.), который продолжает постепенно сокращаться. В импорте, на 54,3% состоящем из продуктов машиностроения и транспортного оборудования, значительна доля средств производства, что явно свидетельствует о нацеленности мекс. предприятий на дальнейшее наращивание собственных производственных мощностей.

Страны Зап. Европы являются одним из основных источников капложений — более 20% (11,4 млрд.долл.) всех ПИИ в Мексику в 1994-99гг. Наиболее крупные инвесторы — Великобритания, Нидерланды, Германия и Испания. Главные направления инвестиций — промышленность (60%), сектор услуг (15%), торговля (13%), транспорт и связь (9%). В Мексике действуют 4 тыс. предприятий с участием европейского капитала, которые обеспечивают 110 тыс. рабочих мест.

В интересах развития эконо. связей европейцы предоставляют информацию и тех. помощь, необходимые для адаптации мекс. продукции к требованиям европейских потребителей.

Как в Мексике, так и в Европе считают, что существующий уровень торг.-эконом. связей далеко не соответствует имеющемуся потенциалу. Большие ожидания возлагаются на заключенное 23 марта 2000г. в Португалии соглашение о свободной торговле. Подписывая «Лиссабонскую декларацию», президент Мексики Э.Седильо выразил уверенность в том, что ССТ будет способствовать развитию торговли, предоставит мексиканцам новые возможности, рабочие места, обеспечит доп. инвестиции и доступ к передовым технологиям.

Основываясь на опыте в рамках других подобных соглашений, руководство минторга Мексики прогнозирует в ближайшие 5 лет трехкратный рост мекс. экспорта в Европу (иногда называются и значительно большие цифры), а также соответствующее увеличение инвестиций. Благодаря благоприятной для Мехико несимметричности сроков снижения и ликвидации тамож. барьеров, закрепленной в соглашении, здесь надеются также сократить свой торговый дефицит. Вместе с тем мексиканцы отдают себе отчет в том, что нарастание торговли, по-видимому, будет иметь более плавный, замедленный характер, чем это было в САЗСТ. Предполагается, что наиболее перспективным для местных предприятий является создание стратегических союзов с европейскими компаниями и осуществление проектов взаимных инвестиций.

Не все мекс. аналитики разделяют столь позитивные оценки перспектив ССТ с ЕС. В частности, высказываются мнения, что полит. соображения обусловили поспешность в переговорах, неполный учет интересов местных предпринимателей, в результате чего многие статьи соглашения недостаточно проработаны и содержат слишком большие уступки европейцам. Не были, якобы, проведены серьезные исследования европейского рынка на предмет конкурентоспособности мекс. товаров. Мекс. предприятия, по мнению критиков ССТ, не готовы к жесткой конкуренции, характерной для европейского рынка, в т.ч. со странами Вост. Европы и партнерами ЕС по Ломейским

конвенциям. Большинство предпринимателей страны плохо знакомы со строгими нормами европейцев в плане стандартизации, санитарных и экологических правил, маркировки. Подписанное соглашение, утверждается, принесет выгоду лишь наиболее крупным корпорациям, приведет (как и САЗСТ) к «вымыванию» мелких и средних предприятий и в итоге к сокращению числа рабочих мест. Наконец, предоставление европейцам тех же, что и США, а иногда и более весомых преимуществ на местном рынке может вызвать недовольство последних и, как следствие, попытки пересмотреть соглашение о создании САЗСТ.

Правительство, однако, рассматривает заключение ССТ и ЕС как свой крупный внешнеполит. успех и уже нацеливается на проведение переговоров об аналогичных соглашениях с другими западноевропейскими странами, прежде всего Швейцарией и Норвегией (Берн уже высказал ответную заинтересованность).

В последние 5 лет заметно повысилась интенсивность полит. диалога между Мексикой и странами Зап. Европы в двустороннем формате и на межд. форумах. Осуществляются регулярные контакты на высшем и высоком уровнях. Только за последние 2г. мининдел Мексики Р.Грин посетила 15 государств ЕС, некоторые из них неоднократно. Образованы механизмы двусторонних полит. консультаций на высоком уровне практически со всеми западноевропейскими странами. Регулярно проводятся встречи на сессиях ГА ООН. В рамках отношений с ЕС все более частыми становятся встречи Мексика-«тройка» ЕС.

В центре внимания полит. диалога — обмен мнениями и координация позиций по основным межд. проблемам, в т.ч. по вопросам функционирования ООН, реформирования межд. фин. системы, деятельности ВТО, борьбы с наркобизнесом и др.

Проблематика регионального сотрудничества между Европой и ЛА продолжает обсуждаться в рамках регулярных встреч Группа Рио-ЕС на министерском уровне, последняя из которых (с участием мининдел Мексики) состоялась 22-23 фев. 2000г. в Португалии.

Мехико высоко оценивает современное состояние полит. связей, в основе которых, как подчеркивают в МИД, приверженность таким общим принципам гос. строительства как демократия, верховенство права, рыночная экономика, а также схожесть взглядов на развитие межд. отношений.

Важнейшим полит. партнером Мехико в Европе является Испания. Мадрид здесь рассматривают как основного «собеседника» в ЕС, который весомо содействовал успешному завершению переговоров по рамочному соглашению 1997г. и ССТ 1999г. Кроме того, два государства в течение многих лет активно сотрудничают в деле укрепления и развития ибероам. процесса.

О мекс.-испанских отношениях. Двусторонние отношения опираются на широкую договорно-правовую базу, в основе которой — Договор о дружбе и сотрудничестве 1990г. Она дополняется рамочным соглашением между Мексикой и ЕС 1997г.

Регулярные контакты на высшем и высоком уровнях позволяют вести интенсивный диалог по широкому кругу вопросов. Основным механизмом мекс.-испанского диалога является Двусто-

ронная комиссия под председательством мининдел, заседания которой проходят ежегодно. В ее рамках действуют шесть рабочих групп: полит., по юр. и консульским вопросам, научно-тех., эконом. сотрудничеству, по внутренней политике, взаимодействию в сфере культуры и образования. Очередное заседание комиссии состоится в Мексике в I пол. 2000г.

Испания рассматривается здесь как основной «собеседник» среди европейских стран, который весомо содействовал успешному завершению переговоров между Мексикой и ЕС по рамочному соглашению о сотрудничестве (1997г.) и по соглашению о свободной торговле (1999г.). Кроме того, отмечается и содействие Мадрида в получении Мексикой статуса наблюдателя в Совете Европы.

Здесь полагают, что Испания в силу исторических и культурных связей, призвана играть особую роль в Лат. Америке. В этом контексте высоко оцениваются усилия Мадрида по обеспечению успешного проведения последнего ибероам. саммита в Гаване. Это тем более показательно при некотором различии подходов в отношении Кубы. По мнению местного МИД, испанцы, в целом поддерживая линию других членов ЕС, занимают значительно более жесткую позицию по правам человека в этой стране. Отмечается высокая степень взаимопонимания и координации действий двух стран в ибероам. процессе, о чем свидетельствует и избрание представителя Мексики на пост руководителя Секретариата ибероам. сотрудничества.

Политическое сотрудничество опирается на взаимное стремление к развитию торг.-эконом. связей. Двусторонний товарооборот — 2 млрд. долл. Среди партнеров Мексики в ЕС Испания занимает 2 место (12,8%) после Германии. В то же время в ЛА по этому показателю мексиканцы уступают Аргентине, Бразилии, Чили, Колумбии. Кроме того, прослеживается тенденция к закреплению мекс. торг. дефицита (испанский экспорт — 1170 млн.долл., импорт — 746 млн.долл. в 1999г.). Мекс. сторона рассчитывает, что ССТ с ЕС поможет резко повысить невысокие темпы роста двусторонней торговли, а также мекс. экспорта в Испанию.

Рассматривая Мексику в качестве важного канала проникновения на североам. рынок, Испания наращивает свое участие в мекс. экономике. С этой целью в рамках двустороннего соглашения об эконом. и фин. сотрудничестве (дек. 1998г.), предусматривающего создание ряда механизмов взаимодействия в этих сферах, Мадрид пошел на предоставление кредитов в 2 млрд.долл. для инвестирования в частные структуры Мексики. Они направляются совместным предприятиям и компаниям (800), действующим в энергетике, банковском деле и туризме. Кроме того, 10 млн. долл. выделено в качестве помощи.

Важное значение обе стороны придают взаимодействию в борьбе с наркобизнесом, в т.ч. в рамках «группы Эгмонт» (механизм сотрудничества фин. органов различных стран в борьбе с отмыванием денег). В ходе последнего заседания двусторонней комиссии (май 1999г.) было подписано соглашение, предусматривающее обмен информацией в этой сфере.

Научно-тех. и культурное сотрудничество развивается на базе трехлетних программ, принимаемых на заседаниях МПК. В программе на 1999-

2001гг. закреплены положения об обмене технологиями в сфере информатики, расширении взаимодействия в таких областях, как предотвращение стихийных бедствий, здравоохранение, туризм, культура и образование. Кроме того, планируются совместные мероприятия в странах ЦА и КБ.

На базе соглашения о взаимной выдаче преступников 1982г. заметно оживилось взаимодействие в правовой сфере. В нояб. 1999г. в ходе визита сюда министра юстиции Испании это соглашение было продлено. С 1994г. из Мексики выслано 19 басков, подозреваемых в связях с ЭТА. В данном случае Мехико даже в определенной степени отошел от своих традиционных принципов предоставления полит. убежища и невыдачи. Дабы не нарушать собственное законодательство, мекс. иммиграционные власти в качестве основания для высылки ссылаются на истечение у басков сроков действия виз.

АТР

Мексика рассматривает Азиатско-тихоокеанский регион (АТР) с его объемным внутренним рынком как вторую по значению после ЕС сферу диверсификации своих эконом., а в перспективе и полит. контактов. Основным содержанием ее отношений со странами АТР являются сегодня внешнеторговые связи. Мехико стремится решить в первую очередь две насущные задачи: увеличение товарооборота и придание ему более сбалансированного характера.

Объем торговли пока остается небольшим — 15 млрд.долл. (порядка 6% всего внешнеторгового оборота страны) и в последние годы имеет тенденцию к стагнации. Более того, в I пол. 1999г. по сравнению с тем же периодом 1998г. мекс. экспорт снизился на 12%, а импорт вырос на 7%. Неблагоприятное для мексиканцев соотношение экспорта и импорта со странами АТР на протяжении последних лет растет постоянно. К авг. 1999г. торговый дефицит вырос еще на 11%. Указанная тенденция вынудила мекс. власти к ужесточению ряда внутренних нетарифных ограничений в отношении импорта из этих стран. В результате ряда антидемпинговых процессов установлены компенсационные пошлины на многие их товары.

Торг.-эконом. активность мексиканцев в регионе распределена неравномерно. Основное значение имеют связи с Японией, Юж. Кореей и Китаем, в несколько меньшей степени — с Сингапуром, Тайванем и Гонконгом. Страны АСЕАН, несмотря на инициативные попытки Мексики, пока на расширение отношений с ней не идут.

С целью переломить негативные тенденции Мехико предпринимает соответствующие усилия не только в двустороннем формате, но и в региональных организациях, прежде всего в АТЭС. При этом акцент все больше смещается в сторону реального продвижения по пути взаимного согласования комплексных мер по либерализации торговли и упрощения доступа на рынки стран АТЭС. Именно этими соображениями обусловлено отрицат. отношение Мексики к планам секторальной либерализации торговли, ее настойчивые призывы в пользу полномасштабного процесса устранения торговых барьеров. Подобных же позиций она придерживается и в ВТО, используя АТЭС (в т.ч. и встречу в Окленде) для продвижения своих подходов.

Определенные надежды в этом смысле Мексика возлагает и на создаваемый новый многосторонний механизм — **Форум восточноазиатских и латиноам. государств.** Здесь выражается готовность к проведению в рамках этой организации, помимо эконом. работы, и полит. диалога. В последнее время Мехико прилагает усилия к получению статуса «партнера по диалогу» в АСЕАН и Форуме государств южной части Тихого океана.

Главной проблемой, сдерживающей развитие торговли со странами АТР, считают отсутствие двусторонних соглашений, направленных на либерализацию торговых связей, недостаточность правовой базы эконом. сотрудничества в целом. В результате мекс. предприниматели ориентируются в первую очередь на партнеров по САЗСТ, а после заключения соглашения с ЕС — и на европейский рынок. Руководство страны видит выход в проведении соответствующих переговоров, прежде всего с Японией и Китаем.

Объем торговли с Японией постепенно снижается (с 3,15 млрд.долл. в янв.-июле 1998г. до 3 млрд. в тот же период 1999г.) при опережающем уменьшении мекс. экспорта (на 45% в I пол. 1999г.). Для выправления этого положения в ходе визита президента Э. Седильо в Токио (нояб. 1998г.) было принято решение о создании **«Новой мексикано-японской комиссии XXIV»**, первое заседание которой прошло в окт. 2000г. в Мехико. Перед комиссией, состоящей в основном из представителей предпринимат. кругов, помимо содействия развитию сотрудничества, стоят задачи согласования основ возможного ССТ, разработки двусторонних мер по предотвращению фин. кризисов.

Вместе с тем в правит. и предпринимат. кругах Японии. несмотря на растущую привлекательность мекс. рынка, пока нет единства относительно целесообразности заключения ССТ. Это связано с сопротивлением представителей отраслей, которые традиционно ориентируются на ограничение иностр. конкуренции (сельское хозяйство, рыбная и текстильная промышленность), а также с опасениями, что вслед за мексиканцами на ССТ станут настаивать и другие партнеры Японии (Токио предпочитает согласовывать торговые вопросы в рамках ВТО и других межд. форумов и не имеет двусторонних ССТ). Стороны пришли лишь к согласию начать переговоры о заключении соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций, что рассматривается в качестве необходимого предварит. шага.

Внешнеторговые отношения с КНР в последние годы развиваются по нарастающей (объем товарооборота в 1997г. — 1,3 млрд.долл., в 1998г. — 1,7 млрд., в I пол. 1999г. — 1,1 млрд.). Мехико, однако, обеспокоен постоянно увеличивающимся дефицитом (в 1998г. импорт из Китая более чем в 10 раз превышал мекс. экспорт). Не помогают и постоянные антидемпинговые процессы в отношении китайских товаров. 35 их видов обложены компенсационными пошлинами, достигающими в отдельных случаях 500% и выше. При этом стат. данные о китайском экспорте в Мексику представляются заниженными, так как с целью обхода тамож. препятствий китайские предприниматели успешно используют реэкспорт через Тайвань, Гонконг или Сингапур. Мексиканцы уже 10 лет назад заявили о стремлении провести с Пекином

переговоры о либерализации двусторонней торговли, однако, этот вопрос все еще находится в стадии обсуждения. Здесь надеются, что вступление КНР в ВТО будет способствовать расширению доступа мексиканцев на традиционно закрытый китайский рынок.

В местных торг.-пром. кругах неоднократно высказывалась тревога в связи с ужесточением конкуренции китайских производителей на ключевом для Мексики североам. рынке. Существуют опасения, что вступление Китая в ВТО лишь усилит угрозу мекс. товарам в США и на внутреннем рынке. Указанные факторы, с учетом и понятного недовольства КНР по поводу антидемпинговых мер, создают почву для обострения разногласий.

Наметились подвижки в отношениях со странами АСЕАН, хотя товарооборот с ними по-прежнему составляет всего 1% (2,5 млрд.долл.) всей внешней торговли Мексики. Вырос товарооборот с основными партнерами — Сингапуром (1 млрд.долл.), Малайзией (760 млн.долл.) и Индонезией (400 млн.долл.). Не меняется однако отрицат. для мексиканцев соотношение экспорта и импорта. Мехико реалистично подходит к развитию отношений с этой группой государств, понимая, что в силу геополит. отдаленности и отсутствия исторически обусловленных связей для консолидации взаимодействия понадобится не менее 10 лет.

Первоочередной задачей в отношениях с «новыми индустриальными странами» (Гонконг, Тайвань и Ю.Корея) является создание правовой базы сотрудничества в сфере торговли и инвестиций. Мехико инициировал соответствующие переговоры с Ю.Кореей, которая остается его вторым, после Японии, торговым партнером в АТР (1,6 млрд.долл. за янв.-июль 1999г.).

Связи с Австралией (торговля — 340 млн.долл.) и Новой Зеландией (200 млн.долл.) развиты слабо. Прошедший в мае 1999г. визит сюда премьер-министра Новой Зеландии показал, что Мехико по-прежнему намерен строить их главным образом в рамках АТЭС.

Стремление Мексики к расширению торг.-эконом. связей сопровождается постепенным нарастанием полит. взаимодействия со странами АТР. Она все активнее ведет диалог по основным межд. проблемам, особенно с ключевыми государствами региона — Китаем и Японией.

Президент Э. Седильо в ходе вышеупомянутого визита в Токио заявил, что Мехико считает приоритетным укрепление полит. и торг.-эконом. связей с Японией. Местные наблюдатели считают, что это свидетельствует о намерении администрации предпринять в будущем серьезные усилия в этом направлении с возможным выходом на стратегическое партнерство.

Одним из практических результатов мексикано-японского полит. сотрудничества можно считать **согласие Мексики на поставку нефти КНДР** в виде помощи в рамках усилий по денуклеаризации этой страны. При этом, поскольку мексиканцы стремятся избежать какого-либо вовлечения их в проблему Корейского п-ва, всячески подчеркивалось, что помощь была оказана **в связи с офици. просьбой Токио.**

В не меньшей степени мекс. руководство высказывает стремление к развитию связей с Китаем, считая его в перспективе одним из основных

мировых эконом. и полит. центров. Э.Седильо публично провозгласил даже отношения с КНР одним из приоритетов мекс. внешней политики. Существенная роль отводится действующему с 1993г. механизму двусторонних полит. консультаций. Переговоры в окт. 2000г. показали, что стороны постепенно переходят от обсуждения лишь двусторонних торг.-эконом. вопросов к обмену мнениями по широкому кругу межд. и региональных проблем. Несмотря на опасения своих деловых кругов, Мексика последовательно поддерживает Китай в его стремлении стать членом ВТО. Достаточно активный торг.-эконом. обмен с Тайванем не препятствует мекс.-китайским связям, поскольку еще в 1972г. Мехико отозвал свое признание тайваньского режима и впоследствии неоднократно подтверждал согласие с формулой «одного Китая».

Полит. диалог со странами АСЕАН идет в основном в рамках Группы Рио. Он направлен на согласование позиций по вопросам стабилизации межд. фин. системы, преодоления кризисов мировой экономики, реформы Бреттонвудской системы и деятельности ВТО.

Обзор прессы

ИТОГИ ЭКОНОМ. РАЗВИТИЯ В I кв. 2000г.

В мае 2000г. минфином Мексики были опубликованы уточненные результаты эконом. развития страны в I кв. 2000г. В них отмечается, что этот период характеризовался дальнейшим ростом эконом. показателей. Так, **ВВП увеличился на 7,9%**, что на 6,1% выше, чем в аналогичном периоде 1999г. и являлся **самым высоким показателем за 19 лет**. В целом, на протяжении последних 5 лет (с 1996г.) в стране наблюдается постоянная положительная динамика показателей ВВП. По мнению министра финансов Мексики Хосе Анхеля Гуррии, рост ВВП в 2000г. составит 5,1% и будет выше, чем в 1998г. и 1999г. Этот показатель будет наилучшим среди стран Лат. Америки и одним из наиболее высоких на мировом уровне.

Рост ВВП был дополнен стабильной понижающей тенденцией индексов инфляции и уровня безработицы. Наметившаяся с начала 1999г. ежемесячная тенденция снижения уровня инфляции сохранялась и в I кв. 2000г. Динамика инфляции в этот период характеризовалась следующими показателями: янв. — 1,34%, фев. — 0,89%, март — 0,55%. По оценке Банка Мексики, реальные показатели инфляции в I кв. оказались ниже прогнозируемых аналитиками, что позволяет пересмотреть ожидаемый на конец года уровень в сторону уменьшения — до 8,5% (на 1,5% меньше планируемого показателя). **Снижение уровня инфляции с 52% в 1995г. до 9,73% в апр. 2000г.** (самый низкий показатель за последние 5 лет) служит весомым свидетельством успехов администрации Э.Седильо.

В пром. секторе также отмечался дальнейший рост показателей. Из 49 секторов, представленных в пром. производстве, в 40 (что составляет 81,6%) отмечался рост ВВП по сравнению с I кв. 1999г. Для остальных 9 секторов (18,4%) было характерно снижение темпов производства. К ним относилось производство удобрений, алкоголя, фарм. товаров, табачных изделий, продукции базовой нефтехимии и деревообработки и ряд других отраслей. В целом, объем пром. производства увеличился по

сравнению с I кв. 1999г. на 6,9%. В фев. 2000г. производство пром. продукции выросло на 9,7%, в марте увеличение составило 8%, что на 7,1% и 6,1% выше показателей за аналогичные месяцы 1999г. (2,6% и 1,9%). Наибольшим динамизмом характеризовались обрабатывающая промышленность, строительство и производство электроэнергии. В обрабатывающей отрасли рост производства продукции составил 9,4%, строительстве — 6,9% и электроэнергетике — 7,2%, что значительно выше уровня 1999г. (2,5%, 3,1% и 2,8% соответственно). Несколько улучшилась ситуация в добывающей промышленности. Спад производства в этой отрасли, наметившийся со II кв. 1999г., закончился, и в фев. 2000г. отрасли удалось выйти из минуса. В этом месяце впервые за 13 мес. отмечалось увеличение производства продукции на 0,7%, которое продолжилось в марте 2000г. и составило 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Правительство продолжает уделять пристальное внимание развитию нефтяной и нефтеперерабатывающей отраслям. Согласно данным минфина страны, за первые 3 мес. 2000г. гос. капвложения в нефтехимию увеличились на 21,9% и составили 291 млн.песо. В I пол. 90 гг. среднегодовой прирост в нефтепереработке был достаточно высок — 10%, однако, начиная с 1995г. отмечалось ежегодное снижение объемов производства, которое в среднем за год составляло 6,7%. С 1995г. по 2000г. произошло снижение доли используемых в народнохоз. комплексе НПЗ. Если в 1995г. активно эксплуатировалось 90% всех имеющихся в стране НПЗ, то в 1999г. их доля снизилась до 73%. Объем закупок нефтехим. продуктов за рубежом вырос за 5 лет на 16%; объем импорта продуктов нефтепереработки в 1999г. превысил 1,4 млрд. долл.: полиэтилен (280 млн.долл.), полипропилен (273 млн.долл.), ксилол (232 млн.долл.), бензол и стирол (160 млн.долл.) Дефицит торг. баланса в отрасли на конец 1999г. составил 1,3 млрд.долл., за янв. 2000г. отрицат. сальдо достигло 113 млн.долл.

Рост производства в сельском хозяйстве за I кв. был незначителен — 0,9% по сравнению с аналогичным периодом 1999г. Наряду с увеличением урожая таких культур, как кукуруза, авокадо, апельсины, наблюдалось снижение по яблокам, бананам, фасоли, рису, пшенице.

Прирост ВВП в сфере услуг (включая торговлю, фин., гостиничные, ресторанные, транспортные и др. услуги) — 8,2%. В частности, увеличение ВВП в торговле, сфере гостиничных и ресторанных услуг составило 15% по отношению к I кв. 1999г. В фин. сфере, страховании, операциях с недвижимостью ВВП вырос незначительно — на 4%, что было связано с проблемами фин. рынка страны, а также снижением активности на рынке недвижимости. Что касается коммунальных услуг, то здесь был зафиксирован рост в 3,2%.

Внешняя торговля продолжала оставаться решающим фактором эконом. роста страны. **За I кв. 2000г. общий объем экспортных поставок достиг 37,9 млрд.долл., импорт имел уровень 39,3 млрд.долл.** (рост по сравнению с I кв. 1999г. на 25,8% и 26,6% соответственно). Отрицат. сальдо торгового баланса за квартал составило 1,3 млрд.долл. Объем экспортных поставок, по оценкам, на конец 2000г. составит 160 млрд.долл., что превысит уровень 1994г. в 2,5 раза. Мекс. импорт за первые 3 мес.

2000г. вырос по сравнению с аналогичным периодом 1999г. на 26,6%, закупки, осуществляемые экспортноориентированными предприятиями «макиладорас» увеличились на 24,5%. Рост импорта варьировался в зависимости от вида продукции: импорт полуфабрикатов увеличился за квартал на 25,6%, средств производства – на 18,5% и предметов потребления – на 43,7%. Среди предметов потребления наибольший рост импортных закупок отмечался по следующему товарным группам: свежее мясо, автомобили, бензин и бутан.

Рекордного уровня достиг товарооборот с США - 57,6 млрд.долл. (I кв. 1999г. – 43,4 млрд.долл.). Его рост составил 32% по сравнению с аналогичным периодом 1999г. Уровень мекс. импорта из США за этот период достиг 25,9 млрд.долл., в 1,4 раза больше, чем в I кв. 1999г. (18,7 млрд.долл.). Экспорт товаров и услуг из Мексики также увеличился в 1,3 раза и имел уровень 31,6 млрд.долл. Положит. для Мексики сальдо торг. баланса с США за квартал составило 5,7 млрд.долл. Двусторонняя торговля с США складывается с положит. для Мексики сальдо, начиная с 1995г., в значит. степени благодаря вступлению в действие с 1994г. соглашения НАФТА. **1999г. был рекордным по уровню товарооборота между двумя странами и достиг 196 млрд.долл.** Ожидается, что в 2000г. объем взаимной торговли превысит показатель предыдущего года.

На протяжении I кв. отмечался рост экспортных поставок нефти и нефтепродуктов из Мексики в США. Экспорт нефти в марте 2000г. был несколько выше показателя за фев., его рост за этот месяц составил 18% и достиг 37,4 млн.барр. (1,2 млн.б/д). В фев. уровень экспортных поставок не превысил 31,8 млн.барр. Поступления от экспорта нефти в США в целом за I кв. 2000г. составили 2,7 млрд.долл., из них в янв. – 943 млн.долл., фев. – 785 млн.долл., марте – 972 млн.долл. В фев., в связи с увеличением мировых цен на нефть и нефтепродукты и нестабильной ситуацией на мировом нефтяном рынке, в трех странах – крупнейших поставщиках нефти на рынок США – Саудовской Аравии, Венесуэле и Мексике было отмечено значит. снижение экспорта в эту страну. По ам. источникам оно составило для Мексики 22,1%, Венесуэлы – 5,6% и Саудовской Аравии – 23,6%. Однако, мекс. функционеры опровергают данную информацию и заявляют о том, что на протяжении всего квартала поставки нефти из Мексики в США не подвергались значит. колебаниям и находились на стабильном уровне.

В I кв. средняя цена на мекс. смесь достигла 24,4 долл./барр. По оценкам, во II кв. цена на смесь снизится до 20,4 долл./барр., а к концу года – до 20 долл./барр. Но даже в случае снижения мировых цен на нефть, доп. поступления в бюджет страны от нефтяного сектора за год достигнут 8,9 млрд.долл.

Дефицит платежного баланса по текущим операциям на конец I кв. 2000г. составил 3,6 млрд.долл., в целом за год он будет несколько выше запланированного – 17,6 млрд.долл. (3,1% ВВП). Процентная ставка «сетес» сроком на 28 дней в начале года имела уровень 16,4%, в конце марта она снизилась до 12,9%. Это самый низкий уровень с нояб. 1994г. По информации минфина Мексики, внешний долг на конец марта оценивался в 132 млрд.долл., в т.ч. гос. обязательства – нетто 95

млрд.долл. Только за I кв. гос. обязательства-нетто увеличились на 13 млрд.долл., достигнув уровня 16,1% ВВП. Объем ПИИ за I кв. имел примерно тот же уровень, что и в аналогичном периоде прошлого года и составил 3,1 млрд.долл. По прогнозам, приток инокapитала на конец года будет несколько больше ожидаемого ранее уровня – 12,2 млрд.долл. По итогам квартала золотовалютные резервы страны превысили 33 млрд.долл.

По офиц. данным, безработица в Мексике находится на самом низком уровне за последние 10 лет (в марте она составила 2,4%, на конец года безработица ожидалась на уровне 2,5%). Снижение уровня безработицы отмечается в стране, начиная с I кв. 1999г. За I кв. 2000г. было создано 209 тыс. доп. рабочих мест, что свидетельствует о росте по сравнению с аналогичным периодом 1999г. на 5%. Согласно данным Нац. ин-та соцстрахования, открытая безработица за I кв. 2000г. составила 2,3% ЭАН. Однако, **скрытая безработица в стране** достаточно высока – **22,4%**. На конец 1999г. 24% наемных работников и 47% от общего числа не имели права на получение соц. пособий. 13,8% ЭАН страны в 1999г. либо не могли найти работу, либо получали зарплату ниже минимальной. Почти 60% ЭАН (40 млн.чел.) не имеют базового образования, все большее количество мексиканцев вынуждены отказываться от получения образования, плата за которое ежегодно увеличивается в среднем на 6%.

По данным Эконом. Комиссии ООН для Лат. Америки (Серал), за последние 5 лет доходы на душу населения в Мексике снизились на 50% – с 3600 до 1800 долл. Это привело к тому, что Мексика переместилась на 43 место в рейтинге стран мира по уровню доходов на душу населения, пропустив вперед такие страны, как Тринидад и Тобаго, Венгрия, Малайзия, Бразилия, Чили, Уругвай, Аргентина. Мексика занимает наиболее низкую позицию в списке стран-членов ОЭСР по размеру ВВП на душу населения. Ее опередили даже Греция и Португалия, которые до 1994г. считались странами с наименьшим доходом на душу населения среди членов этой организации. Серал отметила, что среди стран-членов ОЭСР страной с наиболее высоким уровнем доходов на душу населения является Швейцария (40630 долл. в год) – в 21,5 раз выше, чем в Мексике. Согласно исследованию Серал, в Мексике на долю 30% наиболее богатых семей приходится 78,2% нац. дохода, в то время, как на 30% наиболее бедных – 6,7%. В стране ежегодно рождается 2,5 млн.чел., а умирает – 500 тыс.чел.; это означает, что даже столь интенсивный рост ВВП в Мексике не в состоянии обеспечить рабочими местами все эконом. активное население.

Открывая очередную 63 Ассамблею Нац. палаты горнодобычи в мае 2000г., президент страны Э.Седильо выступил с развернутой речью, в которой дал оценку деятельности нынешней администрации за последний год и весь президентский срок в целом. Он сказал: «Без малейшей доли самодовольства должен отметить, что все намеченные правительством показатели, как эконом., так и соц. характера, успешно выполнены. Экономика страны практически полностью восстановлена после кризиса 1994г., причем некоторые из ее сфер развивались более успешно, чем планировалось». Мексике удалось избежать регулярно воз-

никавшего в стране т.н. «кризиса шестилетия», связанного со сменой правительства. Сейчас Мексика представляет собой страну с сильной и прочной фин. системой, с экономикой, характеризующейся стабильным ростом показателей ее развития, постоянно снижающимся уровнем инфляции, увеличением числа новых рабочих мест и оптимистическими перспективами на будущее. Благоприятная эконом. ситуация, сложившаяся в I кв., позволяет аналитикам пересмотреть прогнозируемые на конец 2000г. показатели в сторону увеличения, в первую очередь, ВВП. Как считает руководство страны, успехи в полит. и эконом. развитии служат своего рода заделом на будущее для новой администрации и ее главная задача если не увеличить, то, по крайней мере, сохранить те темпы, которые были достигнуты в 1996-2000гг.

Эконом. связи во II кв. 2000г.

— В преддверии президентских выборов не ожидалось каких-либо значительных изменений в расстановке сил. 2 июля 2000г. в голосовании приняли участие 37,6 млн. мексиканцев, что составило 63,97% от общего списка избирателей. Большинство голосов (43,43% — 15,99 млн.чел.) президентом страны был избран кандидат от Партии нац. действия (PAN) Висенте Фокс. Далее по количеству голосов (36,88% — 13,58 млн.чел.) за ним следовал Франсиско Лабастида — претендент от правящей Революционно-институционной партии (PRI). 17% голосов (6,26 млн.чел.) пришлось на кандидата от Партии дем. революции (PRD) Куаутемока Карденаса. Остальные 2,69% голосов были отданы другим претендентам, не оказавшим значительного влияния на исход выборов. С избранием президентом Мексики кандидата от оппозиционной партии, завершился 71-летний этап правления (руководства) страной Революционно-институционной партии. По заявлению В.Фокса, кардинальных изменений в направлениях полит. и эконом. развития Мексики не планируется, приоритеты останутся прежними: поддержание стабильного эконом. и пром. роста, совершенствование финансовой и налоговой систем, снижение инфляции и уровня безработицы, создание новых рабочих мест, стабилизация курса нац. валюты, поддержка малого и среднего бизнеса, урегулирование конфликта в Чиапасе, дальнейшее развитие эконом. и торговых отношений с зарубежными странами, в первую очередь, посредством заключения и реализации соглашений о свободной торговле. К своим полномочиям В.Фокс приступил с 21 дек. 2000г., сменив на этом посту Э.Седильо.

— По-прежнему, в центре внимания оставалось соглашение о свободной торговле Мексики с ЕС. На протяжении I кв. 2000г. проходило его обсуждение и утверждение обеими сторонами. Для вступления соглашения в силу с 1 июля 2000г. необходимо, чтобы его ратифицировали 17 парламентов: 15 — стран-членов ЕС, Европейский парламент и мексиканский сенат. К началу II кв. из 15 стран оставалась лишь Италия — единственная страна, не ратифицировавшая его. Учитывая нежелание Италии ратифицировать соглашение до президентских выборов в Мексике, а также с целью окончательно согласовать порядок вступления его в силу, министр торговли и пром. развития Э.Бланко в июне 2000г. посетил с рабочим визитом ряд европейских стран. 19 июня состоялась

его встреча с представителями итальянской палаты депутатов. На встрече требования итальянской стороны подверглись серьезному обсуждению, однако, признавая всю положительную значимость соглашения для итальянской стороны, члены палаты депутатов их не изменили. В рамках совещания стран-участниц соглашения в Париже 25 и 26 июня 2000г. Э.Бланко встретился с министром торговли и пром. развития Италии Э.Леттой, с которым также обсудил позицию итальянской стороны. По заверениям Э.Летты, соглашение о свободной торговле должно быть ратифицировано палатой депутатов в самое ближайшее время. Однако, 27 июня 2000г. палата депутатов Италии вновь отложила его утверждение до определения результатов выборов в Мексике. В случае не утверждения соглашения хотя бы одной из стран-участниц, вступление его в силу с 1 июля 2000г. будет частичным. Независимо от решения итальянской стороны, с 1 июля 2000г. действие соглашения будет осуществляться на 90% — по разделам, касающимся освобождения от тамож. пошлин. Такие же разделы, как гос. закупки, инвестиции, деятельность в сфере услуг, охрана интеллектуальной собственности и др. начнут действовать лишь после ратификации соглашения Италией.

Вступление данного соглашения в силу, как для европейских стран, так и для Мексики имеет большое значение и его результаты дадут о себе знать в первый же год его действия. Для Мексики оно, в первую очередь, позволит в ближайшие годы сократить существующий с европейскими странами дефицит торгового баланса, который в 1999г. оценивался на уровне 6,8 млрд.долл. Лишь в торговле с 2 европейскими странами: Нидерландами и Португалией в 1999г. сальдо было положительным для Мексики.

— 29 июня 2000г. после 4 лет и 18 раундов переговоров, в г.Мехико состоялось подписание президентами стран соглашения о свободной торговле между Мексикой и «Северным треугольником» (Гватемалой, Гондурасом и Сальвадором — С-3). Соглашение вступило в силу с 1 янв. 2001г. Данный регион представляет собой большой потенциал для развития мексиканской внешней торговли, он охватывает 23 млн.чел. Из общего объема экспорта Мексики в страны Лат. Америки, который в 1999г. составил 4,7 млрд.долл., 20% приходится на страны «Северного треугольника» (944 млн.долл.) За последние 6 лет мексиканский экспорт товаров и услуг в эти центральноам. страны вырос на 160% с уровня 300 млн.долл. в 1993г. до 944 млн.долл. в 1999г. **Продажи мексиканских товаров в страны «Северного треугольника»** имели больший объем, чем экспорт из Мексики в том же 1999г. в Бразилию, Аргентину и Чили, вместе взятые.

В соответствии с данным Соглашением, полностью освобождаются от тамож. пошлин с момента вступления его в силу 57% мексиканского и 65% экспорта стран С-3. Еще на 15% экспорта из Мексики и на 24% — стран «Северного треугольника» планируется дальнейшее поэтапное снижение пошлин за 3-5 лет. Максимальный срок полной либерализации взаимной торговли составляет для протомоваров 11 лет, для с/х — 12 лет.

Что касается с/х продукции, то в отношении их устанавливаются следующие сроки поэтапного снижения тамож. пошлин: 30% мексиканского экспорта освобождаются с момента вступления

соглашения в силу, 12% — с 2004г. и 41% — с 2006г. В число продуктов, на которые распространяется незамедлительная отмена тамож. пошлин можно выделить цветы, семена, сою, пшеницу, крахмал, хлопковое семя, кожевенное сырье. Среднесрочная отмена пошлин касается меда, овощей и овощных консервов, бахчевых культур, чая и специев. В долгосрочной перспективе будут освобождены от пошлин говядина, сухие завтраки, хлебные изделия, ром, табак, какао, шоколад, кондитерские изделия. Однако, за рамками соглашения остался ряд товаров: сахар, кофе, бананы, текила и мескаль, переговоры по которым будут проводиться дополнительно.

Соглашение со странами «Северного треугольника» позволит значительно увеличить объем взаимных инвестиций между его участниками. После вступления соглашения в силу, уже в 2001г. размер инвестиций из Мексики в страны С-3 возрастет на 75%, увеличившись с 800 млн.долл. в 1999г. до 1,4 млрд.долл. в 2001г. Наибольшей привлекательностью для мексиканских инвесторов являются такие сектора, как сельское хозяйство, туризм, производство тканей и одежды, пищевая промышленность, а также область телекоммуникаций. 20 крупнейших мексиканских предприятий, таких как *Bimbo*, *Maseca*, *Telefonos de Mexico*, *Elektra*, *Grupo Vips* и др., заявляют о своей заинтересованности во вложении инвестиций в центральноам. регион.

Данное Соглашение послужит импульсом к дальнейшей либерализации торговых отношений в Лат. Америке и созданию единой зоны свободной торговли на ам. континенте, которая будет базироваться именно на таких двусторонних соглашениях.

— В июне 2000г. были возобновлены ведущиеся с 1996г. переговоры по Соглашению о свободной торговле с Панамой, которые были прерваны в связи с президентскими выборами в этой стране. 26 июня 2000г. состоялась очередная встреча представителей минторга обеих стран, на которой обсуждались статьи будущего соглашения.

Панама является третьим по объему товарооборота торговым партнером Мексики среди центральноам. стран. В 1999г. товарооборот с Панамой составил 330 млн.долл. или 20% от общего объема торговли между Мексикой и странами региона. Экспорт из Мексики в Панаму в 1999г. имел уровень 303 млн.долл., импорт — 25,6 млн.долл. За янв.-март 2000г. объем двусторонней торговли составил 101 млн.долл., из них мексиканский экспорт — 74 млн.долл. Основными статьями экспорта из Мексики в эту страну традиционно являются сырая нефть, грузовые и легковые автомобили, целлюлозно-бумажная продукция, напитки, продукты питания и табачные изделия. Согласованы 90% статей соглашения.

— Во II кв. 2000г. продолжался переговорный процесс по выработке двустороннего Соглашения о тамож. преференциях с Бразилией. Переговоры по нему были возобновлены после двухлетнего перерыва. Данное соглашение призвано стать базой (базовым текстом) для заключения между Мексикой и Бразилией соглашения о свободной торговле, которое будет иметь более широкий спектр действия. Список экспортных товаров, которые предположительно войдут в Соглашение о взаимных преференциях, включает 700 наименований.

Рассматривается вопрос о поэтапном снижении тамож. пошлин на 30-100%, в зависимости от группы товаров. До сих пор не достигнуто договоренностей по ряду товарных групп. Мексика настаивает на исключении из общего списка бразильской текстильной продукции и АПК. Бразилия намерена сохранить тамож. пошлины на мексиканскую электронику, нефтехим. и хим. продукцию, пластмассы и текстильные товары. Несмотря на то, что на протяжении ряда последних лет наблюдается рост товарооборота между Мексикой и Бразилией, торговый баланс по-прежнему сводится для Мексики с дефицитом.

— Продолжалась подготовительная работа по предстоящим в июле 2000г. в г.Женева переговорам между Мексикой и ЕАСТ (Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн) по заключению соглашения о свободной торговле. Указанные страны не являются членами ЕС, с которым Мексика имеет подобное соглашение, очевидно их желание создать наиболее благоприятные условия для дальнейшего развития двусторонних отношений. В июне 2000г. о своей заинтересованности в проведении в ближайшем будущем переговоров о заключении аналогичных соглашений о свободной торговле с Мексикой заявили Ю.Корея и Китай.

Мексика имеет подобные соглашения с 28 странами мира. Тем не менее, в последнее время все чаще звучат нарекания в адрес правительства по поводу чрезмерного количества заключаемых соглашений о свободной торговле. Промышленники Мексики обратились к правительству с просьбой не заключать больше подобных соглашений, так как они не готовы противостоять конкуренции новых рынков, особенно рынков азиатских стран. В своем обращении президент Конфедерации ТПП (*Concamin*) Алехандро Мартинес Гальярдо заявил: «Складывается впечатление, что мексиканское правительство участвует в межд. соревнованиях, заявляя, что в мире, за исключением Европейского Союза, нет страны, имеющей столько договоров. Необходимо время не только для того, чтобы воспринять и освоить все то, что было сделано в области торговых договоров, но и адаптировать наши предприятия».

— В июне 2000г. правительства Мексики и США подписали Таможенное соглашение о взаимной помощи с целью борьбы с отмыванием денег, контрабандой наркотиков, коммерческим подлогом, различными нарушениями контроля за экспортными операциями. Благодаря данному соглашению правительства двух стран смогут обмениваться информацией по уголовным и гражд. делам, так как оно включает в себя новые правила взаимодействия между таможенными службами США и Мексики. Министр финансов Мексики Х.Гуррия заявил, что подписание договора облегчит процедуру узаконивания сделок и, в тоже время, затруднит проведение незаконных операций, которые имеют место на границе двух стран.

— 19-23 июня в Мексике прошла Неделя предпринимателя, организованная СЕКОФИ. Впервые в истории страны Форум имел столь представительный характер, в нем приняли участие 12 тыс. чел. В рамках этого мероприятия проводились семинары, круглые столы, деловые переговоры, которые завершились подписанием ряда соглашений и контрактов. Кроме того, состоялся II

Межд. конгресс качества для представителей малого и среднего бизнеса, в котором участвовали, помимо предпринимателей, ряд организаций и нац. палат по различным направлениям, связанных с проблемами совершенствования деятельности предприятий и улучшения качества производимой продукции. В целом во время Недели предпринимателя обсуждались меры по повышению конкурентоспособности мексиканских товаров и услуг, определялись наиболее перспективные направления и доп. возможности для развития бизнеса в стране, проблемы, связанные с деятельностью малых и средних предприятий, которым в последние годы уделяется все большее внимание.

— Накануне президентских выборов, межд. консалтинговая компания Standard & Poor's в июне 2000г. подтвердила классификацию межд. гос. долгосрочных долговых обязательств. В марте 2000г., учитывая позитивные показатели развития экономики Мексики, S&P пересмотрел в сторону улучшения классификацию мексиканских долговых обязательств, присвоив им индекс ВВ+. Подтверждение S&P полученной ранее Мексикой классификации свидетельствует о том, что перспектива развития мексиканского долга (оценивается ей как позитивная и стабильная. Следующая оценка долговых обязательств Мексики планировалась S&P на дек. 2000г.

— Объем ПИИ в страну за II кв. имел уровень чуть более низкий, чем в I кв. 2000г., но на 18,8% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года и составил 3,086 млрд. долл. Прогнозируемый на конец года уровень ПИИ варьируется от 10 до 12,4 млрд. долл., что будет не ниже, а в лучшем случае несколько выше показателя прошлого года (11,6 млрд. долл.). Большие надежды на увеличение притока инокапитала в Мексику возлагаются на Соглашение о свободной торговле с ЕС, которое вступило в силу с 1 июля 2000г. Ожидается, что, начиная с 2001г., размер ПИИ ежегодно будет увеличиваться на 10-12%. Наряду с традиционно известными в качестве крупных иноинвесторов в экономику Мексики странами, такими как США, Канада, Германия и Великобритания, в 2000г. большую активность стали проявлять Испания, Япония и Франция. Доля Японии возросла с 3 до 6%, Франции — с 2 до 5%. Что касается Испании, то к концу года по размеру ПИИ, поступивших в Мексику, она вышла на 1 место среди крупнейших инвесторов ЕС.

Наибольший интерес для иноинвесторов представляли такие отрасли промышленности, как автомобилестроение, производство электронной и электротех. продукции, пластиков и хим. товаров, пищевпром. 70% иноинвестиций традиционно направлялись в производство.

— Предвыборная кампания, вступившая в свою заключительную стадию, не могла не сказаться на ситуации на Мексиканской валютной бирже. Индексы МВБ показывали крайнюю неустойчивость. В апр. 2000г. отмечалось некоторое увеличение индекса цен и котировок, достигшее своего максимального значения 7538,2 пунктов 27 апреля, затем на протяжении всего мая наблюдалось снижение ИЦК, которое продолжалось вплоть до 29 мая до 5543,2 пунктов и лишь в последние дни месяца вновь начался его рост до 6627,3 пунктов, а 27 июня — до уровня 6676,6 пунктов. Столь значительные колебания индекса МВБ были обусловле-

ны влиянием ряда факторов: намерением Фед. резерва США в очередной раз увеличить процентные ставки, «нефтяным фактором», подписанием соглашения о свободной торговле с ЕС и др. По уровню прибыли МВБ удалось занять 4 место среди крупнейших бирж мира (27 июня), однако выше этой позиции ей подняться не удалось (в июне 1999г. МВБ смогла занять 1 место, потеснив биржу Бразилии). МВБ приняла участие в переговорах, на которых прорабатывался вопрос о создании Глобального рынка капиталов. Данный проект ставит своей целью объединить 10 крупнейших бирж мира в единый рынок капиталов, который будет функционировать 24 часа в сутки. Помимо МВБ, в него войдут биржи Японии, Гонконга, Нью-Йорка, Парижа, Амстердама, Брюсселя, Австралии, Сан-Пауло и Торонто. Общий рынок капиталов составит более 20 трлн.долл., из них 150 млрд.долл. придутся на долю фирм, котирующих свои акции на МВБ. Не все предприятия и фирмы стран-участниц данного объединения смогут войти в его состав, а лишь те, которые будут соответствовать определенным требованиям.

Процентная ставка «сетес» сроком на 28 дней имела явную тенденцию к повышению, что опять же было обусловлено приближением президентских выборов и вызванной ими неустойчивостью фин. рынка страны. В апр. этот показатель имел уровень 12,9%, в мае он увеличился до 14,1%, а к концу июня — до 17% — самого высокого уровня за последние 6 мес. Однако, сразу же после определения результатов выборов (6 июля) учетная ставка «сетес» начала снижаться до 14,3% и к концу 2000г., по оценкам, она останется на этом же уровне, в 1,5 раза ниже, чем в 1999г.

— Усиление напряженности в финансовой сфере на последнем этапе предвыборной кампании, инфляция, вероятность очередного увеличения процентных ставок США, снижение мировых цен на нефть, вызванное намерением стран-членов ОПЕК увеличить производство и экспорт нефти — все эти факторы стали причиной резкого падения курса нац. валюты. Стабилизация обменного курса, начавшаяся с 1999г. и продолжавшаяся вплоть до конца марта 2000г., явилась результатом усилий правительства и ЦБ страны, а также повышения консалтинговой фирмой Moody's индекса мексиканских долговых обязательств. Однако, принимая во внимание указанные выше негативные факторы, в апр. 2000г. началось снижение курса песо. Если в конце марта **обменный курс имел уровень 9,25 песо за доллар**, в апр. минимальное значение составило 9,51 песо, а в июне **курс песо пересек отметку 10**. Самое низкое значение обменного курса отмечалось 27 июня, когда он составил 10,07 песо за доллар. Такой низкий курс песо наблюдался впервые с фев. 1999г., когда его уровень был равен 10,10 песо за доллар. Однако, после завершения президентских выборов, уже с 3 июля началось повышение курса песо до 9,50 песо за доллар. Закономерно, что правительство страны, обеспокоенное обвалом песо, было вынуждено в качестве механизма регулирования фин. рынка использовать т.н. «кортос» — снижение объема денежных ресурсов. ЦБ Мексики заявил об ужесточении монетарной политики, увеличив с 16 мая 2000г. размер ежедневных «кортос» со 180 до 200 млн. песо, а затем 26 июня — с 200 до 230 млн.песо. Эта мера, направленная на стабилизацию курса песо и уров-

ня учетной ставки, а также сдерживание роста инфляции, дала свои положительные результаты.

– Правительству страны в целом удается подавить рост инфляции. Наметившаяся с начала 1999г. ежемесячная тенденция снижения ее уровня сохранилась и во II кв. 2000г. Динамика инфляции в отчетном периоде характеризовалась следующими показателями: апр. – 0,57%, май –0,37%, июнь – 0,56%. Уровень инфляции в мае имел самую низкую отметку за аналогичный месяц за последние 28 лет. В целом за I пол. 2000г. рост потребительских цен составил 4,39%. По оценкам, годовой индекс инфляции может составить 9,2-9,4% (по другим источникам – 8,8-9%).

Динамика уровня инфляции в Мексике

| | II кв. 1998г. | | | II кв. 1999г. | | | II кв. 2000г. | | |
|---------------|---------------|------|------|---------------|------|------|---------------|-----|------|
| | Апр | Май | Июнь | Апр | Май | Июнь | Апр | Май | Июнь |
| Инфляция..... | 15,1 | 15,4 | 15,3 | 18,2 | 18,0 | 17,4 | 9,7 | 9,5 | 9,5 |

– Несколько ухудшилась ситуация во внешнем секторе экономики. Дефицит платежного баланса по текущим операциям на конец II кв. составил 4 млрд.долл., в целом за год он может вырасти до 18,6 млрд.долл., что выше запланированного правительством уровня (15,4 млрд.долл., 3,1% ВВП). По сравнению с показателями 1998г. и 1999г. (16,1 и 14,2 млрд.долл. соответственно) он будет несколько выше. Дефицит торгового баланса по данным за квартал составил 1,2 млрд. долл., в целом за год, по оценкам, он вырастет до 8,4 млрд.долл. Рост дефицита торгового баланса в I пол. достиг 27,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, его уровень составил 2,8 млрд.долл. **Золотовалютные резервы** выросли на 1,2 млрд.долл., увеличившись с 30,7 млрд.долл. в янв. 2000г. до **31,9 млрд.долл.** в июне.

Новые квоты на производство и экспорт нефти, в млн.б/д

| | Июль 2000г. | Март 2000г. | Увеличение |
|------------------------|-------------|-------------|------------|
| Алжир..... | 0,811 | 0,788 | 0,023 |
| Индонезия..... | 1,317 | 1,280 | 0,037 |
| Иран..... | 3,727 | 3,623 | 0,104 |
| Кувейт..... | 2,037 | 1,980 | 0,057 |
| Ливия..... | 1,361 | 1,323 | 0,038 |
| Нигерия..... | 2,091 | 2,033 | 0,058 |
| Катар..... | 0,658 | 0,640 | 0,018 |
| Саудовская Аравия..... | 8,253 | 8,023 | 0,230 |
| ОАЭ..... | 2,219 | 2,157 | 0,062 |
| Венесуэла..... | 2,926 | 2,845 | 0,081 |
| Всего..... | 25,400 | 24,692 | 0,708 |

Источник: El Financiero, 22.06.2000г.

– В результате роста мировых цен на нефть значительно увеличился размер поступлений от вывоза нефти. По данным минфина Мексики, даже в случае, если мировая цена за 1 барр. не превысит 22 долл., на конец года поступления от экспорта нефти достигнут 13 млрд.долл., на 3,1 млрд.долл. больше, чем запланировано бюджетом. Ситуация на межд. нефтяном рынке, и, в первую очередь, скачок цен на нефть и нефтепродукты до уровня 32 долл./барр. привели к тому, что страны ОПЕК, а также Мексика, которая не является членом данной организации, были вынуждены отказаться от продления соглашения о добровольном снижении экспортных поставок нефти. На состоявшемся 26 июня 2000г. в г.Вене саммите ОПЕК было принято решение об увеличении производства и экспорта нефти. Объем экспортных поставок для стран-членов ОПЕК, начиная с 1 июля 2000г., увеличится с 24,7 до 25,4 млн.б/д (на 708 тыс.б/д). Для Мексики увеличение составит 75 тыс.б/д, таким обра-

зом, объем экспорта нефти Мексикой на мировой рынок будет иметь уровень 1,75 млн.б/д.

– Состояние экономики Мексики во II кв. 2000г. по сравнению с I кв. характеризовалось некоторым снижением темпов ее развития. В первую очередь, это явилось следствием вступившей в свою заключительную стадию предвыборной президентской кампании. Однако, несмотря на снижение показателя роста ВВП (он составил 6%), тем не менее он был в 2 раза выше уровня II кв. прошлого года. Учитывая определенную нестабильность в финансовой и эконом. сферах, связанную с изменениями в правительстве, в III и IV кв. будет отмечаться дальнейшее снижение роста ВВП – он составит предположительно 4,9% и 4,4% соответственно. Однако, на конец года прирост ВВП ожидается в 5-6%, что выше запланированного правительством уровня (4,5%) и показателей за 1998г. и 1999г. (4,8% и 3,7% соответственно).

– Объем пром. производства за янв.-май 2000г. увеличился на 8%. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года этот показатель почти в 3 раза выше, причем **пик производства пром. продукции пришелся на май, когда рост составил 9%** (наиболее высокий показатель за последние 5 мес.).

Наибольшее увеличение темпов роста производства во II кв. по-прежнему отмечалось в обрабатывающей промышленности, строительстве и электроэнергетике. Рост производства продукции в обрабатывающей промышленности за янв.-май составил 8,5%, строительстве – 7,1% и электроэнергетике – 6,9%, что значительно выше показателей за аналогичный период 1999г. (2,7%, 4,5% и 4,5% соответственно). Большой прогресс наметился в добывающей промышленности. Если 1999г. характеризовался снижением объемов производства (-3,1%), то, начиная с I кв. 2000г., отрасли удалось выйти из минуса, и уже во II кв. отмечалось увеличение темпов роста на 4,4% по сравнению с аналогичным периодом 1999г. Правительством уделяется пристальное внимание развитию данной отрасли. Только в 2000г. на модернизацию предприятий направлено 1,7 млрд.долл., а за 6 последних лет капвложения в отрасль достигли 6,5 млрд.долл. За годы работы администрации Э.Седильо было создано 653 новых добывающих предприятий, на 50% больше, чем за предыдущие 6 лет. По результатам полугодия Мексика заняла первую позицию среди крупнейших мировых производителей серебра и селестита, на ее долю приходилось 15,7% и 45,8% соответственно мирового объема производства.

В хим. и фарм. отраслях отмечалось некоторое снижение темпов роста по сравнению с I кв.: в химпроме рост составил 1,3%, фармацевтике – 0,5%.

В текстильной, деревообрабатывающей, машиностроительной и пищевой отраслях ситуация во II кв. оставалась достаточно стабильной, отмечался дальнейший рост пром. показателей: в текстильной отрасли и производстве одежды – 3,5%, деревообработке – 2,3%, машиностроении – 3,2%, пищевпроме – 6,4%. Высокими темпами роста характеризовалась деятельность экспортноориентированных предприятий «макиладорас». По сравнению с аналогичным периодом прошлого года производство их продукции выросло на 14,2%.

В целом за I пол. 2000г. производство автомобилей в стране достигло 909 тыс.ед., что характеризует рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 27,1% (746,6 тыс.ед.). Достигнутый уровень производства позволял прогнозировать на конец 2000г. общий объем в 1,8 млн.ед. По мнению главы Нац. ассоциации производителей автомобилей Сесара Флореса Эскивела, вступление в силу соглашений о свободной торговле между Мексикой и ЕС и о тамож. преференциях с Бразилией послужат доп. импульсом для развития производства в автомобильной отрасли и привлечения инвестиций в нее.

— 2000г. характеризовался для Мексики дальнейшим ростом товарооборота. В апр. объем экспортных поставок увеличился на 17,6% по сравнению с аналогичным месяцем 1999г. и составил 12,4 млрд.долл. Импорт вырос на 16,2% до уровня 12,7 млрд.долл. Отрицат. сальдо торг. баланса в апр. — 334 млн.долл. В мае показатели внешнеторг. деятельности были следующими: экспорт — 14,7 млрд.долл. (рост по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года — 32,9%), импорт — 15,2 млрд.долл. (34,1%), дефицит торгового баланса — 473,2 млн.долл. Июнь 2000г. характеризовался дальнейшим увеличением отрицательного сальдо, оно составило 654 млн.долл. **За I пол. 2000г. дефицит торг. баланса вырос до уровня 2,8 млрд.долл., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 1999г. на 27,3%. Объем экспортных поставок за этот период достиг 79,3 млрд.долл. (рост на 24,3%), импорт имел уровень 81,8 млрд.долл. (24,4%).** Однако, по оценкам ОЭСР и МВФ, под влиянием ряда причин: замедления эконо. роста в странах-торговых партнерах Мексики и, в первую очередь, США, снижения валютных поступлений на мировом рынке, неустойчивости цен на сырье и материалы, в 2001г. ожидается некоторое снижение роста внешнеторг. оборота в Мексике. Если на конец 2000г. увеличение экспортных поставок прогнозируется на уровне 12,5%, импорта — на 14%, то в 2001г. эти показатели снизятся до 8,2% и 10% соответственно (экспорт ожидается на уровне 166,4 млрд.долл., импорт — 162 млрд.долл.)

— По-прежнему динамичными оставались торговые отношения с США. Несмотря на то, что по ряду объективных причин в апр. 2000г. отмечалось некоторое снижение объема товарооборота — сальдо торгового баланса в этом месяце уменьшилось по сравнению с мартом 2000г. на 24,5% (500 млн.долл.) и составило 1,5 млрд.долл. В мае 2000г. странам удалось достигнуть значительного прогресса в двусторонней торговле. Так, сальдо увеличилось на 40,7% по сравнению с предыдущим месяцем, составив 2,5 млрд.долл. Показатель экспортных поставок из Мексики в США достиг своего максимального уровня в истории двусторонних отношений — 11,8 млрд.долл. Импорт ам. продукции в мае снизился по сравнению с апрелем (снижение составило 150 млн.долл.), его показатель был на уровне 8,9 млрд.долл.

Некоторым снижением внешнеторгового товарооборота характеризовались отношения с Германией. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в янв.-мае 2000г. сальдо торгового баланса уменьшилось на 12% и составило 2,8 млрд.долл. Однако, по сравнению с аналогичным показателем 1997г. и 1998г. оно было выше на 28% и 60% соответственно. С 1998г. Мексика является

вторым после Бразилии торговым партнером Германии среди стран Лат. Америки. **По объему инвестиций в Мексику Германия занимает 3 место в мире после США и Испании.**

— Развитию экспорта правительством страны уделяется серьезное внимание. С янв. по май 2000г. только Нац. банком внешней торговли (Bancomext) в развитие предприятий, специализирующихся на внешнет. деятельности, было направлено фин. ресурсов на 1,7 млрд.долл. В основном, эти средства распределялись среди предприятий следующих секторов: текстильпром и производство одежды, металлообработка, производство пищевой, хим. и фарм. продукции, туризм. Общее количество мелких и средних предприятий, получивших фин. поддержку на развитие деятельности, составило 1326. В стране действуют свыше 40 тыс. предприятий, осуществляющих внешнеторг. деятельность, однако на долю 14% из них приходится свыше 75% всех зарубежных продаж Мексики.

— 19 мая в Лондоне прошло Совещание стран-членов Ассоциации производителей кофе (АРРС). На Совещании была принята программа по регулированию объемов экспорта из стран-участниц. Мексика приняла решение о сокращении поставок кофе на 500 тыс. мешков (по 60 кг.) в наиболее продуктивные месяцы года (янв., фев.).

— В апр. 2000г. Департамент торговли США объявил о снятии эмбарго на импорт тунца из Мексики, действующего на протяжении последних 9 лет. Снятие эмбарго распространялось на следующие страны: Мексику, Колумбию, Коста-Рику, Эквадор, Сальвадор, Гватемалу, Никарагуа и Панаму. Таким образом, Мексика стала первой латиноам. страной, получившей право экспортировать тунца на ам. рынок сразу же после снятия эмбарго.

— С определенными трудностями столкнулись нац. производители текилы. Ситуация в отрасли определяется как кризис, связанный с нехваткой сырья для её производства и, вследствие этого, ростом цен на сырье и конечную продукцию. На протяжении последних лет потребление агавы выросло с 279 млн.кг. в 1995г. до 780 млн.кг. в 1999г. В стране 72 предприятия, которые производят свыше 600 различных марок напитка. Однако, лишь 14 из них имеют сертификат на производство и торговлю, выдаваемый Нац. регулирующим советом по текиле. Все возрастающее число производителей текилы привело к тому, что многие из них не имеют достаточного опыта и знаний, связанных со спецификой выращивания сырья и производства данного напитка. Не только увеличение пром. потребления агавы, но и экстремальные климатические условия оказали негативное влияние на состояние сырьевого рынка. В результате сильнейших заморозков 1997г., а также из-за нашествия с/х вредителей, погибли огромные плантации кактусов. Как следствие этого, производители агавы были вынуждены прибегнуть к увеличению цен на нее. Если в 1999г. 1 кг. агавы стоил 79 сентаво, в янв. 2000г. цена повысилась до 4,80 песо, а уже в июне 1 кг. стоил 14 песо. Результатом повышения цен на сырье явился рост цен на готовую продукцию. За последние 6 мес. увеличение цен на текилу составило 50-100% в зависимости от её марок. Так, если в дек. 1999г. цены на текилу имели следующий уровень: 7 Leguas — 170 песо, El Jimador — 125 песо, 100 Anos — 75 песо, Sauza Homitos — 115 песо и Don Julio Reposado — 165 пе-

со, то уже в июле текущего года цены выросли соответственно: до 350 песо, 155 песо, 164 песо, 126 песо и 265 песо. Ожидалось, что следующее повышение цен на текилу в 10-15% придется на сент.-окт. 2000г.

— В 2000г. продолжался рост цен на товары и услуги широкого потребления, причем динамика цен намного опережает рост средней заработной платы. Особенно высокими темпами растут цены на коммунальные услуги: за пользование электроэнергией — на 563,1%, телефоном — на 4053%, газом — на 220, обществ. транспортом — на 300%. Значительно выросли цены на фрукты и овощи: помидоры, тыквы, морковь, лимоны, яблоки, авокадо, ананасы и бананы. Увеличение цен на эти продукты за первые 4 месяца года составило 24,3%. Мясные продукты: говядина, куры, колбасы, а также белый хлеб и лепешки подорожали на 1,1-2,3% за янв.-апр. 2000г. Цены на обувь, одежду и образование увеличились за этот период в среднем от 1,3 до 4%. **Минимальная зарплата имеет уровень 39,8 песо в день, она покрывает лишь 50% стоимости базовой корзины.** За последний год численность работающих, получающих менее 2 минимальных зарплат, увеличилась с 38,1 до 44,2% в результате проводимой правительством политики сдерживания роста зарплаты. Несмотря на то, что, по офиц. данным, безработица в стране находится на самом низком уровне за последние 10 лет (в июне она составила 2,11% ЭАН, а в целом за 6 мес. 2000г. 2,29%), количество безработных неуклонно возрастает. Скрытая безработица в стране имеет уровень 22,7%.

Правительством уделяется значительное внимание социальному сектору: создаются новые рабочие места, принимаются спец. программы в области образования, здравоохранения, строительства, пенсионного обеспечения. Что касается доп. рабочих мест, то их создается ежемесячно 80 тыс., в целом за янв.-май 2000г. их количество достигло 400 тыс., и вполне вероятно, что правительству удастся выполнить намеченный на конец года показатель — численность вновь созданных рабочих мест превысит 1 млн.

— 17 апр. 2000г. в офиц. правит. издании «Диарио Офисиаль» была опубликована окончательная резолюция СЕКОФИ (минторг) о завершении антидемпингового расследования в отношении ввоза на территорию Мексики мочевины рос. происхождения (код тамож. номенклатуры — 3102.10.01).

Ответчиками в данном процессе выступали АО «Тольяттиазот» (Россия) и Union Oil Company of California (США). Обвинения мексиканской стороны, как и в предыдущих процессах, строились на основе квалификации экономики России как централизованно планируемой, а также на формулировке тезиса о нанесении ущерба нац. промышленности.

Главными аргументами защиты АО «Тольяттиазот» были следующие:

Россия не является государством с ЦПЭ в соответствии с докладом ВВ от 1996г. «От централизованно планируемой к рыночной экономике», в котором проводится анализ процесса перехода от ЦПЭ к рыночной экономике и констатируется, что Россия достигла в 1995г. 7 степени по 10-бальной шкале оценки темпов либерализации экономики;

ЕС признало, что Россия не является страной с ЦПЭ, устранила большинство ограничений во внешней торговле, ее валюта стала конвертируемой и т.п., в связи с чем к ней должен применяться тот же подход, что и к странам ВТО;

сравнив экспортные цены в Мексике и третьих странах с ценами, указанными в межд. журналах для черноморского региона, откуда осуществлялся и наш экспорт, можно сделать вывод об отсутствии дискриминации цен;

тот факт, что в расследуемый период осуществлялся импорт мочевины подтверждает отсутствие достаточных объемов товара нац. производства, что было вызвано внутренними структурными и производственными проблемами, явившимися истинными причинами ущерба и ряд других аргументов.

После проведения первого этапа расследования, 10 сент. 1999г. в «Диарио Офисиаль» была опубликована предварительная резолюция СЕКОФИ, которая не устанавливала компенсационных пошлин.

Рассмотрев доп. информацию, аргументы и доказательства по существу вопроса, а также материалы ценового и тех. характера, СЕКОФИ пришлось к выводу завершить расследование без принятия компенсационных пошлин. Свое решение СЕКОФИ обосновало тем, что компания-истец Agromex Fertilizantes не доказала, что является нац. производителем мочевины, что в корне меняет её правовой статус в данном расследовании. Настоящая резолюция вступила в силу с 18 апр. 2000г.

— Развитие торговых отношений между Мексикой и Россией. За янв.-май 2000г. торговый оборот составил 135,3 млн.долл., рос. экспорт — 133,2 млн.долл., импорт — 2,1 млн.долл. Как и в предыдущие годы торговля складывалась с положительным для России сальдо.

Рос.-мекс. торговля, по мекс. статистике, в млн.долл.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000*г. |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Товарооборот | 80,9 | 212,1 | 200,3 | 255,1 | 130,3 | 135,3 |
| Экспорт | 63,6 | 60,3 | 186,5 | 249,4 | 125,8 | 133,2 |
| Импорт | 17,3 | 151,8 | 13,8 | 5,7 | 4,5 | 2,1 |
| Сальдо | 46,3 | - 91,5 | 172,7 | 243,7 | 121,3 | 131,1 |

* — янв.-май

Торговля России с Мексикой, янв.-май 2000г. Экспорт всего — 133245 тыс.долл. (100%); полуфабрикаты из углеродистой стали, прямоугольного сечения прочие — 16014 (12); чугун переделанный нелегированный — 9043 (6,8); прокат плоский из углеродистой стали, горячекатаный, шириной 600 мм. или более — 12965 (9,7); то же, холоднокатанный — 599 (0,5); прокат плоский из прочих легированных сталей шириной 600 мм. или более — 4606 (3,5); рельсы токоведущие из черных металлов — 1627 (1,2); прутки горячекатаные в бухтах из углеродистой стали и автоматной стали — 949 (0,7); прокат плоский из углеродистой стали шириной 600 мм. или более, оцинкованный — 751 (0,6); прутки из углеродистой стали прочие, для армирования — 383 (0,3); прутки из нержавеющей стали — 63 (0,05); прутки из инструментальной стали — 30 (0,02); двутавры из углеродистой стали — 222 (0,2); изделия прочие из черных металлов — 1 (0); алюминий нелегированный — 11028 (8,3); фольга алюминиевая без основы, катаная — 204 (0,1); сплавы алюминиевые — 47 (0,03); медь нерафинированная, медные аноды — 628 (0,5); никель нелегированный — 1151 (0,9); ферросилиций — —

597 (0,4); феррохром — 135 (0,1); ферротитан, ферросиликотитан — 78 (0,06); мочевины — 44533 (33,4); удобрения минеральные или химические, содержащие азот, фосфор, калий — 12666 (9,5); дигидроортофосфат аммония — 846 (0,6); хлорид калия — 818 (0,6); синтетический каучук (бутилкаучук, бутадиенстирольный каучук — 2585 (1,9); органические хим. соединения (гормоны, витамин А, эритромицин, тетрациклин, сульфат канамицина, стрептомицин и др.) — 2248 (1,7); уголь битуминозный — 2018 (1,5); кремний — 15 (0); радиоактивные изотопы (кобальт) — 10 (0); бориды — 8 (0); бумага и картон немелованные — 163 (0,1); фанера клеёная, лесоматериалы прочие из дуба, соединенные в шип, блочные, слоистые и реечные древесные изделия, изд. деревянные прочие — 126 (0,1); семена и плоды масличных культур прочие — 103 (0,08); стекло в форме шаров — 10 (0); костюмы из синтетических нитей, комбинезоны из х/б пряжи — 13 (0); текстильные материалы и изделия для тех. целей (ситоткань); ткани из искусственных волокон — 11 (0); обувь на подошве из натуральной или композиционной кожи — 5 (0); икра осетровых (черная икра) — 4 (0); коллекции и предметы коллекционирования по зоологии — 6 (0); вертолёт МИ-26 — 4500 (3,4); станки металлообрабатывающие — 516 (0,4); части вертолетов прочие, шасси и их части — 213 (0,2); двигатели авиационные и их части — 185 (0,1); винты и их лопасти — 140 (0,1); электромашин и оборудование, их части для авиации — 120 (0,1); оборудование и механические устройства, их части для авиации — 123 (0,1); спектрометры, спектрофотометры, спектрографы микрометры, части и принадлежности — 39 (0,03); фотограмметрические, топографические инструменты и приборы электронные, теодолиты, бинокли — 9 (0); приборы прочие для автоматического регулирования или управления для авиации — 6 (0); трубы, шланги из вулканизированной резины для газов или жидкостей, для авиации — 6 (0); части и принадлежности к машинам для экструдирования искусств. текст. материалов — 2 (0); прочие — 77 тыс.долл. (0,06%).

Импорт всего — 2072 тыс.долл. (100%); руды и концентраты цинковые — 1052 (50,8); лекарственные средства (лекарства), расфасованные для розничной продажи — 573 (27,6); этиловый спирт денатурированный и денатурированный — 191 (9,2); газойль — 100 (4,8); бумага и картон фильтрованные — 99 (4,8); экстракты, эссенции и концентраты кофе — 52 (2,5); покрытия для пола из прочих полимерных материалов — 1 (0,05); машины и аппаратура для гальванопокрытия, электролиза или электрофореза — 1 (0,05); ферменты (энзимы) прочие — 1 (0,05); прочие — 2 тыс.долл. (0,1%).

— В структуре рос. экспорта произошли некоторые изменения. Повзрослела доля в общем объеме хим. продуктов, удобрений и каучука (на них приходилось 49,3%, 65,7 млн.долл.), что позволило товарам этой группы стать основной статьёй экспорта. В группе удобрений наибольший удельный вес в общем объеме экспорта (33,4%) имели мочевины (44,5 млн.долл.) и минеральные удобрения (9,5%, 12,7 млн.долл.). Увеличилась доля синтетического каучука — 1,9% (2,6 млн.долл.). По-прежнему высока доля сырья и полуфабрикатов из черных и цветных металлов — 45,9% (61,1 млн.долл.) В этой группе основное место занима-

ли полуфабрикаты и прокат из углеродистой стали (34,2 млн.долл.), алюминий нелегированный (11 млн.долл.). На долю машин и оборудования приходилось 4,4% (5,9 млн.долл.). Основной удельный вес в этой группе имели авиационная техника и запчасти к ней (5,8 млн.долл.) и металлообрабатывающие станки (0,5 млн.долл.).

Основной статьёй рос. импорта по-прежнему оставались цинковые руды и концентраты (50,8%, 1,1 млн.долл.), лекарственные средства (27,6%, 0,6 млн.долл.) и этиловый спирт (9,2%, 0,2 млн.долл.).

Продолжалась работа на рынке станков и КПО по линии АО «Стан-Мехикана». За I пол. 2000г. объем продаж составил 620 тыс.долл. 75% из этой суммы — это станки, закупленные по прямым контрактам у ЭРЭСПО (рязанский станкозавод) и В/О «Станкоимпорт». Незначительная часть реализованного на мексиканском рынке оборудования (примерно 3%) составляют электрические и механические запчасти к ранее проданным станкам. Сложилось хорошие деловые отношения с фирмой «Сикарста», которая почти регулярно покупает наши станки. Последняя серьезная закупка — это два токарных станка с ЧПУ. Имеется портфель заказов примерно на 40 тыс.долл. на ремонт систем ЧПУ и установку новых систем.

Fertilizantes Tereyas, INSIDE Mexico, Quimica Central de Mexico выразили интерес к импорту из России азотных и фосфатных удобрений. Согласно данным СЕКОФИ, импорт мочевины из России составил 44,5 млн.долл.; в целом экспорт удобрений составил за 5 мес. 2000г. 58,9 млн.долл. или 44% всего рос. экспорта в Мексику.

Вторым перспективным направлением рос. экспорта является поставка в Мексику синтетических каучуков и изделий из них. налажены связи между объединениями и компаниями «Союзпромэкспорт», «Волжский азот», «Волжский абразив», «Союзхимэкспорт», ОАО «Китфин» и фирмами Micro de Mexico, EDYSIS, Quimica Central de Mexico, Especialidades Epoxicas.

ПОЛИТ. ПОРТРЕТ В.ФОКСА

Висенте Фокс Кесада родился 2 июля 1942г. в г. Мехико в семье богатого землевладельца. Его дед по отцовской линии был выходцем из Ирландии, который перебрался в Мексику из США в 1913г., предки матери родом из Испании. Висенте был вторым из 9 сыновей в семье, которая находилась под сильным влиянием иезуитов. Детство провел на ранчо Сан Кристоаль, неподалеку от г.Леон, шт.Гуанахуато. Общение с природой и простыми людьми наложило сильный отпечаток на формирование личности В.Фокса, которого даже в студенческие годы сокурсники называли «индейцем» за явный налет провинциализма. Приверженность традициям, своей многочисленной семье сказывается в нем и сейчас: все свое свободное время В.Фокс старается проводить на ранчо, он прекрасно ездит верхом, водит мотоцикл. Другими его увлечениями являются шахматы и футбол.

Первую и вторую ступень своего образования получил в колледже «Ла Салье», затем учился в «Институте Люкс» ордена иезуитов, где обучались дети местной элиты. Изучал менеджмент в Ибероам. ун-те в г.Мехико, прослушал курс для высшего персонала в Гарварде, владеет англ. языком. Степень лицензиата получил только в 1999г.

После ун-та в течение 15 лет работал в отделе компании «Кока-кола», где дослужился до должности представителя для Мексики и Лат. Америки, став самым молодым начальником среди служащих этого уровня. После смерти отца уволился из «Кока-колы» и вернулся в шт. Гуанахуато, где занялся сельским хозяйством и производством обуви, добившись серьезных успехов на этом поприще.

В 1971г. женился на Лилиан де ла Конча, однако брак их распался в 1990г. Имеет четырех приемных детей, старшая дочь изучает право, младшему сыну 12 лет.

Полит. карьера В.Фокса началась в 1987г. под влиянием старого друга Мануэля Х.Клотьера, который будучи кандидатом от старейшей оппозиционной Партии нац. действия (ПНД) в президенты, пригласил его участвовать в «борьбе с бесчестием и коррупцией». Уже в этот момент в голове Висенте Фокса зародились амбициозные планы: он дал свое согласие в расчете на избрание депутатом конгресса, затем губернатором, а затем и президентом. В 1988г. В.Фокс вступил в ПНД и в том же году был избран депутатом конгресса (1988–91гг.). В теновом кабинете министров, созданным ПНД, занимал пост министра сельского хозяйства. В 1995г. был избран губернатором шт. Гуанахуато, где пользовался и пользуется большой известностью и популярностью.

Однако его планам добиться избрания на пост президента препятствовало наличие ст.82 конституции, в соответствии с которой к президентским выборам допускались только коренные мексиканцы. Внесение в 1990г. поправки к этой статье устранило это препятствие и придало новые силы Фоксу в борьбе за власть. Когда он объявил о намерении выдвинуть свою кандидатуру на пост президента, ему поначалу никто не верил. Уж слишком не похож он был на традиционных политиков, руководивших страной в течение десятилетий.

За время своей полит. карьеры Фоксу неоднократно случалось сталкиваться с проблемами привлечения электората, для чего, как правило, приходилось прибегать к союзам с другими партиями. Возможно, это натолкнуло его на мысль о создании обществ. организации «Друзья Фокса», которая стала бы опорой в его полит. борьбе; как бы то ни было, идея оказалась плодотворной. Через эту организацию, которая постепенно превратилась в одну из самых многочисленных в стране и насчитывает в своих рядах 2 млн.чел. (что в 6 раз превышает количество членов ПНД), осуществлялась не только агитационная и пропагандистская работа, но и сбор средств на проведение предвыборной кампании. Другие полит. партии не располагали подобной поддержкой.

К организации своей президентской кампании, которую он начал 10 июня 1999г. Фокс подошел, используя богатый управленческий опыт, за что многие оппоненты упрекали его в том, что он собирается управлять страной, как компанией «Кока-Кола». Однако стратегия создания своеобразного «продукта» под названием «кандидат в президенты» и продвижение его на рынок, как видим, вполне себя оправдала. Фокс не только усердно посещал все зарубежные форумы, на которые его приглашали, чтобы добиться известности, но и создал в родном шт. Гуанахуато собственный Все-

мирный форум. Он окружил себя кругом советников, помощников и просто влиятельных в сфере бизнеса людей, не скупился на оплату издательских услуг, телевидения и радио, и вскоре его образ стал привычным почти в каждой мекс. семье.

Со временем В.Фокс выдвинулся в лидеры оппозиции, возглавив «Альянс за перемены» – предвыборное объединение ПНД и Экологической партии зеленых, к которым буквально за несколько недель до выборов примкнул кандидат на пост президента от Истинной партии мекс. революции (ИПМР) П. Муньос, который снял свою кандидатуру в пользу Фокса вопреки мнению самой партии. В отличие от кандидата правящей партии Ф.Лабастиды и другого оппозиционера К. Карденаса, кандидата в президенты от «Альянса за Мексику», объединения ПДР и других левых партий, В. Фокс пользуется заметной личной симпатией мексиканцев и действительно обладает явной харизмой.

Основную роль здесь, конечно же, сыграла правильно построенная предвыборная тактика, а также то обстоятельство, что во главу угла всей предвыборной кампании был поставлен лозунг перемен, который нашел самый широкий отклик в обществе, уставшем от длительного правления Институционно-революционной партии (ИРП). Как справедливо подметила столичная газета «Соль де Мехико», популярность Фокса – это следствие разочарования народных масс в результатах деятельности правящей партии, это расплата «за черное прошлое, за печальную реальность и серое будущее».

Фокс неутомимо работал для достижения поставленной цели: ездил по всей стране, по несколько раз в день встречался с избирателями, умело находил нужную тональность в общении с аудиторией. Вот, например, типичный образец его выступления на митинге: «Если я иду вперед, следуйте за мной. Если я задержался, подтолкните меня. Если я отстаю, убейте меня». Некоторые политики и журналисты расценивают этот стиль работы с «толпой» как копию приемов Бенито Муссолини, усматривая в целом в действиях В.Фокса элементы правого экстремизма, а кое-кто, по аналогии с диктатором Порфирио Диасом, называет его «царевичем Порфирио».

Характерно, что ставка при этом делалась не на программные обещания, которые в сущности мало чем отличались от предвыборных обещаний кандидата от правящей партии Ф.Лабастиды, а непосредственно на личность Фокса, что вполне вписывается в традиционные для Лат. Америки каноны популизма. В данной связи характерно решение Фед. суда по избират. вопросам, запретившее «Альянсу за перемены» использовать портрет В. Фокса на своем значке в избират. бюллетене, что было рассчитано на массу неграмотных избирателей, среди которых Фокс пользуется немалой популярностью.

Отличит. чертой В.Фокса является умение выстоять под шквалом критики и даже обратить себе на пользу собственные недостатки и промахи. Так было, например, во время обсуждения даты второго раунда теледебатов, когда В.Фокс на глазах у всей Мексики вел себя как капризный ребенок, не соглашаясь с датой, предложенной двумя другими кандидатами, без конца повторяя: «Сегодня, сегодня, сегодня». В конце концов была принята дата

25 мая, но словечко «сегодня» прочно вошло в его полит. лексикон и было подхвачено толпами митингующих, которые скандировали на площадях: «Хотим перемен! Сегодня, сегодня, сегодня!».

Еще более серьезная опасность нависла над ним, когда во время этих дебатов он выложил на стол в качестве основного козыря конверты, в которых якобы содержались шифры от банковских счетов ИРП в фонде ФОБАПРОА, откуда не только кандидаты, но сам президент страны (по данным прессы) могли бесконтрольно получать средства. Удар был явно рассчитан на то, чтобы скомпрометировать соперников и одновременно доказать свою кристальную честность, вопреки тому, что подобный поступок является не просто нарушением определенных этических норм, но и является покушением на святая святых — тайну банковских счетов. Но самое интересное, что шифры, находящиеся в конвертах, оказались ложными, и это вызвало громкий скандал в обществе буквально за месяц до выборов.

Казалось, что карьера его как политика кончена, тем более что правящая партия в свою очередь представила обвинения в том, что В.Фокс получал средства из-за рубежа (читай — из США) на ведение своей предвыборной кампании. Однако и в этих обстоятельствах Фокс сумел перейти от обороны к наступлению, обвиняя своих соперников в нарушении все той же тайны банковских вкладов. Один из его братьев, который имел неоплаченные счета в США на 100 млн.долл., быстро их оплатил и скандал удалось приглушить.

Подобного рода «промашки» Фокса, некоторая экстравагантность, непредсказуемость его поведения вкуче с его чрезмерно высокой для мексиканцев фигурой (около 2 м.), длинным носом и длинными усами постоянно были объектом внимания журналистов и карикатуристов. Однако и это, вероятно, в какой-то степени способствовало популярности В.Фокса на фоне ничем не примечательной личности его ближайшего соперника Ф.Лабастиды, и К.Карденаса, которого без всякой натяжки можно сравнить с «рыцарем печального образа».

До поры до времени В.Фоксу создавался имидж «человека с ранчо», который лучше других кандидатов понимает чаяния народа. На многие мероприятия он приходил не в костюме с галстуком, а в простой рубашке и традиционных ковбойских сапогах, и в таком виде охотно позировал журналистам. Однако по мере приближения выборов Фокс резко сменил имидж и предстал перед избирателями в образе уважаемого бизнесмена, который знает не только как успешно управлять компанией, но и страной.

В силу специфики полученного образования и жизненного опыта В.Фокса, безусловно, обладает в большей степени навыками бизнесмена, чем проф. политика. Его тесные связи с США и той частью нац. буржуазии, (т.н. «группой Монтеррей»), которая ориентирована «на север», могут в какой-то степени восполнить этот пробел, поскольку во главу угла он собирается поставить вопросы экономики, но на других направлениях ему явно потребуются помощь со стороны опытных советников. Кстати, сам факт его работы в ам. компании (и даже знание англ. языка) его оппоненты из ИРП пытались представить как явно доказательство его «антипатриотизма», хотя объективные реалии свидетельствуют о том, что «дрейф» Мексики на север

происходит независимо от наличия или отсутствия патриотизма у ее президентов.

В целом В.Фокс безусловно представляет интересы правоцентристских кругов, но при этом он явно не придерживается твердых идеологических догм; по его же собственному заявлению, его полит. ориентация «меняется вместе со страной». Он может предстать и как сторонник неолиберализма, высказываясь за рыночную экономику, одновременно уверяя всех, что ни при каких обстоятельствах не пойдет на приватизацию гос. нефтекомпании «Пемекс». А спустя какое-то время, выступая перед нефтяниками, может пообещать выгнать из этой компании всю администрацию и ввести туда рабочих, которые сами будут выбирать себе директора.

Складывается впечатление, что отсутствие цельной серьезно проработанной по всем направлениям программы является следствием некоторых тактических просчетов ПНД, и никак не связано с личными качествами Фокса. Основной упор во всей предвыборной кампании был сделан на критику существовавшего режима, отсюда и направленность лозунгов, носивших в основном разоблачительный и обвинительный характер, например: «Нет коррупции и несправедливости. Покончим с 70 годами бедности и лжи» и т.п. Для этих целей как нельзя лучше подходила яркая, эмоциональная личность Фокса, основной заботой которого в последние дни перед выбором было добиться «сверхгарантий» чистоты выборов. Судя по его высказываниям, он был настроен на борьбу с подлогами и после выборов.

Достаточно легкая победа, о которой Фоксе мог только мечтать, явилась для него, как и для многих других, полной неожиданностью. На вопрос журналистов: «Что Вы почувствовали в первый момент после объявления Вас следующим президентом Мексики?», Фокс ответил: «Я почувствовал огромную тяжесть и ответственность, которые свалились на меня, за эту прекрасную страну с ее почти 100-миллионным населением».

Победа В.Фокса означает возникновение качественно новой ситуации в стране. Прежде всего — это **завершение 71-летнего периода в истории Мексики, в течение которого у власти находилось однопартийное правительство** и переход к многопартийной системе, при которой бывшая правящая партия поневоле становится опорой оппозиции.

В этих условиях у В.Фокса нет другого пути, как формирование коалиционного правительства (как он сам выразился, правительства «нац. согласия»), тем более, что готовой «команды», с которой он мог бы сразу стать у руля, у него нет. Предполагается, что подобная команда из профессионалов, независимо от их партийной принадлежности, будет сформирована уже к 1 сент. С этого момента и до 1 дек. (даты офиц. передачи власти) они будут работать в непосредственном контакте с нынешним правительством, чтобы не только набраться опыта, но и, по возможности, сделать процесс передачи власти более плавным.

Однако уже сегодня появились первые признаки того, что добиться «нац. согласия» не так-то легко. К.Карденас, лидер второй оппозиционной Партии дем. революции (ПДР), в третий раз проигравший президентские выборы, категорически отказался войти в правительство В.Фокса, несмотря на все его призывы к сотрудничеству.

Насколько можно судить по первым заявлениям В.Фокса уже в качестве вновь избранного президента, он намерен уделить приоритетное значение эконом. и соц. проблемам с упором на поддержку мелкого и среднего бизнеса за счет предоставления дешевых кредитов. Однако выполнение одного из наиболее ярких его предвыборных обещаний (в частности, добиться ежегодного 7%-прироста ВВП) переносится уже на 2004г. А именно этот показатель лежал в основе широко разрекламированных соц. программ (по борьбе с бедностью, увеличению занятости, увеличению расходов на образование и т.п.).

Одной из наиболее острых внутривласт. проблем, с которой придется столкнуться новому правительству, является проблема Чиапаса. Будучи еще кандидатом в президенты, Фокс обещал решить эту проблему за 15 минут. Когда ему напомнили об этом обещании уже после выборов, он отреагировал более взвешенно, обещал привлечь к ее решению конгресс, выразил готовность лично встретиться с лидером сапатистов команданте Маркосом.

Деловые круги и биржа отреагировали на результаты выборов довольно спокойно: курс мекс. песо даже несколько вырос. Еще продолжает действовать т.н. «фин. броня», т.е. заем, предоставленный Мексике МВФ во избежание традиционного «кризиса шестилетия», и само правительство страны выделило на эти цели 23 млрд.долл.

Деловые круги надеются, что новый президент с его прагматическим складом ума и опытом работы в сфере бизнеса сможет в полной мере воспользоваться плодами усилий президента Э.Седильо, которому удалось создать хорошую договорно-правовую базу для развития эконом. отношений с различными странами и регионами мира.

В сфере внешней политики В.Фокс высказался за усиление активности Мексики на межд. арене, в т.ч. в решении региональных и глобальных проблем. В качестве приоритетных партнеров им были названы страны САЗСТ, ЕС и Лат. Америки. Предполагается, что первые зарубежные поездки В.Фокс совершит в США, Испанию и Германию. В то же время Фокс подчеркнул, что его правительство будет выступать за расширение полит. и эконом. отношений со всеми странами мира, в т.ч., и с Россией. На пресс-конференции для иностр. журналистов он выразил пожелание лично познакомиться с В.Путиным.

В целом, как показывают результаты выборов, победа В.Фокса была обеспечена стремлением мексиканцев к переменам. За кандидатуру В.Фокса в основном голосовали более образованные и молодые слои городского населения, в целом, однако, он получил поддержку чуть больше 40% электората. Это накладывает на нового президента обязательства по поиску и достижению нац. консенсуса в этот сложный период, который всемирно известный писатель Марио Варгас Льюса назвал переходом «от совершенной диктатуры (ИРП) к трудной и проблематичной демократии».

Торговля с США

Итоги 7-летнего существования Соглашения о создании Североам. зоны свободной торговли (НАФТА) показывают, что эта форма сотрудничества между США, Мексикой и Канадой в целом выполнила свою задачу — способствовала пробуж-

дению североам. рынка, снижению барьеров в трехсторонней торговле, созданию общих стандартов, укреплению налоговой дисциплины, расширению сотрудничества в сферах разделения труда и экологии; придала динамизм и целенаправленность с/х отношениям.

Это еще раз подтвердили состоявшиеся 27 апр. 2000г. слушания в сенатском Комитете по межд. отношениям под председательством сенатора Л.Чаффи, которые были посвящены подведению некоторых итогов существования НАФТА и рассмотрению роли США в этом соглашении.

Участники слушаний положительно охарактеризовали то влияние, которое оказывает НАФТА не только на входящие в зону страны, но и на оба ам. континента в целом. В подтверждение этого и.о. помощника госсекретаря США Б.Самуэль привел следующие цифры. С момента вступления в 1994г. в силу соглашения, за 6 лет общий товарооборот между США, Канадой и Мексикой увеличился на 96% (с 289 до 570 млрд.долл.), уровень занятости в США вырос на 7% (создано 12,8 млн. рабочих мест), уровень безработицы снизился с 6,5% до 4,1%. ПИИ в страны НАФТА составили 864 млрд. долл. **Уровень торговли США: с Мексикой увеличился с 76 млрд.долл. в 1993г. до 200 млрд. в 2000г.;** с Канадой увеличился с 100 млрд.долл. в 1993г. до 325 млрд. в 2000г. В Мексике с 1994г. создано благодаря НАФТА 2,2 млн. рабочих мест.

В последние годы благодаря НАФТА эконом. интеграция и взаимозависимость трех стран-участниц соглашения углубились и окрепли. Ведущие компании этих стран рационально используют свои ресурсы и ресурсы своих партнеров, инвест. климат, банковское и таможен. законодательство, эконом. географию и ситуацию на местных рынках.

НАФТА способствовало преодолению последствий мирового и региональных финансовых кризисов. В 1998г. во время азиатского кризиса низкие торговые барьеры НАФТА помогли увеличить экспорт США в Мексику и Канаду на 13 млрд.долл. Более того, в 1994-95 гг. во время кризиса мексиканского песо рынок северных соседей были постоянно открыты для Мексики.

Экологическая составляющая играет важную роль в трехсторонних отношениях. США, Канада и Мексика тесно работают над проектами в области транспортировки воды, очистки воздуха и питьевой воды, геологической разведки запасов пресной воды, защиты лесных массивов (127 совместных грантов на сумму в 4,8 млрд.долл.). Североам. банк развития (North American Development Bank) совместно со спонсорами выделили к марту 2000г. 764 млн.долл. на борьбу с загрязнением пресной воды и на улучшение санитарно-эпидемиологических условий (26 проектов).

Представитель госдепа США дал понять, что работа по углублению интеграции в обеих Америках не закончена. К 2005г. США и 33 других ам. государства намереваются развить успех НАФТА, создать его наследника — Межам. зону свободной торговли (Free Trade Area for the Americas — ФТАА). Емкость будущего самого большого рынка в мире ориентировочно составит 10 трлн.долл., он охватит 800 млн. людей и займет около трети земной поверхности. Основными целями нового соглашения будут: сокращение тарифов и цен, более совершенная защита интеллектуальной собствен-

сти, усиление конкуренции и транспарентности, регулирование товарооборота, создание механизмов решения торговых споров.

В заключение Б.Самуэль подчеркнул, что, ускоряя эконом. рост и укрепляя стабильность в Северной Америке, углубляя торговое сотрудничество на континенте, НАФТА тем самым отвечает интересам США.

На сенатских слушаниях прозвучали также оценки действия НАФТА с точки зрения интересов Мексики и Канады. Особенно не в восторге от работы в рамках НАФТА Мексика. США до сих пор откладывают введение обещанных послаблений для мексиканцев при найме на работу в США и не разрешают грузоперевозчикам из Мексики работать на территории США и Канады. Есть проблемы с переводом «грязных» производств из США в Мексику, использованием северными соседями Мексики как сырьевого придатка и места отправки пром. отходов.

В Канаде тоже есть недовольные. Там хотели бы улучшить доступ своих товаров и услуг на ам. рынок. Наметилась очень мощная тенденция поглощения ведущих коммерческих структур Канады ам. конкурентами, что вполне может превратить страну в «эконом. колонию США». Кроме того, остаются нерешенными проблемы «тех. разрыва» между промышленностями двух стран, разделения доходов от совместного с США производства, географических перекосов в развитии страны и качестве жизни, оттока «мозгов» в США.

Несколько интересных данных о нынешнем положении дел в НАФТА привел спецпредставитель Белого дома по делам Лат. Америки К.Маккей. **Сегодня страны Лат. Америки и НАФТА потребляют 44% от всего экспорта США**, а к 2010г. экспорт США в Лат. Америку составит 50% от всего экспорта.

Выступая 2 мая 2000г. на конференции Межам. Совета (Council of the Americas Conference), торгпред США Ш.Баршефски подчеркнула, что НАФТА имеет огромное влияние на все западное полушарие в целом. Благодаря активному участию стран Северной и Южной Америки в работе ряда региональных соглашений (НАФТА, КАРИКОМ, Андская группа, МЕРКОСУР, Общий рынок Центральной Америки и др.) с начала 90 гг. в латиноам. странах сократились безграмотность, детская смертность и детский труд, нарушения прав человека, уклонение от налогов. У населения появилась уверенность в правильности и целесообразности курса реформ, осуществляемых правительствами.

В планы офиса Баршефски входила работа над уставом Межам. зоны свободной торговли (для этого созданы 9 рабочих групп, которые к концу 2000г. закончили работу над текстом), введение мер, которые упростят деятельность частного сектора, помогут установить долгосрочные торговые отношения между компаниями (например, облегчение тамож. и визового режимов, развитие электронной торговли, признание электронной подписи и т.д.), проведение переговоров с будущими странами – участницами зоны по вопросам тарифов, доступа на рынки, био- и высоких технологий и т.п.

О политике США в Лат. Америке. О серьезности намерений Вашингтона вести дело к формированию новых отношений с Лат. Америкой, при-

званных закрепить в регионе ам. лидерство в условиях постконфронтационных перемен на континенте, свидетельствуют две поездки президента США по странам региона в 1999г., его участие в саммите стран Америки в Чили.

США обеспокоены ослаблением рычагов контроля над регионом, который все более настойчиво заявляет о себе в межд. делах, энергично выходит на мировые рынки. Недовольство Вашингтона вызывает возрастающая активность нерегиональных держав на континенте.

Свое полит. и эконом. влияние в Лат. Америке США стремятся обеспечить, прежде всего, за счет сохранения лидерства в делах континентальной интеграции, а также активного участия в деятельности межам. форумов. Администрация США намерена укреплять роль ОАГ как ведущего переговорного и нормотворческого механизма стран Западного полушария (на долю США приходится 60% взносов в ее бюджет).

Администрация и лично президент США заангажировались на реализацию решения майамского (1994г.) саммита стран Западного полушария о создании к 2005г. Межам. зоны свободной торговли (МАЗСТ). Отсутствие у администрации полномочий от конгресса на ведение переговоров по процедуре «фаст трэк» затрудняет реализацию инициатив Белого дома в деле эконом. интеграции. В частности, первоначальный замысел американцев относительно создания МАЗСТ трансформировался из идеи расширения зоны свободной торговли на юг в концепцию конвергенции существующих на континенте эконом. союзов.

США предпринимают активные усилия по созданию системы региональной безопасности. В Вашингтоне понимают невозможность сохранения прежних замкнутых военно-полит. механизмов и продвигают концепцию континентальной безопасности, основанной на идее контролируемого военного сотрудничества. В этом контексте администрация Б.Клинтоня предоставила Аргентине статус стратегического союзника США вне НАТО, добивается от латиноам. стран транспарентности в области вооружений в регионе, их подключения к миротворческим операциям по линии ООН, придания новых оперативных функций Межам. совету обороны (МАСО) и т.д. Важной частью механизма контролируемого сотрудничества, по мнению американцев, призваны стать регулярные встречи министров обороны стран континента.

В рамках обеспечения транспарентности региональных вооружений ам. сторона инициировала в Комиссии ОАГ по континентальной безопасности обсуждение проекта Межам. конвенции об уведомлении о приобретении вооружений, включенных в реестр обычных вооружений ООН. При этом ам. предложения по нотификации носят более жесткий характер, чем механизм ООН.

В авг. 1997г. США отменили эмбарго на поставки своих высокотехнологичных вооружений в Лат. Америку. В настоящее время американцы стремятся запродать свои бомбардировщики F-16 в Чили. Подобные усилия вызывают в странах Лат. Америки опасения относительно возможности возобновления в регионе гонки вооружений.

Вашингтон пытается убедить латиноамериканцев в готовности сделать все для предотвращения неконтролируемого развития событий, поставлять

оружие в страны региона на разовой основе с учетом ситуации в каждом отдельном случае.

Американцы в последнее время стремятся взять под свою опеку сотрудничество стран Западного полушария в области противодействия международному терроризму. Особое значение в этой связи придавалось прошедшей в нояб. 1999г. в Аргентине Межам. конференции по борьбе с терроризмом, в ходе которой Вашингтон решительно продавливал свою идею создания Межам. комиссии по борьбе с терроризмом (СИКТЕ).

В Вашингтоне придают большое значения налаживанию взаимодействия с государствами региона (Мексика, Колумбия, Перу, Боливия) в борьбе с незаконным оборотом наркотиков. Основной упор делается на политико-силовые методы решения проблемы и приоритете сотрудничества с латиноамериканцами по линии правоохранит. органов. Американцы активно добиваются подписания соглашений, которые позволяли бы спецслужбам США преследовать торговцев наркотиков «по горячим следам» в морском и воздушном пространстве стран Лат. Америки, стремятся подключить латиноам. военных к участию в антинаркотических операциях.

Серьезным элементом, осложняющим отношения США с Лат. Америкой, является практика ежегодного представления администрацией США Конгрессу «сертификации» сотрудничества иностр. государств в борьбе с незаконным оборотом наркотиков. В 1999г. такая сертификация не была предоставлена Колумбии и Парагваю. Вместе с тем с учетом критического настроения латиноамериканцев Вашингтон не пошел на введение против этих стран эконом. санкций. Становится все более заметной заинтересованность администрации в порядке подстраховки продвигать идею создания общеинтерконтинентального «антинаркотического альянса». В качестве составного компонента такого альянса могло бы стать задействование Межам. комиссии по контролю за злоупотреблениями наркотиками (СИКАД). Не увенчались успехом попытки США добиться согласия панамского правительства на создание Многонац. антинаркотического центра на территории Панама.

Определенные осложнения между США и странами Лат. Америки вызывает введенное в действие 1 апр. 1997г. новое иммиграционное законодательство, резко ужесточающее положение в США незаконных иммигрантов (5 млн.чел.), преимущественно из Мексики (40%), стран Центральной Америки и Карибского бассейна. Администрация США стремится решить вопрос на двусторонней основе, одновременно ведет соответствующую работу с конгрессом на предмет отсрочки действия наиболее болезненных для иммигрантов статей закона.

Торговля с Россией

Статданные о внешней торговле. В целом за 11 мес. 1999г. торговый оборот между Мексикой и Россией по объективным причинам, связанным, в основном, с эконом. кризисом в России, а также многочисленными антидемпинговыми процессами в отношении рос. товаров, снизился и составил 88,4 млн.долл., рос. экспорт имел объем 86,5 млн.долл., импорт — 1,9 млн.долл. Как и в предыдущие годы торговля складывалась с положительным для России торговым сальдо.

Динамика рос.-мексиканской торговли, в млн.долл.

| | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 01-11.99г. |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| Товарооборот..... | 145,6 | 80,9 | 212,1 | 200,3 | 255,1 | 88,4 |
| Экспорт..... | 140,7 | 63,6 | 60,3 | 186,5 | 249,4 | 86,5 |
| Импорт..... | 4,9 | 17,3 | 151,8 | 13,8 | 5,7 | 1,9 |
| Сальдо..... | 135,8 | 46,3 | -91,5 | 172,7 | 243,7 | 84,6 |

Снижение товарооборота с Мексикой в 1999г., в основном, было вызвано снижением общего товарооборота России, связанным с финансово-эконом. кризисом в стране, а также значительным уменьшением поставок в Мексику черных и цветных металлов и полуфабрикатов из них. Если в 1998г. в рос. экспорте на долю металлов приходилось 58% (136,5 млн.долл.), то в 1999г. экспорт сырья и полуфабрикатов снизился до 41,8 млн.долл. Таким образом, падение уровня экспортных поставок товаров этой группы составило 227%.

Товарооборот Мексики с бывшими республиками СССР за янв.-нояб. 1999г., в тыс.долл.

| | Экспорт | Импорт | Т-оборот | Сальдо |
|------------------|---------|--------|----------|--------|
| Армения..... | 8 | 17 | 25 | -9 |
| Азербайджан..... | 1 | 22 | 23 | -21 |
| Белоруссия..... | 0 | 15041 | 15041 | -15041 |
| Грузия..... | 17 | 0 | 17 | 17 |
| Казахстан..... | 0 | 48537 | 48537 | -48537 |
| Киргизия..... | 0 | 2 | 2 | -2 |
| Молдавия..... | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Таджикистан..... | 18 | 0 | 18 | 18 |
| Туркмения..... | 19 | 172 | 191 | -153 |
| Украина..... | 120 | 37568 | 37688 | -37448 |
| Узбекистан..... | 0 | 140 | 140 | -140 |
| Латвия..... | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Литва..... | 129 | 172 | 301 | -43 |
| Эстония..... | 21 | 3010 | 3031 | -2989 |

Источник: СЕКОФИ и Vancomext

Принятые мексиканским правительством в результате антидемпинговых расследований чрезмерно высокие компенсационные пошлины на рос. металлопрокат привели к тому, что поставки холоднокатаного стального листа из России сократились за 11 мес. 1999г. с 21,3 млн.долл. до 185,8 тыс.долл., экспорт горячекатаного стального листа также серьезно снизился — с 41,5 млн.долл. до 7,3 млн.долл.

Тем не менее, несмотря на значительное снижение объемов поставок металлопроката из России, сырье и полуфабрикаты из черных и цветных металлов продолжали оставаться в отчетном году основной статьей рос. экспорта в Мексику. В общем объеме их доля составила 48,3%.

Вторая по значению группа товаров — удобрения, хим. и фармацевтические товары и синтетический каучук, ее доля — 27,1%. В этой группе 46% приходилось на поставки мочевины (10,9 млн.долл.), однако, в связи с ведущимися в настоящее время антидемпинговыми расследованиями в отношении мочевины рос. происхождения, и в случае принятия высоких компенсационных пошлин, вполне вероятно, что в 2000г. снижение поставок данного вида удобрения продолжится.

Отмечалось также снижение поставок рос. синтетического каучука: с 4,4 млн.долл. в 1998г. до 1,3 млн.долл. в 1999г., что было вызвано некоторым снижением спроса на этот продукт на мексиканском рынке.

Позитивным является тот факт, что в объеме рос. экспорта значительно увеличилась доля машин и оборудования — с 6,9% в 1998г. до 19,5% в 1999г. В этой группе основное место занимали

авиатехника (вертолеты), поставки которых в отчетном году увеличились и составили 14,4 млн.долл., а также металлообрабатывающие станки и автоматические швейные машины.

Структура торговли России с Мексикой (январь - ноябрь 1999г.)

| | тыс.долл. | % |
|--|-----------|------|
| Экспорт | 86516,1 | 100 |
| Сырье и полуфабрикаты из черных и цветных металлов | 41772,7 | 48,3 |
| Удобрения, хим. товары, каучук синтет. | 23454,5 | 27,1 |
| Машины и оборудование | 16849,2 | 19,5 |
| Прочие | 4439,7 | 5,1 |
| П/фабрикаты из углерод. стали прямоуг. и квадр. сечения | 9622 | 11,1 |
| Листовая сталь горячекатаная | 7316,6 | 8,5 |
| Листовая сталь холоднокатаная | 185,8 | 0,2 |
| Рельсы | 1821,3 | 2,1 |
| Прутки горячекатаные в бухтах, (углерод. сталь, Ø14мм) | 1842,8 | 2,1 |
| Сталь легированная в слитках | 472,9 | 0,5 |
| Прокат плоский из легир. сталей, шириной 600 мм и более | 1923,1 | 2,2 |
| Чугун пердеельный нелегированный | 6713,6 | 7,8 |
| Алюминий необработанный (сплавы) | 8800,9 | 10,2 |
| Лом алюминиевый | 259,9 | 0,3 |
| Прутки из углеродистой стали (арматура) | 492,1 | 0,6 |
| Трубы, трубы бесшовные из чермета | 277,6 | 0,3 |
| Ферросилиций | 613,9 | 0,7 |
| Феррохром | 273,0 | 0,3 |
| Никель | 678,3 | 0,8 |
| Прокат плоский из легир. сталей шириной менее 600 мм | 94,7 | 0,1 |
| Ферротитан, ферросиликотитан | 136,5 | 0,2 |
| Оксиды титана | 209,9 | 0,2 |
| Прутки и профили из легированных сталей прочие | 37,8 | 0,04 |
| Гидроортофосфат диаммония | 4750,2 | 5,5 |
| Дигидроорто фосфат аммония | 2515,2 | 2,9 |
| Мочевина | 10899,1 | 12,6 |
| Хлорид калия | 1551,0 | 1,8 |
| Удобрения мин. или хим., содержащие азот, фосфор, калий | 1834,4 | 2,1 |
| Синтетический каучук | 1311,8 | 1,5 |
| Орг. химсоединения (витамин А, сульфат гентамицина, гормоны) | 592,8 | 0,7 |
| Бутылки, бутылки и аналогичные изделия из пластмасс | 629,9 | 0,7 |
| Фанера клееная, панели деревянные фанерованные | 669,5 | 0,8 |
| Рыба мороженая (камбалобразные) | 345 | 0,4 |
| Экстракт солодовый (пищевые продукты) | 163,1 | 0,2 |
| Целлюлоза древесная, сульфатная, небеленая из хвойных пород | 146,8 | 0,2 |
| Вертолеты | 14400 | 16,6 |
| Авиационные двигатели | 297,5 | 0,3 |
| Валы трансмиссионные, карданы | 256,1 | 0,3 |
| Несущие винты вертолетов | 42,9 | 0,05 |
| Металлообрабатывающие станки | 545,7 | 0,6 |
| Швейные машины автоматические | 658,5 | 0,8 |
| Сборочные комплекты (для двигателей и генераторов) | 336,2 | 0,4 |
| Провода и кабели с изолированными проводниками | 84,1 | 0,1 |
| Спортивный инвентарь | 157,9 | 0,2 |
| Изделия для аттракционов | 70,3 | 0,07 |
| Пальто, плащи, куртки из хим. нитей | 166,5 | 0,2 |
| Ткани из искусственных комплексных нитей окрашенные | 56,8 | 0,07 |
| Карандаши с грифелями из графита | 227,0 | 0,3 |
| Водка | 179,7 | 0,2 |
| Рубашки мужские из хим. нитей | 31,0 | 0,03 |
| Комбинезоны, бриджи из синтетических нитей | 27,6 | 0,03 |
| Прочие | 1796,8 | 2,1 |
| Импорт | 1905 | 100 |
| Руды и концентраты цинковые | 538,3 | 28,3 |
| Части для безопасных бритв | 339,1 | 17,8 |
| Лекарственные средства (лекарства) | 277,9 | 14,6 |
| Игрушки, мячи спортивные | 256,0 | 13,4 |
| Предметы домашнего обихода из пластмасс | 114,1 | 6 |
| Мебель для сидения с металлическим каркасом Обитая | 84,7 | 4,4 |
| Хлорбензол, о-дихлорбензол, п-дихлорбензол | 54,0 | 2,8 |
| Кофе жареный без кофеина и с кофеином | 96,7 | 5,1 |
| Экстракты, эссенции и концентраты кофе | 35,7 | 1,9 |

| | | |
|--|------|------|
| Орг. химсоединения (гетероциклические) | 32,3 | 1,7 |
| Цветы срезанные (розы, гвоздики, герберы, гладиолусы и др) | 19,8 | 1 |
| Насосы жидкостные прочие | 14,5 | 0,8 |
| Порошки пекарные готовые | 12,3 | 0,6 |
| Ферменты (энзимы) прочие | 12,2 | 0,6 |
| Автомобили легковые (объемом двигателя 1500-3000 куб.см.) | 6,7 | 0,3 |
| Домашняя утварь | 4,5 | 0,2 |
| Обувь с верхом из кожи | 4,2 | 0,2 |
| Устройства ввода-вывода, комплектующие (выч. техника) | 1,1 | 0,06 |
| Печатные книги, брошюры и др. | 0,8 | 0,04 |
| Папки, лотки для писем, документов и т.д. | 0,2 | 0,01 |

Внешняя торговля Мексики, в млрд. долл.

| Страна | 1998 | 01-11.1999 | |
|-----------------------------|--------------------|------------|--------|
| ЕС, всего | Экспорт | 3,9 | 4,9 |
| | Импорт | 11,7 | 11,7 |
| | Сальдо | -7,8 | -6,8 |
| | Товарооборот | 15,6 | 16,5 |
| Германия | Экспорт | 1,2 | 1,9 |
| | Импорт | 4,5 | 4,7 |
| | Сальдо | -3,4 | -2,7 |
| | Товарооборот | 5,7 | 6,6 |
| Испания | Экспорт | 0,7 | 0,9 |
| | Импорт | 1,3 | 1,2 |
| | Сальдо | -0,5 | -0,3 |
| | Товарооборот | 2 | 2,1 |
| Франция | Экспорт | 0,4 | 0,3 |
| | Импорт | 1,4 | 1,3 |
| | Сальдо | -1 | -1 |
| | Товарооборот | 1,6 | 1,5 |
| Италия | Экспорт | 0,2 | 0,1 |
| | Импорт | 1,6 | 1,5 |
| | Сальдо | -1,4 | -1,4 |
| | Товарооборот | 1,8 | 1,6 |
| Великобритания | Экспорт | 0,6 | 0,7 |
| | Импорт | 1,1 | 1 |
| | Сальдо | -0,4 | -0,4 |
| | Товарооборот | 1,7 | 1,7 |
| США | Экспорт | 93,8 | 109,8 |
| | Импорт | 84,9 | 95,8 |
| | Сальдо | 8,9 | 14 |
| | Товарооборот | 178,7 | 205,5 |
| Канада | Экспорт | 1,4 | 2,1 |
| | Импорт | 2 | 2,6 |
| | Сальдо | -0,6 | -0,5 |
| | Товарооборот | 3,4 | 4,7 |
| АТЭС, всего | Экспорт | 97,8 | 114,3 |
| | Импорт | 99,4 | 112,7 |
| | Сальдо | -1,6 | 1,6 |
| | Товарооборот | 197,2 | 227 |
| Аргентина | Экспорт | 354,5 | 228 |
| | Импорт | 246,3 | 184,6 |
| | Сальдо | 108,2 | 43,4 |
| | Товарооборот | 600,7 | 412,7 |
| Бразилия | Экспорт | 495 | 364 |
| | Импорт | 968,8 | 946,2 |
| | Сальдо | -473,8 | -581,4 |
| | Товарооборот | 1463,8 | 1311,1 |
| Венесуэла | Экспорт | 519,7 | 407,1 |
| | Импорт | 281,4 | 263,3 |
| | Сальдо | 238,3 | 143,8 |
| | Товарооборот | 801,1 | 670,4 |
| Чили | Экспорт | 585,4 | 335,8 |
| | Импорт | 510,5 | 603,6 |
| | Сальдо | 74,9 | -267,8 |
| | Товарооборот | 1095,9 | 939,4 |
| Колумбия | Экспорт | 424,6 | 338,4 |
| | Импорт | 137,9 | 196,6 |
| | Сальдо | 286,7 | 141,8 |
| | Товарооборот | 562,5 | 535 |

В структуре рос. импорта в 1999г. произошли некоторые изменения. Если в 1998г. наиболее значительная (25,5%) доля приходилась на упаковочные материалы и тару, жаренный кофе (11,8%) и игрушки (9,6%), то в 1999г. основными группами импортируемых товаров стали; руды и цинковые концентраты (28,3%), части для безопасных бритв (17,8%), лекарственные средства (14,6%) и игрушки (13,4%). Появились новые товарные позиции: мебель, канц. принадлежности, книги и другие печатные материалы, узлы и детали для вычислительной техники и др.

К СОГЛАШЕНИЯМ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Мексика-ЕАСТ. 27 нояб. 1999г. состоялось подписание **Соглашения о свободной торговле между Мексикой и Европейской Ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ)**, в состав которой входят Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн. С мексиканской стороны соглашение было подписано министром торговли и пром. развития Э.Бланко. Уходящий с поста президент Э.Седильо присутствовал на подписании в качестве почетного гостя. Со стороны Ассоциации соглашение подписали: Valgerour Svemsdottir – министр промышленности и торговли Исландии, Grete Knudsen – министр торговли и промышленности Норвегии, Pascal Couchepin – министр эконом. дел Швейцарии и постпред Лихтенштейна в ООН Claudia Fritsche.

Переговорный процесс по данному соглашению проходил на удивление легко и длился всего 5 мес. (июль-нояб. – 4 раунда), что является рекордным сроком для согласования договоров подобного типа. Данное соглашение по своему характеру аналогично договору, действующему со странами ЕС, и во многом использует методологию, отработанную соглашением 15 европейских стран и Мексики, что, в значительной степени, облегчило и ускорило переговорный процесс. Тематика переговоров условно была разделена на 4 группы: торговля товарами, услуги и инвестиции, законодательные аспекты и другие темы. **С вступлением соглашения в силу с 1 июля 2001г.** полностью освобождаются от пошлин экспорт мексиканских протомтаров в страны Ассоциации. Столь значительных авансов при заключении подобных соглашений Мексике удалось достигнуть впервые. В свою очередь, Мексика освобождает от уплаты пошлин 59,9% импорта из стран ЕАСТ с момента вступления в силу соглашения о свободной торговле; к 2003г. – 3,5%; к 2005г. – снимаются пошлины еще на 11,7% импорта и к 2007г. – на остальные 24,9% импорта пром. товаров из стран Ассоциации. За рамками соглашения остались такие товарные группы, как с/х, рыбная, мясная и молочная продукция, а также сахар. По ним переговоры будут продолжены. Однако, **получен преференциальный режим для экспорта следующих стратегически важных мексиканских продуктов:** кофе, бананов, фруктовых и цитрусовых соков, меда, пива и текилы.

Значение соглашения о свободной торговле со странами Европейской Ассоциации велико для обеих сторон. Оно позволит значительно диверсифицировать торговлю, в большей мере освоить товарные рынки, расширить экспортно-импортную номенклатуру, увеличить взаимные инвестиции, повысить товарооборот с каждой из стран, входящих в Ассоциацию.

Потенциальный рынок, который составляют указанные выше **4 страны, представляет собой 12 млн. потребителей с наиболее высокой в мире покупательной способностью**, с доходом на душу населения в 35 тыс.долл. в год. С подписанием данного соглашения общее число потенциальных потребителей из европейских стран, имеющих с Мексикой соглашения о свободной торговле, достигнет 872 млн.чел. Таким образом, Мексика будет иметь преференциальные условия выхода на рынки практически всех стран Западной Европы.

ЕАСТ к настоящему моменту имеет 14 подобных соглашений со странами Центральной и Западной Европы, Среднего Востока и Северной Африки. Но в случае с Мексикой это первое трансатлантическое соглашение, подписанное Ассоциацией.

Согласно данным СЕКОФИ, в 1999г. экспорт товаров из Мексики в страны ЕАСТ составил 456 млн.долл., импорт – 782 млн.долл., общий товарооборот имел уровень 1,2 млрд.долл.

Мексика-Сингапур. В нояб. 2000г. Мексика и Сингапур подписали декларацию, в которой выражается согласие обеих сторон о подписании Соглашения о свободной торговле, указываются достигнутые в ходе пятимесячных переговоров договоренности, а также вопросы, которые предстоит согласовать. Среди основных вопросов разногласия вызывают экспорт – импорт сырья, гос. закупки, инвест. политика, сфера услуг.

Несмотря на то, что частный сектор негативно оценивает будущее соглашение, министерство торговли и пром. развития (СЕКОФИ) намерено ускорить процесс его подписания. В качестве основных аргументов выдвигаются следующие: Сингапур представляет собой потенциальный рынок с годовым доходом на душу населения 37 тыс.долл.; Сингапур является одним из крупнейших в мире инвесторов; соглашение открывает доступ мексиканским товарам на азиатский рынок.

Для Мексики данное соглашение является стратегическим с единственной целью – привлечь иноинвестиции в нац. экономику.

Сингапур является одной из ведущих стран в мире с открытой экономикой. Единственными товарными группами, облагаемыми таможенными пошлинами являются алкоголь, табачные изделия и автомобили. Экономические показатели за 1999г. продемонстрировали, что уровень двусторонних торговых отношений не соответствует потенциалам обеих стран. Так, товарооборот составил 200 млн.долл., что на 24% больше 1998г. Объем ПИИ Сингапура в Мексику составил 138 млн.долл., которые были размещены преимущественно в электронную промышленность. Подписание Соглашения о свободной торговле Мексика-Сингапур следует ожидать в I пол. 2001г.

Мексика-Ю.Корея. В нояб. 2000г. Мексика и Южная Корея в Брунее подписали Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций. Это уже четырнадцатое Соглашение, подписанное Мексикой с другими странами: 1. Испания – 22 июня 1995г.; 2. Швейцария – 10 июля 1995г.; 3. Аргентина – 13 нояб. 1996г.; 4. Германия – 25 авг. 1998г.; 5. Нидерланды – 13 мая 1998г.; 6. Австрия – 29 июня 1998г.; 7. Бельгия-Люксембург – 27 авг. 1998г.; 8. Франция – 12 нояб. 1998г.; 9. Финляндия – 22 фев. 1999г.; 10. Уругвай – 30 июня 1999г.;

11. Португалия — 11 нояб. 1999г.; 12. Италия — 24 нояб. 1999г.; 13. Дания — 13 апр. 2000г.

С подписанием данного документа Мексика рассчитывает увеличить приток иноинвестиций, особенно в производственную сферу.

В частности, в приграничной с США зоне функционируют 540 предприятий с южнокорейским капиталом, которые в 1994-2000гг. освоили более 504 млн.долл. иноинвестиций. 80% этих предприятий являются производителями электронного оборудования и бытовой техники или их составляющих компонентов.

В связи с этим Мексика считает данное Соглашение эффективным средством для укрепления нац. экономики и расширения связей с инвесторами. Мексика ведет переговоры о подписании аналогичного соглашения с Великобританией, Швецией, Грецией и Японией.

Мексика-Япония. Продолжаются переговоры о свободной торговле с Японией. Эта страна занимает 4 место как торговый партнер Мексики после США, Германии и Канады. Товарооборот в 1999г. составил 5860 млн.долл. При этом Мексика имеет отрицательное сальдо 4306 млн. долл. С 1997 по 1999 год экспорт в Японию вырос на 11,6%.

Основу товаров, импортируемых из Японии, составляет производственное оборудование, электроника. Среди экспортных товаров выделяется нефть и автомобили. За 1998-99гг. экспорт автомобилей и запчастей вырос в 6 раз. Большую долю в мексиканском экспорте занимает соль — 45% всего японского импорта данного продукта.

Мексика является первой страной, с которой Япония ведет переговоры о свободной торговле. Однако, Япония намерена начать переговорный процесс с Сингапуром в начале 2001г. Кроме того, свой интерес выразили Ю.Корея, Канада и Австралия.

Так же как и соглашение с Сингапуром, Соглашение между Мексикой и Японией откроет доступ мексиканским товарам на азиатский рынок с потенциалом в 3 млрд. потребителей. Вместе с тем данное соглашение рассчитано на увеличение притока иноинвестиций. За последние 5 лет в Мексику было размещено 2566 млн. долл. из Японии, 50% из них приходится на 1999 год.

Согласование статей будущего документа запланировано на I пол. 2001г.

КАРИБСКАЯ ИНИЦИАТИВА

1 окт. 2000г. вступили в силу решения правительства США о начале 2 этапа т.н. Карибской инициативы (КИ-2) по стимулированию американо-карибских торг.-эконом. связей.

Экономическим мотором КИ-2 остаются инвестиции ам. компаний в регионе, для стимулирования которых ам. инвесторы в странах ЛА и Карибского бассейна получили налоговые льготы, а их партнеры в регионе — ам. финансовую и кредитную помощь.

Одновременно компании стран региона получили торговые преференции в торговле с США.

По мнению американцев, за истекшие 17 лет с момента решения о КИ США удалось значительно увеличить свое эконом. влияние в регионе и использовать эконом. инструменты (инвестиции, доступ местных экспортных товаров на ам. рынок, рост занятости) для смягчения здесь соц. напряженности.

Товарооборот США со странами ЛА и Карибского бассейна увеличился за 1983-97гг. почти в 5 раз: с 8,2 млрд. до 38 млрд.долл., при этом ам. экспорт возрос с 6,5 млрд. до 23 млрд. долл., а объем накопленных ам. инвестиций достиг здесь 45 млрд. долл.

Благодаря этим инвестициям, снижению США тамож. тарифов и отмене ряда нетарифных ограничений увеличился и диверсифицирован экспорт из стран региона.

В наибольшей степени за эти годы возросли объемы товарного экспорта из Гватемалы (с 1 до 2,5 млрд. долл.), Коста-Рики (с 1,4 до 5,2 млрд. долл.), Ямайки (с 810 до 1845 млн. долл.), в наименьшей степени — из Панамы (с 320 до 520 млн. долл.).

В результате роста ам. инвестиций в страны региона в их экспорте в США произошло значительное увеличение доли предприятий, созданных с участием ам. компаний и банков.

Доля ам. предприятий в экспорте из стран региона, в %

| | 1980г. | 1988г. | 1996г. |
|-------------------------------|-----------|-----------|--------|
| Доминиканская Республика..... | 9..... | 23..... | 45 |
| Гондурас | 1,7..... | 34..... | 49 |
| Гватемала..... | 0,5..... | 7,8..... | 33 |
| Коста-Рика..... | 4,7..... | 18,5..... | 23 |
| Сальвадор..... | 2,3..... | 16,5..... | 49 |
| Ямайка..... | 11,2..... | 19..... | 33 |

Количество созданных в странах региона на ам. предприятиях рабочих мест достигло к 1996г. 1,7 млн. Средняя почасовая зарплата на этих предприятиях составляла от 5 до 7 долл., создаваемые рабочие места в своем большинстве занимали женщины, при этом наиболее распространены были инвестиции ам. компаний в малых городах и поселках.

Во II пол. 90 гг. рост ам. инвестиций в регионе замедлился. Основной причиной этого явился «перелив» инвест. потоков из США на Мексику и Канаду после вступления в силу САЗСТ. Так, в 1992-99гг. доля «макилы» в импорте США из Мексики возросла с 3,4 до 15,3%, а импорта с ам. «макилодорес» в Карибских странах лишь с 12 до 18%.

Заметно пострадали ам. инвесторы и их местные партнеры в странах ЛА и КБ в период финансово-эконом. кризиса 1997-99гг. Из всех ам. зарубежных (включая азиатские) предприятий, закрытых в результате этого кризиса, 9% пришлось на этот регион. Количество предприятий с ам. капиталом уменьшилось здесь с 18281 до 17610. Загрузка производственных мощностей снизилась с 86 до 80%.

В этих условиях правительство США, поддержанное конгрессом, приступило к реализации КИ-2: Caribbean Basin Trade Partnership Act или Акта о торговом партнерстве в Карибском бассейне (АКТП). По оценкам минторга США — это второй по значению законодательный акт в области либерализации торговых отношений США со странами региона после создания САЗСТ.

Главная роль в КИ-2 отводится инструментам торговой политики:

1) Отмена квот и снижение налогов на ввоз в США из стран региона отдельных видов текстиля с постепенным расширением номенклатуры, продукции ам. предприятий «макилодорес», а также изделий художественного промысла.

2) Установление тамож. паритета со странами-членами САЗСТ по товарам, которые до настоя-

щего времени были исключены из списка паритетов, а именно: нефть и нефтепродукты, обувь, консервы из тунца, часы и запчасти к ним.

Реализация КИ-2, как предполагается, должна будет способствовать поощрению участия стран региона в переговорном процессе по формированию САЗСТ, достижению соответствия нац. политик стран в области внешней торговли и инвестиций принципам ВТО, в т.ч. в области защиты интеллектуальной собственности (в особенности торговых марок), а также борьбе с коррупцией, наркобизнесом, достижению «прозрачности» в действиях властей.

Таким образом планируется диверсифицировать вывоз фин. и производственного капитала на ам. континенте и переломить тенденцию последних лет к концентрации финансовых потоков и их импортной «отдачи» только на странах-членах САЗСТ: Мексике и Канаде (в 1998г. на них пришлось 29% от всего импорта США из стран Лат. Америки, на страны ЛА и КБ – лишь 7%).

Как считают в минторге США, КИ-2 является для Панамы последним шансом для привлечения сюда ам. инвестиций в форме предприятий «макилдорес».

При этом панамскому правительству рекомендуется: выработать четкую стратегию использования геополит. преимуществ Панамы на континенте, не только в отношении Панамского канала, но и в области внешней торговли; повысить уровень надежности и межд. репутации ее банковской системы; сократить внешнюю задолженность; усовершенствовать налоговую систему, в т.ч. повысить степень собираемости налогов и увеличить налоговую составляющую доходов госбюджета.

О ВИЗИТЕ Э.СЕДИЛЬО В США

Рабочий визит президента Мексики в Вашингтон (7-9 июня 2000г.) и его переговоры с Б.Клинтоним имели главной целью подвести итоги развития двусторонних отношений в период пребывания у власти нынешних администраций двух стран и наметить основные контуры мекс.-ам. сотрудничества на последующий период. Последняя двусторонняя встреча уходящих президентов была нацелена на обеспечение преемственности и стабильности связей между Мехико и Вашингтоном, в чем обе стороны особенно заинтересованы ввиду обострения противоречий на некоторых направлениях в последнее время.

Центр. место на саммите заняли три блока вопросов: торг.-эконом. отношения, миграция и антинаркотическое сотрудничество. Дискуссия по ним фактически закрепила результаты мекс.-ам. контактов в рамках подготовки данной встречи в верхах, прежде всего – 17 заседания двусторонней МПК (Вашингтон, 18 мая 2000г.).

Президенты констатировали, что за последние годы Мексика и США вышли на более высокий и динамичный уровень отношений, заложили фундамент для продуктивного взаимодействия на основе уважения и соблюдения нац. интересов. Как беспрецедентное охарактеризовано в итоговой декларации саммита развитие сотрудничества по широкому кругу вопросов двусторонней повестки дня.

Э.Седильо и Б.Клинтон выразили удовлетворение прогрессом в торговле (ожидается, что **объем товарооборота** в 2000г. увеличится на 15% и соста-

вит 250 млрд.долл., при том, что **за последние 5 лет он вырос в 3 раза**), расширением инвестиций по обе стороны границы. Подтверждено доминирующее в полит. кругах обеих стран мнение о том, что механизм САЗСТ является оправдавшей себя и многообещающей формой долгосрочного торг.-эконом. сотрудничества, эффективно стимулирующей поступательное развитие всего комплекса мекс.-ам. отношений.

Сохраняющиеся взаимные торг.-эконом. претензии – по запрету на ввоз в США тунца и доступ грузового автотранспорта из Мексики, а также монополизации мекс. рынка телекоммуникаций местной компанией «Телмекс» – президенты фактически обошли стороной, договорившись лишь усилить контроль за рассмотрением этих проблем своими правительствами.

По итогам обсуждения ситуации в мировой экономике и торговле стороны заявили об обоюдном намерении содействовать скорейшему началу нового раунда переговоров в ВТО. При этом, однако, мексиканцы не преминули вновь обозначить свою оппозицию попыткам включить в повестку дня ближайшего раунда проблематику трудовых отношений и охраны окружающей среды.

Дискуссия по миграционным вопросам прошла на саммите в спокойном, размеренном ключе несмотря на заметное осложнение двусторонних контактов в данной сфере в связи с участившимися случаями самоуправных насильственных действий фермеров в отношении мекс. мигрантов-нелегалов в приграничных районах США. Конструктивный настрой глав государств был, вероятно, во многом обусловлен итогами заседания МПК, а также 39 встречи парламентариев двух стран (Мексика, 5-7 мая 2000г.), в ходе которых мексиканцы сумели добиться понимания партнерами серьезности сложившейся на границе ситуации. Кроме того, в канун вашингтонской встречи в верхах состоялись внеочередные заседания смешанных зональных погранкомиссий, наметившие некоторые доп. меры по защите прав мекс. мигрантов.

Э.Седильо и Б.Клинтон дали позитивную оценку совместным усилиям, предпринимаемым на различных уровнях в целях пресечения насилия против нелегальных мигрантов и предотвращения массовых нарушений мекс.-ам. границы.

Президентами констатирован неуклонный рост взаимопонимания и слаженности между Мехико и Вашингтоном в противодействии наркобизнесу. Мексиканцы с удовлетворением восприняли впервые сделанное ам. стороной на высшем уровне признание бескомпромиссности и последовательности усилий Мексики по борьбе с этим злом. Существенную роль сыграл и тот факт, что опубликованный США 1 июня 2000г. список главварей межд. наркомафии, как и предполагалось, не принес неприятных «сюрпризов» для Мехико и, соответственно, не вызвал негативной реакции с его стороны.

Вместе с тем, у мексиканцев явно сохраняется беспокойство по поводу составляемого Вашингтоном списка связанных с наркотрафиком юр. лиц. По этой причине Э.Седильо вновь призвал Б.Клинтон не допустить неоправданных обвинений в адрес мекс. компаний. Весь комплекс актуальных вопросов антинаркотического взаимодействия решено обсудить на очередном заседании

профильной двусторонней контактной группы высокого уровня в авг. 2000г.

В рамках визита подписан мекс.-ам. Договор о разграничении континентального шельфа в западной части Мексиканского залива, по которому Мексика получает более 60% площади (10 тыс. кв. км) считающейся нефтеносной котловины «Ойю де Дона». Тем самым, как отмечают в Мехико, полностью завершено межд.-правовое оформление всего периметра гос. границы страны.

В ходе неформального обмена мнениями лидеры Мексики и США, по имеющейся информации, обсудили предвыборную ситуацию в обеих странах. Со ссылкой на членов мекс. делегации местные СМИ в этой связи сообщили о заявленной ам. администрацией готовности содействовать «поддержанию внешних условий, благоприятных для передачи власти в Мехико».

НАЦ. ПСИХОЛОГИЯ

Мексика является страной богатейшей и ярчайшей культуры, нац. разнообразия. Это все наложило свой отпечаток на развитие и формирование мекс. характера. Здесь основную роль сыграл процесс смешения европейцев и коренного населения, приведший к тому, что большую часть населения страны составляют метисы, хотя в некоторых регионах страны (шт. Оахака, Герреро, Чиapas) доля индейского населения остается весьма значительной. Мексиканцы чисто европейского происхождения (креолы), составляющие 10% жителей, занимают практически все ключевые посты в полит. и эконом. областях.

Важнейшим фактором, влияющим на всю здешнюю жизнь, являются США. Здесь часто приводятся — нередко без ссылок на источник — слова экс-президента, полувекового диктатора Мексики Порфирио Диаса, однажды сказавшего: «Бедная Мексика, ты слишком далека от Бога, слишком близка к США». Влияние США носит двойственный характер. С одной стороны, это многомиллиардные инвестиции в мекс. экономику, новые рабочие места, создание САЗСТ, способствовавшей резкому росту мекс. экспорта в США и Канаду. США как страна эмигрантов с высоким уровнем жизни остается магнитом для мексиканцев, особенно молодежи. Хотя, попав всеми правдами и неправдами в США, большей частью нелегально, мексиканцы сталкиваются там с различными формами дискриминации и беззакония.

На современные проблемы в двусторонних отношениях оказывает влияние историческая память о прошлом. В I пол. XIX в., в ходе двух войн, США аннексировали более половины тогдашней мекс. территории. В этой связи в сознании мексиканцев проблема защиты нац. суверенитета стоит очень остро. Недаром в программах всех полит. партий, независимо от их идеологической ориентации, проводится мысль о независимости мекс. внешней и внутренней политики (в первую очередь, от сев. соседа). Однако определенный антиамериканизм в речах политиков во многом носит декларативный характер — в действительности, в том, что касается реальной политики и экономики, Мексика в основном идет за США.

История суверенной Мексики является чрезвычайно противоречивой. После обретения **независимости в 1821г.** страна пережила период диктатур, всплесков сепаратизма. После войны с США

(1847-48гг.) Мексика подверглась интервенции Франции (1863-68гг.), установившей здесь империю во главе с австрийским эрцгерцогом Максимилианом. В результате 5-летней гражд. войны вновь была восстановлена республика.

Как уже сказано выше, Мексика всегда подчеркивает свою независимость. Главные нац. герои для мексиканцев — это борцы за независимость страны Мигель Идальго и Хосе Морелос (XIX в.), казненные сторонниками испанской короны, президент Мексики середины XIX в. Бенито Хуарес — первый глава государства чисто индейского происхождения, и вожди крестьянских войн периода революции 1910-17гг. Эмилиано Сапата и Франсиско Вилья. Следует отметить, что соц. конфликтами пронизана большая часть истории Мексики. На ее долю выпали войны и революции, сопровождавшиеся крайней жесточечностью сторон, что также наложило отпечаток на мекс. характер. В начале XX в., в ходе революции, страна пережила период полной анархии, превратившись на несколько лет в огромный театр военных действий. Та легкость, с которой конфликтующие стороны прибегали к насилию, обусловила особенности жизни страны, склонность и по сей день решать многие проблемы силовым путем.

Следует подчеркнуть, что хотя современная полит. элита Мексики имеет мало общего с идеалами мекс. революции и по существу носит буржуазный характер, она постоянно оперирует квази-революционной терминологией, которая смотрится достаточно странно на фоне вопиющего соц. неравенства.

До последнего времени — с 1929г. — в обществ.-полит. жизни страны господствовала однопартийная система во главе с ИРП, другие партии играли декоративную роль. На выборах кандидат правящей партии всегда одерживал победу. Однопартийную систему ИРП часто сравнивают с советской системой периода КПСС, хотя в Мексике были более «бархатные» методы управления. Коррупция лидеров ИРП воспринималась обществ. мнением как нечто естественное. Популярным лидером был К. Салинас — предыдущий президент страны, но он быстро утратил свою популярность после того, как его старший брат Рауль был приговорен к максимальному сроку тюремного заключения (в Мексике нет смертной казни) по обвинению в коррупции и умышленном убийстве. Нынешний президент страны Э. Седильо не позволяет себе подобных эксцессов — при нем произошло некоторое ослабление роли ИРП (формально прекратилась практика назначения преемника действующего президента страны, и теперь кандидат правящей партии избирается путем опроса в самой партии).

Большинство праздников имеет отношение к событиям истории, связанным с освобождением войнами и революциями: День независимости (16 сент.), День Конституции (5 фев.), День битвы при Пуэбле (5 мая).

Многие обычаи уходят своими корнями в доколумбовскую эпоху, как, например, День мертвых, который широко празднуется в День Всех Святых у христиан. Местному населению вообще свойственно философское, нетрагическое восприятие смерти.

Из характерных черт характера можно выделить в целом достаточно легкое отношение к жиз-

ни и житейским проблемам, фатализм, необязательность, несколько отстраненное отношение к работе (которое, тем не менее, не следует путать с ленью).

Непростая эконом. ситуация в стране (низкий уровень жизни, проблемы с поиском хорошей работы) вызывает массовую эмиграцию в США. Несмотря на те притеснения, которые терпят эмигранты, и на опасности нелегального пересечения границы (ежегодно при этом гибнут сотни мексиканцев) поток эмигрантов не уменьшается. В основном дело в том, что **зарплата в США в среднем в 10 раз выше мексиканской**, что позволяет эмигрантам содержать свои семьи, оставшиеся на родине.

Культурная жизнь Мексики более богата и разнообразна, чем можно было бы ожидать. В данной связи нельзя не упомянуть произведения считающихся классиками художников-муралистов, прежде всего Диего Риверы, Давида А.Сикейроса и Хосе К.Ороско, которые мастерски отразили в своих работах соц. потрясения, пережитые Мексикой на протяжении ее истории. Жена Д.Риверы, Фрида Кало (ум. в 1954г.) сейчас считается одной из известнейших и «самых дорогих» художниц.

Мекс. культура испытала на себе значит. русское влияние в таких сферах, как балет и кинематограф. В Мексике некоторое время жил и работал знаменитый режиссер С.Эйзенштейн, которого здесь считают отцом мекс. кинематографии. Из русских писателей наибольшей известностью пользуется Ф.Достоевский. Интересным историческим фактом является предоставление левым президентом генералом Л.Карденасом полит. убежища Льву Троцкому, убитому сталинским агентом в г.Мехико в 1940г. Любопытно, что сын Л.Карденаса, Куаутемок Карденас, является мэром мекс. столицы и кандидатом левоцентристской Партии дем. революции на президентских выборах 2000г.

Мекс. общество, особенно интеллигенция, испытывает определенную ностальгию по тем временам, когда существовал СССР, однако это связано не столько с симпатиями к соцстрою, сколько с ностальгией по биполярному миру, позволявшему сдерживать имперские амбиции США.

Из наиболее интересных и известных высказываний полит. деятелей Мексики можно отметить:

«Тот, кто много суетится, не выходит на фотографии» — Ф.Веласкес (влиятельный лидер профсоюзов II пол. XXв.).

«Мораль либо приносит вам прибыль, либо она вообще не нужна» — Гонсало Н.Сантос («кастик» — фактический руководитель шт.Сан Луис Потоси в 1939-86г.).

«Революции происходят, революции будут происходить, а я буду делать свою революцию» — Э.Сапата (деятель революции 1910-17гг.).

«Если это и был подлог, то это был патриотический подлог» — М.Бартлет Диас (министр внутренних дел в 1988г., организовавший, по общему мнению, подтасовку результатов выборов, чтобы привести к власти К.Салинаса).

«Меркосур, как красивая барышня, говорит «да», но не говорит «когда» — Э.Седильо (президент Мексики).

КУЛЬТУРА И ОБРАЗОВАНИЕ

Первой крупной цивилизацией, возникшей на территории современной Мексики, была цивили-

зация ольмеков. Ее расцвет пришелся приблизительно на 1200-400 гг. до н.э. в районе вдоль побережья Мексиканского залива на территории современного шт.Веракрус. Основными памятниками данной культуры являются гигантские каменные головы (до 3 м. в высоту и весом 40 т.), высеченные из базальта и изображающие предположительно вождей и жрецов. Религиозная и обществ. система ольмеков повлияла на все последующие цивилизации.

К 1000г. н.э. после упадка цивилизации ольмеков ведущую роль стал играть расположенный в долине Мехико г.Теотиуакан. Основой его могущества являлась обработка и торговля обсидианом. Между 1 и 150 гг. н.э. в Теотиуакане были возведены **самые крупные в Америке пирамиды Солнца и Луны**, между которыми проходит т.н. Дорога мертвых. Точно не установлено, кто были жители Теотиуакана, но в период расцвета на его территории проживало 200 тыс.чел., и он являлся крупнейшим городом своего времени на планете. В 750г. н.э. его большая часть была разрушена и сожжена, после чего господство «города Богов» (так его называли ацтеки) завершилось. Причины столь резкого упадка Теотиуакана остаются неизвестными.

Одновременно с расцветом Теотиуакана происходит рост менее крупных культурных центров таких, как Монте Альбан (сапотекы) около г.Оахака и Эль-Тахин (тотонаки) г.Поса-Рика. В этот же период происходит развитие и расцвет одной из наиболее высокоразвитых культур Америки — культуры майя. **Главными городами и центрами культуры майя в Мексике являются Паленке, Чичен-Итца, Ушмаль, Лабна, Кабах, Коба и Тулум**, расположенные на территории современных шт.Юкатан, Кинтана Роо, Чиapas и Кампече.

В 800-1200г. н.э. в г.Туле (40 км. от Теотиуакана) возникает воинственная цивилизация тольтеков — народа, состоявшего из нескольких объединившихся племен. Основными памятниками этой культуры являются колонны в образе воинов, достигающие в высоту 4,5 м.

Имперская система общества тольтеков была заимствована пришедшими в долину Мехико ацтеками, которые основали г.Теночтитлан приблизительно в 1325г. Они принадлежат к группе кочевых племен чичимеков, живших на юге современных США. Согласно преданию, их бог Уицилопочтли приказал ацтекам идти на юг и построить город там, где орел сядет на кактус. Это знамение и явилось им в долине Мехико на болотистом о-ве посреди оз.Тескоко. Данное событие отражено в нац. гербе современной Мексики. За кратчайший срок (200 лет) ацтекам удалось построить посреди озера гигантский город и создать огромную империю. К 1519г. — году экспедиции Э.Кортеса, империя ацтеков насчитывала 11 млн.жителей, а в самом Теночтитлане проживало 200 тыс.чел., что в 3 раза превышало население крупнейшего на тот момент испанского города Севилья.

Первыми образцами культуры колониальной эпохи стали готические монастыри и соборы, возведенные в 1520-70гг. (**первая церковь на ам. континенте находится в г.Ла Антигуа**, шт.Веракрус). В целях скорейшего обращения индейцев в христианство испанцы использовали в росписи и украшении церквей нац. элементы, изображения фруктов, кукурузы и других растений. Наиболее

яркими примерами этого стиля являются ряд церквей в г.г. Чолула и Куэрнавака. После завершения в 1590г. завоевания (конкисты) было начато строительство главных соборов в уже основанных городах. Все они строились в господствующем тогда в Испании стиле эпохи Возрождения (например, соборы в Мехико, Пуэбле, Мериде, Гвадалахаре и Оахаке). Пришедший позднее из Испании стиль барокко приобрел здесь свои особенности, в основном благодаря использованию местных специфических стройматериалов.

Богатые традиции живописи и скульптуры существовали в Мексике еще до прихода испанцев. Объединив их с европейскими нормами эпохи Возрождения, художники и скульпторы колониального периода создали целый ряд великолепных, самобытных произведений искусства. Последние годы колониального периода были в этом плане более академическими. Одним из наиболее сильных мекс. художников был Хосе Гваделупе Посада, создававший картины, литографии и гравюры, которые отражали современные ему сцены жизни простого народа. Его последователями и основателями всемирно известного течения в живописи — «мурализма» — были Ороско, Ривера и **Сикейрос**. Кисти последнего принадлежит **самая большая настенная роспись в мире под названием «Марш народов Лат. Америки»**, находящаяся в концертном зале «Полифорум» (г. Мехико). Полотно «Карнавал мекс. жизни», в создании которого принимали участие Сикейрос, Ривера, Ороско и ряд других художников этого направления, объявлено культурным достоянием нации (дворец «Бельяс Артес», Мехико). Картины мастеров «мурализма» можно увидеть в Нац. автономном ун-те, «Полифоруме», ряде крупных обществ. зданий.

Мекс. кинематограф выпускает около 30 фильмов ежегодно. Благодаря таким актерам, как Кантифлас (Марио Морено), Педро Армендарис, Долорес дель Рио и Мария Феликс **мекс. кино получило всемирное признание**. Наиболее выдающимися режиссерами являются Эмилио Фернандес и Габриэль Фигера.

Классический балет не имеет в Мексике большого распространения. Основу танцевального искусства представляет фольклорный балет, специализирующийся на воспроизведении народных танцев различных штатов.

Муз. искусство представляет собой в основном смесь испанских и индейских традиций. Один из наиболее распространенных муз. стилей, зародившийся в шт. Халиско, обусловил появление оркестров «марьячи». Особенно популярным он стал в 50 гг., после представления в ряде голливудских фильмов. Вторым крупным направлением является фольклорная музыка сев. штатов страны, т.н. стиль нортеньо. Имеется еще стиль «ранчеро», в песнях этого направления в основном рассказывается о судьбе мекс. крестьянина. Среди композиторов выделяется Агустин Лара.

В ранних литературных произведениях колониальной эпохи использовались в основном темы устного творчества коренного населения страны. Наиболее известными авторами ХХв. являются романисты Мариано Азуэла, Мартин Луис Гусман, Андрес Енестрога, Агустин Янес, Карлос Фуэнтес; драматурги Виктор Барроко и Родольфо Усигли; поэты и эссеисты Альфонсо Рейес и Октавио Пас. Последний является лауреатом нобелев-

ской премии в области литературы 1990г.

Несмотря на существенное улучшение в последние десятилетия системы образования в стране, перед Мексикой все еще стоит проблема неграмотности, в основном сельского населения. Уровень грамотности женского населения — 89% (1997г.), мужского — 91,5%. По данным правительства, 2 млн. детей все еще не имеют доступа к среднему образованию.

В этой связи вопросы образования являются одним из главных приоритетов мекс. правительства. В 1997г. на него было выделено 15 млрд. долл., что составило четверть бюджета страны.

В Мексике введено обязат. среднее образование с 6 до 18 лет, обучение делится на 3 этапа: «примария» (начальная школа), «секундария» (средняя) и «препаратория» (подготовка для поступления в вуз).

В высшем образовании задействованы гос. и частные ун-ты. Среди гос. самым крупным является УНАМ. Одним из лучших вузов по уровню подготовки кадров является «Колехио де Мехико», основанный испанскими эмигрантами в начале 40 гг. Это — единственный ун-т, где процесс обучения построен по европейской схеме, которая близка к рос. системе образования. В остальных вузах доминирует ам. система. Среди тех. вузов выделяются Нац. политех. ин-т и Технологический ин-т Монтеррея. Характерная черта мекс. ун-тов — большое число филиалов в различных городах страны, которые во многих случаях являются почти полностью самостоятельными.

Наиболее крупные частные ун-ты Мексики — «Лас Америкас», Ибероам., «Дель Валье», «Анаук». За исключением первого из них, уровень образования там находится на среднем уровне, хотя и выше, чем в гос. ун-тах.

Достаточно широкое распространение имеют в Мексике вузы, основанные католическими миссионерами. К таковым относятся ун-ты «Ла Салье», Панам., «Интерконтиненталь». В этих учебных заведениях сильно влияние католической церкви, ведется изучение религиозных дисциплин.

Крупнейшей библиотекой страны является находящаяся в столице «Библиотека Мехико». За последние 10 лет «Библиотекой Мехико» воспользовалось 22 млн. читателей. «Библиотека Мехико» находится в ведении минобразования страны и Нац. фонда по культуре и искусству.

НИКАРАГУА

Занятость

Обеспечение трудоспособного населения работой, создание стабильных рабочих мест, гарантирующих соц. приемлемые условия жизни, на протяжении многих лет остается одной из наиболее острых проблем никарагуанского общества.

В силу возрастной структуры населения и характерной для развивающихся государств модели его воспроизводства в стране быстро растет число лиц в трудоспособном возрасте и, как следствие, одновременно увеличивается эконом. активное население (ЭАН), которое, по данным ЦБ, составляло (в млн. чел.): 1997 — 1,57, 1998 — 1,63, 1999 — 1,7. Создание новых рабочих мест, особенно привлекательных в эконом. и соц. плане, идет достаточно медленно. **50% трудоспособного населения или не имеет работы или работает неполную рабочую**

неделю. Положение особенно усугубилось после урагана «Митч» (1998г.), когда несколько десятков тысяч семей лишилось имущества и не смогло вернуться к прежней деятельности, особенно в сельской местности.

Исторически многие никарагуанцы решают проблему занятости, выезжая на заработки в другие страны. За пределами Никарагуа ежегодно работает, включая сезонных рабочих, 1,2-1,6 млн. чел. (значит. их часть не учитывается местной статистикой в ЭАН). В основном они направляются в США, а также в Коста-Рику и Гондурас. Поступления в Никарагуа денежных переводов от них и прямой ввоз СКВ составляют 500-600 млн.долл. в год.

По офиц. данным, численность полностью безработных лиц в целом имеет тенденцию к сокращению и в абсолютном, и в относительном выражении, о чем свидетельствуют приводимые ниже данные (в тыс.чел., в скобках доля от ЭАН в %): 1997г. – 223,8 (14,2); 1998г. – 215,5 (13,2); 1999г. – 178,3 (10,2). По последнему показателю Никарагуа сопоставима со многими экономически развитыми государствами Европы. В то же время среди ЭАН неуклонно растет численность лиц, имеющих проблемы с трудоустройством, включая лиц, занятых сезонно или не имеющих постоянной работы. Указанная соц. группа увеличилась с 831,2 тыс.чел. в 1997г. до 870 тыс.чел. в 1999г. (данные минтруда). При этом отмечалась повышенная концентрация лиц, имеющих проблемы с трудоустройством, в столице – г. Манагуа, где по ряду оценочных показателей почти 2/3 всех зарегистрированных в Никарагуа безработных, а также в г.г. Леон, Коринто, Масайя, Масачапа.

Правительство либералов и президент А.Алеман уделяют заметное внимание увеличению численности новых рабочих мест, однако в силу ряда причин планы по их созданию на период 1997-2001гг. (порядка 500 тыс. новых рабочих мест), скорее всего, выполнены не будут. Реально за 1997-99гг. правительство смогло создать лишь 190 тыс. рабочих мест, включая временные. Первоначально либералы взяли за основу хорошо зарекомендовавшую себя в других странах модель, ориентированную на развитие в первую очередь предприятий легпрома типа «макила» (бонд) в свободных зонах, гостиничного бизнеса, туризма. Однако в дальнейшем с целью выполнения предвыборных обещаний они большую часть новых рабочих мест стали создавать, стимулируя строительство, ведущееся в основном на деньги, полученные в виде зарубежной помощи, фактически перейдя к практике «вала» за счет формирования временных (на период ведения работ) мест.

Одновременно, следуя рекомендациям МВФ, правительство сокращает хоз. деятельность государства, проводя приватизацию объектов госсобственности. Это, как показывает межд. практика, объективно ведет к сокращению рабочих мест в госсекторе. В ближайшее время адекватной компенсации этого уменьшения за счет увеличения рабочих мест в частном секторе, скорее всего, не произойдет.

Это обстоятельство активно используют в начавшейся предвыборной гонке практически все соперники либералов, обвиняющие руководство страны в недостаточном внимании к проблеме создания стабильных рабочих мест, нецелевом ис-

пользовании внешней помощи, часть которой, несомненно, могла бы быть направлена на нужды трудоустройства и профподготовки и переподготовки рабочей силы с целью ее адаптации к новым эконом. условиям.

В то же время большинство полит. оппонентов либералов, включая их партнеров по «пакту» – сандинистов, в пропагандистских целях, обещая активизировать работу в плане создания стабильных, соц. привлекательных рабочих мест, пока не предложили серьезных, эконом. обоснованных решений в этом направлении, ориентируясь в основном на «традиционные рецепты» (сохранение госпредприятий с бюджетным финансированием, поддержка мелких производителей и крестьянского сектора, защита интересов индейских общин, живущих по принципу самообеспечения). Определенного внимания заслуживают предложения ряда представителей так называемой «третьей силы», которые обещают, в случае прихода к власти, направить доп. средства из внешней помощи на создание новых рабочих мест в сфере услуг, легкой, пищевой промышленности, городском хозяйстве и, что весьма важно, на проф. обучение. При этом представители стран-доноров считают, что для Никарагуа приоритетным в решении этой проблемы следует считать именно проф. обучение, особенно молодежи. Кроме того, по их мнению, в ряде случаев целесообразно использовать средства, полученные в виде помощи, на соц. ориентированные проекты в т.ч. в области здравоохранения, развития системы дошкольных детских учреждений, школ, объектов культуры, гарантирующие создание новых рабочих мест в городах и в сельской местности с последующей их поддержкой из госбюджета.

Определенную обеспокоенность ряда местных и зарубежных наблюдателей вызывает перспектива использования безработных различными политическими силами в целях дестабилизации обстановки накануне муниципальных выборов, особенно в столице страны – Манагуа. Как показала практика предшествующих лет, эта соц. группа в основной своей массе не только легко следует за делающими явно популистские обещания лидерами, но и всегда готова принять активное участие в уличных беспорядках на стороне той или иной группировки.

Сфера здравоохранения. Достаточно развита для Центр. Америки и уступает по основным показателям только костариканской. А по данным ежегодного стат. обзора ВОЗ о ситуации с мед. обслуживанием населения за 1999г. Республика «обходит» ряд стран Лат. Америки (Аргентину, Бразилию), занимая в общей шкале «рейтинга» 71 место. Такое позитивное наследие было оставлено правительством сандинистов 80 гг.

Централизованная система здравоохранения Никарагуа, основанная в 1952г., обладает 900 больниц, поликлиник и здравпунктов. В проф. организацию «Федерация служащих системы здравоохранения», входит 85% врачей, медсестер и др. (24 тыс.чел.), имеется также 154 местные профсоюзные организации. Однако, структура органов здравоохранения, созданная сандинистами и соответствующая централизованной экономике с поддержкой государством соц. сектора, уже не отвечает курсу либеральной администрации, что объективно ведет к серьезным сбоям в ее работе.

Статистика говорит о затяжном кризисе в функционировании сферы здравоохранения, который длится уже более 10 лет. За этот период расход на душу населения в сфере оказания услуг по охране здоровья сократился на 60%. 17% населения страны не имеют доступа к услугам системы здравоохранения, особенно в сельской местности, пограничных районах и на атлантическом побережье.

65% населения Никарагуа живет в антисанитарных условиях, 38% — не имеют возможности пользоваться системой водопровода, серьезной проблемой продолжают оставаться такие факторы, как беспорядочная урбанизация и недостаточность мер, предпринимаемых по уборке мусора и т.д., что в результате вывело Никарагуа на одно из первых мест среди стран Лат. Америки по уровню заболеваемости эпидемиологическими инфекциями. Высокие уровни смертности при родах (120 на каждую тысячу рожениц, причем ситуация осложняется постоянно растущим числом рожениц-подростков) и детской смертности (40 на каждую тысячу детей до 5 лет), вызывают особую озабоченность. Никарагуанская администрация открыто говорит о неудовлетворительном тех.-санитарном состоянии и недостаточном количестве объектов инфраструктуры здравоохранения, устаревшем оборудовании в гос. больницах и поликлиниках, слабом контроле за санитарной обстановкой в населенных пунктах. Дороговизна спец. мед. услуг и медикаментов сравнительно с общим уровнем доходов населения, низкий уровень зарплаты гос. медслужаших — постоянный предмет критики местных СМИ.

Нефть

Нефтепродукты играют решающую роль в энергобалансе Никарагуа. В последние годы их доля в общем объеме потребляемых страной энергоносителей составляет свыше 90%, при этом отмечается неуклонное увеличение их потребления и в стоимостном, и в натуральном выражении. Цены на эти товары продолжают постоянно расти, что негативно сказывается на развитии многих отраслей экономики и соц. сферы. В то же время **собственная добыча нефти в Никарагуа отсутствует** и она вынуждена ежегодно увеличивать закупки за рубежом нефтепродуктов.

В этой связи в стране с 30 гг. неоднократно велись поиски месторождений нефти. Наиболее интенсивно этот процесс шел в 60-70 гг., а в дальнейшем возобновился в 90 годы. Основной объем работ в этом направлении был проделан в 1998-99гг. Они были организованы Никарагуанским ин-том энергии (НИЭ), который привлек для этой цели норвежскую фирму «Фугро Геотеам» и использовал средства, полученные от Норвегии в виде помощи. Всего в поисковые работы было инвестировано 5 млн. долл.

Норвежская фирма, опираясь на результаты исследований, ранее проделанных другими зарубежными компаниями, в т.ч. «Эксон», «Шеврон», «Шелл», «Унион Мобил», «Вестерн Карибиен Петролеум» и др., провела бурение на нефть в акваториях Карибского моря и Тихого океана и **обнаружила ряд месторождений нефти, пригодных для пром. разработки**. Наиболее крупные месторождения обнаружены в Карибском море напротив Кайо Мескитос и в сев. части Лагуна де Перла

между 13 и 15° с.ш. и 82 и 83° з.д. Согласно оценкам экспертов, для Никарагуа это наиболее удобный в плане организации добычи нефти со дна моря район. В тихоокеанском секторе нефтяные месторождения проходят в нескольких километрах от побережья по линии Коринто, и Масачапа, и Сан-Хуан-дель-Сур. Это подводное месторождение нефти достаточно удобно в плане бурения и установки платформ, оно находится в непосредственной близости от крупных хоз. центров страны, особенно порта Коринто, однако данный район менее благоприятен в сейсмическом плане, в сравнении с Карибской зоной.

Получив информацию о месторождениях нефти, руководство страны приняло решение организовать пром. бурение в Карибской зоне. Правительство А.Алемана с самого начала попыталось установить достаточно жесткий контроль над иностр. компаниями, привлекаемыми к разведке и добыче нефти, действуя в соответствии с принятым в 1998г. «Законом об углеводородном топливе». В качестве гос. структуры, организующей конкурс на выдачу разрешений на бурение иностр. компаниям, был определен НИЭ. Проведение работ по контролю над состоянием природной среды в акваториях, где будет идти бурение, и ее защите было возложено на министерство природной среды и природных ресурсов. По линии этого министерства удалось организовать исследования, профинансированные по линии МАБР на 500 тыс.долл. Был составлен перечень ограничений для компаний, которые будут осуществлять разведку и добычу нефти.

Основная их цель — обеспечить защиту природных комплексов Карибского побережья, а также по возможности уменьшить ущерб, который добыча нефти неизбежно нанесет морской фауне в зонах нефтяных месторождений. По оценкам экспертов межд. природоохранных организаций, упомянутые выше ограничения носят достаточно жесткий характер, и их выполнение в принципе гарантировало бы должную защиту окружающей среды.

Условия получения разрешений на разведку и добычу нефти оказались таковы, что иностр. фирма, проявившая заинтересованность в этом виде деятельности попадет в зависимость от решений никарагуанских госструктур, принимаемых на нескольких уровнях, от органов местной администрации до главы государства. Это, исходя из существующих в стране норм и традиций, открывает никарагуанским чиновникам широкие возможности для различных злоупотреблений в отношении конкурсантов несмотря на такие условия конкурса, в предварит. порядке о готовности участвовать в нем заявило свыше 20 компаний из США, Великобритании, Бразилии, Японии, Канады.

Никарагуанцы предполагали провести первый его тур в середине 2000г., предложив инофирмам участки в Карибской акватории. Местные эксперты полагали, что в случае удачного проведения конкурса через 2-3г. можно было бы рассчитывать на начало пром. добычи нефти.

Ситуация изменилась после начала никарагуано-гондурасского территориального спора, возникшего в связи с ратификацией Гондурасом в нояб. 1999г. договора «Рамирес-Лопес» с Колумбией, предусматривающего такую делимитацию морских границ между двумя странами в Кариб-

ском море, которая фактически лишает Никарагуа большей части нефтяных месторождений континентальной платформы в пользу Гондураса.

Незадолго до ратификации указанного договора в гондурасском секторе Карибского моря также нашли месторождения нефти, пригодные для пром. разработки. Они являются продолжением никарагуанского месторождения, находящегося напротив автономной территории Сев. Атлантика. Поскольку Никарагуа и Гондурас договорились решать спор о делимитации границ в Карибской акватории через Межд. суд ООН в Гааге, никарагуанцам пришлось отказаться от проведения конкурса среди инофирм на дальнейшее осуществление работ по разведке и добыче нефти в наиболее перспективной зоне вплоть до вынесения окончательного решения этой судебной инстанцией. Большая часть открытых месторождений оказалась в спорной акватории.

Вместе с тем, анализируя ситуацию вокруг пограничного спора, особенно время ратификации Гондурасом упомянутого выше договора с Колумбией (с момента его подписания прошло 13 лет), ряд экспертов небезосновательно полагают, что «за кулисами» конфликта просматриваются и вполне конкретные интересы межд. нефтяных компаний. Не исключается, что неудовлетворенные механизмом проведения конкурса и другими условиями работы, предложенными никарагуанской стороной, они предпочли иметь дело с Гондурасом. В этом случае вступление в силу договора «Рамирес-Лопес» позволяло бы расширить зону деятельности в гондурасском морском секторе. Однако энергичный протест со стороны никарагуанцев и как следствие подача ими иска против Гондураса в МС ООН, по всей видимости, на несколько лет «вывели из оборота» перспективный нефтеносный участок.

Хотя остальные никарагуанские зоны в Карибском море и на Тихом океане, где была обнаружена нефть, пока не оспариваются соседями, руководство Никарагуа не выставляет входящие в них участки на конкурс. Вместе с тем, не исключено, что Никарагуа объявит о подобном конкурсе. Его победителями могут оказаться ам. и другие западные фирмы, традиционно работающие в Карибском море и располагающие соответствующим оборудованием, снаряжением и технологиями.

Конкурс (торги) предложений по разведке и пром. добыче нефти в никарагуанских морских акваториях. В соответствии с нормами, разработанными НИЭ, период подачи предложений на конкурс (торги) заинтересованными компаниями составляет 6 мес. с момента офиц. объявления о дате их приема (обычно в латиноам. странах в подобных случаях период подачи составляет от 8 мес. до 1г.).

НИЭ в течение 60 дней рассматривает предложения и дает по ним заключения. Прошедшие конкурсный отбор предложения направляются в т.н. «Правление по вопросам добычи нефти», состоящее из представителей руководства госучреждений, связанных по роду деятельности с использованием нефтепродуктов. Эта инстанция в течение 30 дней также должна сделать свое заключение.

Далее представители НИЭ и «Правления» совместно определяют, в какой форме фирмы, представившие лучшие предложения, будут работать на выделенных им участках: получив их в концес-

сию или создав СП. На следующем этапе НИЭ делает представление в правительство с обоснованием целесообразности заключения того или иного вида контракта с победившими конкурсантами. Окончательное решение на составление проектного контракта принимается на уровне главы государства, и, в случае его согласия, НИЭ может выработать с фирмами-победителями конкурса соответствующий проект документа (следует отметить, что правительство обязало НИЭ по ходу этапов конкурса информировать президента страны о их результатах).

Далее проекты контрактов должны согласовываться с региональными советами территорий Сев. и Юж. Атлантики, пользующимися в Никарагуа определенной автономией. После согласования с местной администрацией всех спорных вопросов глава государства, лично или, передав полномочия одному из членов руководства страны, может подписать контракт с выигравшей конкурс (торги) компанией.

Если конкурсант не укладывается в установленные сроки с представлением проекта или проиграл конкурс, ему разрешено участие в следующих турах с начальной стадии.

В ряде случаев регламент предусматривает при получении разрешения главы государства и согласия местных властей с условиями проекта-контракта прямые переговоры заинтересованных иностр. фирм с НИЭ, минуя конкурс.

Авиация

Динамика роста пассажиропотока с 2000г. прогнозируется с ежегодным 7% увеличением. В стране действуют 9 пассажирских и 3 грузовых авиалинии.

«Америкен Эйрлайнс». Компания, включающая авиалинию КОПА, перевозит 18% всего пассажиропотока в Никарагуа, использует самолеты Боинг 737 с повышенной комфортабельностью. В 1999г. компания совершила 435 рейсов Майами-Манагуа (стоимость билета 250 долл.), кроме этого в Манагуа еженедельно совершаются 4 рейса из Панамы, 3 – из Сан-Хосе, 1 – из Гондураса, 3 – из Сальвадора, 4 – из Гватемалы. В сервис, который предоставляется компанией на борту входят: обед, просмотр фильмов, интерактивные игры для детей.

«Мехикана де Авиасион». Компания возобновила свои операции в Никарагуа 17 дек. 1999г. В планах «Мехиканы» – придание нового импульса тур. бизнесу между Никарагуа и Мексикой. На рынке авиауслуг компания существует 80 лет, а в последние 2г. по праву считается лучшей в Лат. Америке. «Мехикана» имеет один ежедневный рейс из Манагуа в Мехико, с остановкой в Сан-Хосе. Перелет занимает 4,3 ч., включая 40 минутное ожидание в Сан-Хосе. Цена билета в оба конца – 382 долл.

«Континентал Эйрлайнс». Компания находится на рынке Никарагуа уже 10 лет. Имеет договоры о сотрудничестве с авиалиниями Центр. Америки. В 1999г. компания сменила свой авиапарк, что позволило увеличить перевозки, одновременно улучшив предоставляемый сервис. В Никарагуа (по 7 еженедельным полетам) наполняемость пассажиропотока равна 85%. Тарифы на билеты практически сравнимы с другими авиалиниями, однако, с целью привлечения пассажиров компания приня-

ла решение блокировать несколько задних рядов кресел салона, с целью увеличения размера разрешенного провоза багажа. Маршруты, наиболее используемые никарагуанцами: Манагуа-Майами, Лос-Анжелес, Лас-Вегас, Нью-Йорк.

Группа ТАКА. Состоит из 4 авиакомпаний: АВИАТЕКА (Гватемала), ЛАКСА (Коста-Рика), НИКА (Никарагуа) и непосредственно ТАКА (Сальвадор). В 1999г. Группой перевезено в общей сложности 200 тыс. пассажиров, 80 тыс. из которых — по маршруту Манагуа-Майами (42% перевозок рынка авиауслуг Никарагуа). Сегодня ТАКА предоставляет ежедневный, для 150 пассажиров, рейс в Майами, 3 — в Сан-Хосе, 2 — в Лос-Анжелес и Мехико.

В последнее время авиапарк Группы, состоявший из 14 А-320 и 2 А-319, пополнился 34 аэробусами.

В 1999г. в межд. аэропорту Манагуа было зарегистрировано 600 тыс. пассажиров. Принимая во внимание уплаченный каждым из них аэропортовый сбор в 19 долл., прибыль от этого рода деятельности составила 5,7 млн.долл., из которых 5млн. были реинвестированы в реконструкцию самого аэропорта. Прогнозировалось, что в 2000г. инвестиции достигнут 15 млн.долл., а в ближайшие 2г. — 40 млн.долл.

Динамично развивающийся рынок авиауслуг (по прогнозам, пассажиропоток в ближайшие годы увеличится до 1,5 млн.чел. в год) заставляет правительство Никарагуа выделять все большие средства для развития инфраструктуры межд. аэропорта Манагуа.

Завершился первый этап работ по расширению и реконструкции здания терминала. Планируется ввести более 10 тыс.кв.м. площадей, что позволит построить 5 доп. залов отлета и прилета пассажиров, оснащенных выдвижными трапами, увеличить в 3,5 раза площади таможенно-миграционных залов, установив в общей сложности 58 пунктов миграционного контроля, реконструировать ВПП.

Транспорт

В последние годы отмечается устойчивая тенденция к росту объемов грузоперевозок между портами Атлантического и Тихого океанов по маршрутам, проходящим через Панамский канал и вдоль побережья стран Сев. и Юж. Америки. Общий объем этих грузопотоков оценивается в 1,7-1,8 млрд.т. в год, из которых только 250 млн.т. (14%) проходят через Панамский канал, а остальные грузы перевозятся по достаточно протяженным и во многих случаях сложным в навигационном отношении маршрутам. На ближайшие 10 лет среднегодовые темпы прироста морских грузоперевозок в этом районе прогнозируются в пределах до 7,5%, а в последующий период в связи с дальнейшим развитием процессов глобализации хоз. жизни и, особенно эконом. интеграции ам. государств, могут возрасти на 10-17%. В этих условиях создание новых оптимальных маршрутов грузоперевозок трансокеанского уровня приобретает существенное значение.

Территория Никарагуа значит. интерес в плане проектов трансокеанских грузоперевозок, включая строительство обычных каналов, а также «сухих» каналов — соединение портов ж/д линиями, ориентированными на контейнерные грузоперевозки.

В этой связи в стране создана правит. межведомственная комиссия под председательством президента А.Алемана, занимающаяся вопросами проектов трансокеанских каналов, включая «сухие». Указанная комиссия фактически взяла на себя организацию конкурсов проектов и торгов в связи с их реализацией. Она же выносит проекты на обсуждение в отраслевые комиссии Нацассамблеи.

На различных стадиях разработки находятся **несколько проектов создания трансокеанских гидросистем.** Среди практически завершенных — проект А.Месы (разработан Народным ун-том Никарагуа). Он включает строительство морского канала от Пуэрто-Кабесас через Санди-Бэй и Блюфилдс далее на Монкей-Поинт и Сан-Хуан-дель-Норте на Карибском побережье. Через р.Сан-Хуан (с углублением ее русла для прохода крупных океанских судов) канал соединяется с оз.Никарагуа и через р.Типитапа с оз.Манагуа. От оз.Манагуа к порту Коринто прокладывается канал. Еще один канал связывает оз.Никарагуа с портом Сан-Хуан-дель-Сур. Проект предусматривает также возможность соединения с водными системами Коста-Рики. Общая его стоимость — 4 млрд.долл., включая создание крупной ГЭС (за счет 30-метрового перепада высот на водоразделе) и доп. оросительных систем для 300 тыс.га сельхозугодий. На период строительства планируется привлечь до 50 тыс.чел., а в дальнейшем создать дополнительно еще 250 тыс. рабочих мест в сельском хозяйстве и в свободных зонах карибских и тихоокеанских портов.

Аналогичный проект глубоководного канала, но с выходом только на порт Сан-Хуан-дель-Сур и проведением дорогостоящих водоочистных работ на оз.Манагуа предложил президент Нац. ассоциации инженеров и архитекторов С.Авилес. Оба проекта по существу ставят целью создать на основе трансокеанской гидросистемы мощный полюс хоз. развития, привлекательный для иноинвесторов, включающий собственно трансокеанские грузоперевозки, развитие пром. зон в портах и экспортных производств в агропром. секторе, решение в значит. мере энергетических проблем за счет создания системы ГЭС. При этом экологические аспекты реализации проектов автоматически отодвигаются на второй план. Проекты прошли через упомянутую выше межведомственную комиссию. Однако они фактически будут «торпедированы» администрацией авт. районов Сев. и Юж. Атлантики, так как неизбежно нанесут серьезный урон их экологии, а также турбизнесу. Одновременно многие эксперты полагают, что наиболее серьезным препятствием их осуществления все же станет высокая сметная стоимость. Однако в случае решения вопросов финансирования правительство в принципе могло бы обеспечить их утверждение, используя законодат. нормы, позволяющие в ряде случаев обходиться без согласования проектов с руководством автономий.

Проект «экологического канала» Крюгера-Пасоса также включает строительство морского канала вдоль Карибского побережья до Сан-Хуан-дель-Норте и проведение небольших дноуглубительных работ на р.Сан-Хуан, что позволит использовать плоскодонные грузовые суда, которые будут ходить до порта Гранады на оз.Никарагуа. По существу это зональный проект, ставящий це-

лю обеспечить хоз. интеграцию атлантического побережья с основными эконом. центрами страны. Стоимость проекта 500 млн.долл., период реализации — 5-6 лет. Предусмотрены значит. расходы на охрану окружающей среды, лесовосстановит. работы и заведомо «шадящий режим» эксплуатации внутренней гидросети (использование лишь небольших плоскодонных судов, работающих на спец. топливе, умеренное изменение русла).

Кроме того, имеются два проекта «сухих» каналов. Первый, подготовленный компанией «Система интернациональ де транспорте глобаль» («СИТ-Глобаль») и поддерживаемый в основном никарагуанскими предпринимателями во главе с К.Куадрой и Г.Куадрой, предусматривает создание глубоководного порта в Монкей Поинт, от которого будет проложена ж/д до тихоокеанского порта Коринто на 473 км. Стоимость проекта — 1,3 млрд.долл., окончание работ запланировано на 2005г.

Альтернативный проект представила компания «Каналь Интересосанико де Никарагуа» (КИНН), в которой преобладают зарубежные предприниматели, возглавляемые ам. бизнесменом Домом Боско. Этим проектом также предусмотрено создать глубоководный порт в Монкей Поинт и проложить от него ж/д на 400 км. к Пунта Пье-дель-Хиганте на Тихом океане, где намечено построить глубоководный порт для судов-контейнеровозов. Стоимость проекта — 2,6 млрд.долл., время завершения работ — 2007г.

В стоимостном и экологическом аспектах оба проекта «сухих» каналов заметно выигрывают по сравнению с проектами гидросистем. Однако «уязвимым» их местом является необходимость заново строить глубоководные порты и воссоздавать в Никарагуа ж/д транспорт и обслуживающую его инфраструктуру. Кроме того, «сухие» каналы создали бы весомую доп. нагрузку на достаточно скудную энергетическую базу страны, особенно, если будет налажена транспортировка контейнеров-морозильников.

Проекты сухих каналов прошли согласование в межведомственной комиссии и комиссиях Нацассамблеи. Однако, чтобы избежать конкурса с «СИТ-Глобаль», руководство КИНН, предложившей более дорогой вариант, попыталось, используя поддержку президента А.Алемана, провести свой проект посредством принятия в Нацассамблее отдельного закона по нему. Это одновременно позволяло бы фактически обойтись без согласования проекта с администрацией атлантических автономий. Но принятие закона было «перекрыто» в 1999г. Генконтролером Республики, настоявшим на обязательном проведении конкурса и регулировании реализации «победившего» проекта в рамках действующего законодательства.

Ни по одному из вариантов трансокеанских каналов не было принято окончат. решения, тем более, что после начала пограничных споров Никарагуа с Гондурасом, а затем и Коста-Рикой их реализация в той или иной степени ставилась бы в зависимость от проведения делимитации морских акваторий и решения других спорных вопросов с соседними государствами. При этом пограничные споры в известной мере «отпугнули» от никарагуанских проектов потенциальных зарубежных инвесторов. Кроме того, многие возможные иноин-

весторы на данном этапе сосредоточили основное внимание на реализации проекта «сухого» канала в Панаме, где фактически им были предложены наиболее благоприятные среди стран субрегиона условия в плане рентабельности, периода окупаемости, гарантии инвестиций и перспектив «загрузки» объекта. Определенную конкуренцию никарагуанским проектам составляют и их аналоги, предложенные другими центральноам. государствами хотя они также имеют свои «уязвимые места».

Никарагуанское руководство и деловые круги, принимая во внимание, что создание на их территории трансокеанского канала резко повысило бы межд. значимость Никарагуа не снимают вопрос о его строительстве. Объективно на пользу любому из проектов идут проводимые сейчас реконструкционные работы в Пуэрто-Кабесас, а также модернизация порта Коринто в счет японских гос. кредитов, согласованная в апр. 2000г. президентом А.Алеманом. Хотя панамский «сухой» канал заберет наиболее рентабельные грузоперевозки, для никарагуанских проектов остается достаточный фронт работ на перспективу.

Практически все никарагуанские проекты не имеют под собой серьезной инвест. базы. Даже в случае принятия полит. решения по одному из них, дающего возможность приступить к реализации, поиски инвесторов могут застопорить работу.

Не исключено, что одна из полит. партий или группировок может выдвинуть идею создания трансокеанского канала как важную составляющую своей полит. и эконом. стратегии, обыграв ее осуществление как средство сплочения нации в интересах достижения эконом. и соц. прогресса, что с учетом масштабов хозяйства страны, его специализации и численности населения — вполне реально. Однако и в этом случае встанет проблема инвесторов, вкладывающих не только в реализацию своих эконом., но и полит. интересов. Потенциально ими могли бы быть межд. банки — МАБР, Всемирный банк, гос. и частные кредитные и фин. организации США, Японии, Тайваня, возможно, других стран АТР, в меньшей степени стран ЕС.

Характеристика проектов трансокеанских «сухих» каналов, альтернативных никарагуанским проектам. 1. В Гондурасе: «сухой» канал от Пуэрто-Кортес на Карибском море до Сан-Лоренсо на Тихом океане. Со строительством ж/д в 454 км. Стоимость проекта — 1,6 млрд.долл. Правительством прорабатывается возможность получить большую часть средств через МАБР. Сдерживающим фактором является крайне сложная топография местности, через которую намечено проложить железную дорогу.

2. В Гондурасе и Сальвадоре: «сухой» канал от Пуэрто-Кортес (Гондурас) до Ла-Уньон на тихоокеанском побережье в Сальвадоре с возможным ответвлением на Эль-Куко. Общая стоимость проекта — 1,9 млрд.долл. Он включает строительство ж/д на 365 км., что позволило бы перевозить контейнеры за 6 часов от порта до порта. В разработке проекта участвуют также фирмы США, Сингапура и Малайзии. Партнеры до конца не решили вопросы финансирования. Кроме того, сальвадорцы проявляют некоторую «настороженность» по отношению к Гондурасу в военно-стратегическом плане.

3. В Коста-Рике: «сухой» канал от г. Лимон до Пунтааренас на зал. Никойя. Сложным участком на железной дороге является район, где она пересекает Кордильеру Сентраль со сложным горным рельефом и достаточно «неблагополучную» в сейсмическом плане. Стоимость проекта с учетом создания доп. портовых сооружений — 1,5-1,7 млрд. долл.

4. В Гватемале: «сухой» канал от Пуэрто-Барриос в бухте Аматике до Пуэрто Сан-Хосе на Тихом океане. Авторы проекта предусматривают параллельное использование автотранспорта и железной дороги для перевозки контейнеров из порта в порт.

5. В Панаме: «сухой» канал через Панамский перешеек вдоль основного водного канала. Включает строительство железной дороги общей протяженностью 80 км. **Доставка контейнера по ж/д будет занимать немногим более часа.** Пропускная способность первой очереди — 350 тыс. контейнеров в год с последующим увеличением до 550 тыс., а в окончательном варианте до 1 млн. контейнеров в год. Реализация проекта облегчается развитой портовой инфраструктурой на атлантическом и тихоокеанском побережье. С учетом панамского законодательства, для инвесторов это наиболее притягательный проект трансокеанского «сухого» канала в субрегионе. **Работы на строительстве уже начаты.** Объект может быть частично введен в эксплуатацию в конце 2001г.

6. В Сальвадоре и Гватемале: проект «сухого» канала от Пуэрто-Барриос в бухте Аматике до Пуэрто Акахутла на тихоокеанском побережье Сальвадора. Предполагает строительство скоростной железной дороги, специализирующейся на контейнерных перевозках между портами. Стоимость проекта — 1,8 млрд. долл. Ведется работа по привлечению иноинвесторов.

Разминирование

В 80 гг. в период ведения боевых действий на территории страны и в прилегающих к границам Никарагуа районах Гондураса и Коста-Рики сандинисты и их противники («контрас») широко практиковали минирование как в целях обороны (создание минных полей), так и для проведения диверсий (минирование мостов, дорог, ЛЭП, других хоз. объектов). В результате только в Никарагуа было установлено свыше 140 тыс. мин, главным образом, противопехотных (оценка Межам. совета обороны). Минирование, как правило, было бессистемным. Соответствующих карт и схем расположения мин сохранилось немного.

В итоге из с/х оборота было выведено 20 тыс. га плодородных земель, опасность подорваться на минах существует при проведении лесоразработок в приграничных районах, обслуживании ЛЭП, ремонте и эксплуатации объектов транспортной инфраструктуры. В 1990-99гг. от взрыва мин пострадало 600 мирных жителей. После прекращения боевых действий в 1991г. никарагуанцы начали самостоятельно проводить разминирование. Однако из-за нехватки квалифицированного персонала и фин. ресурсов работы продвигались медленно. Правительство Никарагуа обратилось за помощью в ОАГ, в рамках которой в 1991г. была принята Программа помощи по разминированию в Центр. Америке (ППРЦА), в основном направленная на ликвидацию противопехотных мин. В указанной программе по состоянию на середину 1999г. в раз-

личных формах (оказание фин., тех. помощи, подготовка и командирование специалистов, поставки специмущества) участвуют США, Канада, Германия, Франция, Великобритания, Швеция, Норвегия, Япония, Дания, Испания, Нидерланды, Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Сальвадор, Гватемала, а также **Россия**.

В 1993г. в Вашингтоне было подписано соглашение об оказании Никарагуа помощи по линии ОАГ в разминировании. С марта 1993г. по окт. 1999г. в рамках ППРЦА была подготовлена большая группа специалистов-саперов. В никарагуанской армии было сформировано спец. подразделение по разминированию в количестве 262 чел., в т.ч. 30 офицеров. По данным ОАГ, в последние годы в работах по разминированию в Никарагуа в общей сложности участвует до 400 саперов. Кроме того, на средства ОАГ в стране работают командированные из других стран специалисты, в основном инструкторы.

Работы по разминированию ведутся в соответствии с принятым правительством нац. планом по разминированию. С целью координировать усилия минобороны, других ведомств, обществ. организаций в деле разминирования и защиты населения от мин в нояб. 1998г. была создана Нац. комиссия по разминированию. Согласно расчетам экспертов минобороны Никарагуа, расходы на реализацию нац. плана по разминированию оцениваются в 27 млн. долл.

С 1993г. финансирование работ по разминированию осуществляется преимущественно на средства ОАГ. При этом часть средств поступает непосредственно через программу ППРЦА. Кроме того, частичное финансирование разминирования идет за счет стран-доноров, включая Данию, Германию, Швецию, Испанию, Канаду, США. Практически вся техника, оборудование, снаряжение, расходные материалы поступают в Никарагуа на безвозмездной основе.

В 1993-99гг. в Никарагуа было обезврежено 54 тыс. противопехотных мин и разминировано 590 объектов, в т.ч. 3 ГЭС, 44 моста, 372 вышки электропередач. Одновременно проводится планомерное уничтожение 131 тыс. противопехотных мин на военных складах. Ликвидация идет партиями по 5 тыс. шт. За время проведения работ по разминированию имели место 14 несчастных случаев, в ходе которых погибло 5 и получили ранения 17 военнослужащих.

Завершить основной объем работ по разминированию никарагуанцы рассчитывают в 2001г. Им предстоит обезвредить 81,6 тыс. уже обнаруженных мин и разминировать 467 объектов. В последующие годы будут продолжены поиски оставшихся мин. Согласно информации минобороны, у саперов в последние 2г. возникли определенные сложности в связи с тем, что во время урагана «Митч» в 1998г. и из-за интенсивных дождей в сент. 1999г. ранее локализованные мины были смыты, занесены землей или перемещены. Это потребует доп. затрат на их поиск. Никарагуанские военные запросили по линии ОАГ вертолет, одной из функций которого будет срочная эвакуация раненых саперов. По мнению военных, необходимо также увеличить численность спецавтомобилей для поиска мин с 14, имеющихся до 20. Одновременно саперы нуждаются в получении оборудования для траления мин.

Россия, традиционно следуя курсу на оказание содействия заинтересованным странам в проведении разминирования, на основании соответствующих распоряжений президента РФ и правительства РФ согласовала передачу в качестве безвозмездной помощи Никарагуа (по решению ОАГ) спецмущества на 360 тыс.долл. По состоянию на нояб. 1999г. никарагуанцы получили спецмущество на 149 тыс.долл. (в т.ч. комплекты миноискателей и 15 радиостанций Р-143).

СМИ

Отличит. чертой никарагуанских СМИ является их чрезвычайная политизированность и поляризованность. При стойкой ориентированности местных СМИ на освещение событий с точки зрения влиятельных полит. групп, к которым они принадлежат, массовые издания, радио и телеканалы вынуждены постоянно «оглядываться» и на своих инвесторов. Материалы о региональных и межд. событиях в большинстве своем появляются в виде перепечаток из западных изданий и выпусков новостей иностр. агентств.

За последние 2-3г. никарагуанские СМИ заметно повысили свой профессионализм. Появилось несколько новых теле- и видеоканалов, периодических изданий, что связано, с переориентацией двух последних администраций на дем. ценности, провозглашением в стране свободы слова, совести. Новая эконом. политика правительства вызвала необходимость адаптации СМИ к новым реалиям рыночной экономики. В Никарагуа пока не существует спец. законодательной базы для регулирования деятельности СМИ (последний закон был отменен в 1990г. с приходом администрации В.Чаморро). Частично юр. регулирование деятельности СМИ нашло отражение в ряде статей конституции и УК Никарагуа.

Наиболее влиятельными газетами являются «Ла Пренса» (по социологическим опросам 1999г. 29% опрошенных назвали ее самым популярным изданием), принадлежащая Нац. консервативной партии, и «Эль Нуэво Диарио» (40,7%), ориентирующаяся на Движение за обновление сандинизма. Когда в 1990г. редактор «Ла Пренса» В.Чаморро была избрана президентом страны, издание потеряло часть своих читателей в связи с традиционным негативным отношением населения к проправит. средствам пропаганды. Совет директоров газеты был вынужден для сохранения имиджа оппозиционного (как это было в период правления сандинистов) СМИ, дистанцироваться от поддержки правит. линии и занять позицию «меж двух огней»: официальными властями и сандинистской оппозицией, но в корне это ситуацию не изменило.

За последнее десятилетие появился ряд новых изданий, которые уже имеют свой круг читателей и конкретную ориентированность: «Трибуна» (1993г.) — ЛКП; «Эль Семанарио» (1990г.) — Движение за обновление сандинизма; «Эль Паис» (1991г.) — сравнительно независимое; ряд специализированных изданий — «Эль Обсервадо», «Вистасо Экономикс», «Пахинас Вердес», «Больса де нотисиас» и др.

В 90 гг. никарагуанское телевидение быстро прогрессировало и приобрело большую популярность среди населения.

Возможная причина тому — ориентированность его в основном на развлекательные матери-

алы, как ответ на «усталость» большинства населения от политики. Вместе с тем, свободная конкуренция на рынке телевидения нашла отражение в сокращении нац. вещания и преобладании иностр. программ. Конкретно это выразилось в записи частных каналов 2,4,8,10,12 и снижении популярности правит. канала 6. Заметным влиянием пользуется ранее правительственный, а в середине 90 гг. перешедший в руки бывших своих владельцев, основанный в 1956г. канал 2. Особый крут зрителей имеет придерживающийся в основном нац. тематики канал 4, который отражает полит. линию СФНО. Популярны и такие каналы, как 8, 10, 12, появившиеся в начале 90 гг. и принадлежащие сейчас иноинвесторам. **Наибольшую часть зрителей привлекает кабельное телевидение**, появившееся сравнительно недавно и транслирующее главным образом иностр. каналы.

Основными конкурентами среди радиовещательных каналов являются «Радио Йя» (сандинистский) и «Радио Никарагуа» (проправительственный), которые отражают наиболее экстремальные полит. точки зрения и наименее из всех СМИ «страдают» плюрализмом. Определенную аудиторию собирают либерально-консервативное «Радио Корпорасьон», просандинистское «Радио Ла Пркмериссима», канал «Ла Католика». Многие из радиоканалов обладают весьма ограниченным бюджетом, в связи с чем в основном пересказывают газетные сообщения. Вместе с тем, все большую популярность набирают частные каналы на частотах FM (особенно среди молодежи), в большинстве своем — музыкальные.

СМИ Никарагуа в связи со своей традиционно оппозиционной направленностью систематически подвергаются весьма чувствительным нападкам правительства. За последнее время в них прошло значит. количество материалов о коррупции правит. кругов, конфликтах ветвей власти, нарушении прав человека в стране. Это вызвало резкий отпор со стороны представителей власти. В Никарагуа нет цензуры, поэтому правительство использовало «фискальный терроризм», который дает возможность эффективного нажима на непокорные издания.

Обсуждение в 1999г. в Нацассамблее проекта нового «черного кодекса», предусматривающего введение тюремного заключения для обвиненных в клевете журналистов вызвало взрыв возмущения среди местной общественности. Межам. общество прессы также осудило дискриминационную политику Никарагуа по отношению к СМИ: использование гос. рекламы и налоговой политики в дискриминационных целях в отношении критикующих правительство СМИ.

По опросам обществ. мнения в Никарагуа, большинство населения не считает ни одно из местных СМИ заслуживающих доверия, что говорит в определенной мере об отсутствии необходимого профессионализма у никарагуанских журналистов.

Связи с США

Более 15 лет военно-полит. отношения между Манагуа и Вашингтоном находились в «замороженном» состоянии. Во многом это обуславливалось правлением сандинистов и высоким уровнем отношений в этой сфере сначала с СССР, а затем и с Россией. С приходом к власти А. Алемана в

1996г., а также заметным ослаблением ВТС с нашей страной, Вашингтон активизирует свою деятельность в вопросе военно-полит. и военно-тех. связей с Никарагуа.

В США в принципе не заинтересованы в укреплении никарагуанских ВС по целому ряду причин. Во-первых, по оценкам местных военных экспертов, ВС Никарагуа и без того являются наиболее сильными в Центр. Америке. Доп. увеличение их мощи может вызвать у местного достаточно эмоционального руководства страны соблазн прибегнуть к «аргументу силы» в отношениях с соседними странами. В первую очередь это относится к решению имеющегося территориального спора с Гондурасом.

Во-вторых, в случае серьезного полит. кризиса и с учетом общего низкого уровня жизни населения часть оружия (в основном стрелкового) может быть расхищена в т.ч. и самими же военными, и впоследствии попасть либо в руки наркотрафикантов, либо других преступных группировок.

Вышесказанное не противоречит общей идее военно-полит. сотрудничества США с Никарагуа, которое в стратегическом плане будет направлено на решение задач по сохранению общей стабильности и безопасности в субрегионе, а в практическом отношении позволит Вашингтону взять под контроль еще один перевалочный пункт по нелегальной транспортировке наркотиков из Юж. Америки в США.

В 2000г. американцы продолжили практику «трудовых десантов» своих военнослужащих в Никарагуа в рамках учений «Новые горизонты 2000». С июня по сент. в предместьях г. Сан-Исидро и Сьюдад Дарио резервисты армии США построили несколько сельских школ, медпунктов, объектов инфраструктуры. Ам. военные медики вели прием местного населения, обслужив за это время 30 тыс. никарагуанцев. Все работы выполнялись американцами безвозмездно, включая расходы на стройматериал.

40 офицеров среди 1 тыс. ам. резервистов должны были «присмотреться» к местным условиям, а также познакомиться в рабочем порядке с никарагуанскими коллегами. По всей вероятности, 400 офицерам и солдатам ВС Никарагуа, занятым охраной и взаимодействием «гостей» с местными властями, также предписывалось «адаптироваться» к тем, с кем, возможно, в скором будущем предстоит выполнять спецоперации по обезвреживанию наркоторговцев.

Все это станет возможным лишь в том случае, если Вашингтон и Манагуа подпишут двустороннее Соглашение о совместном патрулировании прибрежных зон Никарагуа, проект которого практически согласован.

Несколько местных офицеров отправились для прохождения бесплатного обучения в военных вузах США. В авг. 2000г. посол США в Никарагуа О. Гарса подписал в Манагуа соглашение, по которому местной стороне выделяется 800 тыс.долл. для экипировки и развития спецподразделений, занятых борьбой с контрабандой наркотиков. С 14 по 28 авг. ряд никарагуанских офицеров в составе 900 военнослужащих 18 стран Лат. Америки принял участие в командно-штабных учениях «Север 2000», которые прошли в военной Академии Гондураса недалеко от Тегусигальпы и были разработаны Юж. командованием.

В полит. сфере США стремятся содействовать процессу укрепления дем. институтов, прежде всего, в плане обеспечения гражд. контроля над армией, усиления правопорядка и повышения профессионализма в работе полиции, оказывают поддержку наиболее дееспособным правозащитным организациям, в модернизации судебной системы и в укреплении прокурорского и конституционного надзора. Группа ам. экспертов оказывает консультативное содействие силам безопасности страны.

В области ВТС — имеет место процесс активно-го вовлечения Армии Никарагуа в проводимые командованием ВС США совместно с другими странами ЦА тактические и командно-штабные учения; отрабатываются вопросы совместного применения сил и средств США и Никарагуа, в т.ч. и воинских подразделений, для борьбы с незаконным распространением наркотиков; оказывается помощь в подготовке местных военнослужащих для проведения работ по разминированию территории страны.

В области торг.-эконом. отношений американцы намерены поддерживать усилия администрации А.Алемана в создании экономики свободного рынка и приватизации ключевых гос. объектов. В этом плане важное значение имеют ежегодно проводимые представителями гарвардской эконом. школы семинары, в ходе которых никарагуанским специалистам даются рекомендации по проведению реформ, содействию иноинвестициям, повышению конкурентоспособности продукции, принятию природоохранных мер.

Отмечается усиление инвест. проникновения в Никарагуа частных ам. компаний в областях строительства жилья, развития телекоммуникаций, текстильного производства, развития рыболовной инфраструктуры атлантического побережья страны и другие отрасли.

Одним из инструментов США по расширению своего влияния в стране является деятельность USAID (Межд. агентство США по развитию). В июле 1999г. между Никарагуа и данной организацией было подписано Соглашение по реализации проекта «Реконструкция пост-Митч» на 75 млн.долл.

В сент. 1999г. приступил к исполнению своих обязанностей новый посол США в Никарагуа Оливер Гарса. Основными направлениями сотрудничества между двумя странами он считает решение проблемы собственности граждан США в Никарагуа, обеспечение прозрачности гос. и фин. учреждений, особенно в использовании иностр. помощи и целевых инвестиций в экономику страны, организацию действенного взаимодействия органов полиции и представителей Управления по борьбе с наркотиками США в Никарагуа в целях организации комплексной борьбы с распространением наркотиков.

Правительство США по договоренности с никарагуанской стороной намерены увеличить количество сотрудников представительства управления по борьбе с наркотиками в Никарагуа.

Одним из аспектов, используемых США для наращивания своего присутствия в стране, является борьба с наркобизнесом. Создана комиссия по подготовке межправсоглашения по совместному противодействию транспортировке наркотиков через территорию страны. Основной его смысл в

беспрепятственном доступе патрульной авиации и кораблей США в воздушное пространство и территориальные воды Никарагуа без предварит. согласования. В мае 1999г. было проведено совместное учение ВС США и Никарагуа, где на практике отрабатывались положения этого соглашения. В зоне учений были отработаны вопросы проведения совместной никаругано-ам. операции по преследованию наркодельцов, перевозивших свой товар морским путем. Во время этого визита ам. военной делегации был обеспечен прием на высшем гос. уровне. Корабль береговой охраны США посетил президент А.Алеман. Во время этого визита президент заявил о возможном подписании морского соглашения к межправсоглашению США и Никарагуа о сотрудничестве в борьбе с наркобизнесом.

Соседи

О *центральноам. интеграции.* Руководство Никарагуа во главе с президентом страны А.Алеманом занимает в целом активную позицию в отношении развития и углубления Центральноам. субрегиональной интеграции. Государства субрегиона в одиночку не смогут рассчитывать превратиться в один из полюсов притяжения межд. интересов. Интеграция отвечает не только объективной эконом. необходимости, географической и культурно-исторической близости народов субрегиона, но и призвана превратиться в важнейший инструмент для привлечения иноинвестиций, решения широкой гаммы острых соц.-эконом. проблем.

Предпринят ряд шагов в деле развития субрегиональных интеграционных процессов. 5 мая 2000г. подписана трехсторонняя Декларация Гватемалы, Сальвадора и Никарагуа. Документ охватывает все сферы взаимоотношений в Центр. Америке. Постулаты Декларации еще достаточно далеки от реального положения дел в субрегионе и рассчитаны в принципе на долгосрочную перспективу.

Никарагуанцы являются активными сторонниками идеи сохранения Центральноам. парламента (ПАРЛАСЕН), как важного инструмента полит. интеграции. Президент Никарагуа А.Алеман не раз в своих публичных выступлениях критиковал идею роспуска ПАРЛАСЕНа из-за его неэффективности и дороговизны содержания, высказанную президентом Гватемалы А.Портильо. Никарагуанское руководство, аргументируя позицию за сохранение ПАРЛАСЕНа, ссылается на исключительность Центропарламента, как практически единственного полноценного интеграционного полит. института, трибуна которого может быть эффективно использована как средство обсуждения и решения конфликтных ситуаций в ЦА. Для Манагуа на фоне ее территориальных споров это звучит особенно актуально.

Одновременно с принятием вышеупомянутой Декларации лидеры Гватемалы, Сальвадора и Никарагуа подписали Соглашение о создании межокееанского транспортного коридора, который свяжет гватемальские морпорты Санто Томас де Кастилья и Пуэрто Барриос в бухте Аматики на Карибском море, сальвадорский порт Кутуко и никарагуанские Потос в заливе Фонсека и Коринто на тихоокеанском побережье.

В Никарагуа пристально следят за развитием торг.-эконом. связей стран субрегиона с Мекси-

кой, как основного партнера государств ЦА. Недавно подписан Договор о свободной торговле с Мексикой ряда стран Центр. Америки, среди которых – Сальвадор и Гондурас.

Камнем преткновения для никарагуанцев в развитии нормальных как двусторонних, так и многосторонних субрегиональных контактов, прежде всего эконом. характера, выступают территориальные и приграничные споры с соседними странами.

В начале июля 2000г. президенты Никарагуа и Коста-Рики А.Алеман и М.Родригес обменялись нотами о восстановлении перемещения по р. Сан Хуан вооруженных коста-риканских полицейских, следующих по этому водному пути к своим погран.постам. В то же время местные парламентарии и, прежде всего представители фракции СФНО подвергли критике действия президента, заявив, что такая процедура решения спора как обмен нотами недостаточна. Депутаты считают, что окончательно спор о судоходстве по р. Сан Хуан, который насчитывает более 100 лет своей истории можно решить лишь с помощью соглашения, ратифицированного парламентами обеих стран. В ином случае, сославшись на ст.91 конституции Никарагуа, парламентарии потребовали, чтобы каждое перемещение вооруженных костариканских полицейских санкционировалось Нацассамблейей, а не ВС страны или другими компетентными органами.

Проблема судоходства по р. Сан Хуан прямо или косвенно влияет и на возникновение тамож. и торговых конфликтов между Никарагуа и Коста-Рикой. В ответ на «неуступчивость» в пограничном вопросе костариканцы периодически устраивают так называемые «луковые войны», необоснованно придираясь к качеству ввозимого в их страну из Никарагуа этого вида овощной продукции, который для никарагуанцев на субрегиональном рынке помимо мяса, сыра и ряда других продуктов питания является стратегическим экспортным товаром.

Еще больший урон, по словам как местных, так и иностр. предпринимателей, для субрегиональных торговых отношений наносит существование никарагуанского 35% «налога в защиту суверенитета» по отношению к Гондурасу. Как известно, в Манагуа ввели этот налог на все виды товаров из Гондураса, в знак протеста против ратификации парламентом этой страны Соглашения Рамиреса-Лопеса, подписанного между Боготой и Тегусигальпой и разграничивающего пространство между Колумбией и Гондурасом в Карибском море таким образом, что Никарагуа практически лишается выхода в открытые воды Атлантики, теряя по оценкам местных экспертов до 130 тыс. кв. миль своей эконом. зоны.

Местные и гондурасские предприниматели в целом признают существование территориальной проблемы между их странами, но в то же время выступают за менее болезненный для экономик обеих государств путь решения создавшейся ситуации. Ведь для рассмотрения дела в Межд. суде в Гааге, куда Никарагуа подала иск на Гондурас, от обеих сторон потребуются немалые суммы. МИД Никарагуа в ближайшее время получит на это дело 1,5 млн.долл. из госбюджета. Сумма будет затрачена на привлечение известных юристов и проведение разного рода исторических экспертиз.

Стремление защитить своего производителя вынудило Панаму установить более жесткие рамки объемов закупки мяса в Никарагуа, что вызвало негативную реакцию никарагуанских экспортеров. Разыгравшийся накануне обсуждения в Коста-Рике в июле 2000г. Договора о свободной торговле стран ЦА с Панамой «мясной конфликт» между этой страной и Никарагуа привел к тому, что никарагуанцы отказались участвовать в этой встрече в Сан-Хосе. Позднее никарагуанский министр торговли Норман Калдера заявил, что Никарагуа возможно вообще не будет участвовать в этом Договоре, так как Панама, по его словам, не выполняет даже двусторонние аналогичные обязательства (имеется ввиду «мясное соглашение»), не говоря уже о многосторонних соглашениях.

На встрече лидеров ЦАИС в Панаме в июле 2000г. президент А.Алеман, обсуждая субрегиональные проблемы, не раз подчеркивал, что все должны одинаково принимать участие в процессах и конкретных делах Центральноам. интеграции. В свете вышеупомянутых трехсторонних документов можно легко разглядеть складывающуюся полит. ось Гватемала-Сан-Сальвадор-Манагуа. И хотя участники подписанных Декларации и Соглашения призвали другие страны ЦАИС к ним присоединиться, явного стремления со стороны оставшихся государств не наблюдается. Во-первых, многие не очень верят в эффективность межконтинентального коридора, мотивируя возможные трудности транспортировки с атлантического побережья на тихоокеанское несовершенством тамож. механизма, несмотря на офиц. существование Центральноам. тамож. союза, некоторые из положений которого все еще остаются на бумаге. Во-вторых, присоединению к Соглашению того же Гондураса мешают все те же территориальные «междоусобицы» с Никарагуа.

Ратификация на субрегиональных саммитах и в организациях ЦАИС за скорейшую интеграцию внутри Центральноам. сообщества, Никарагуа выступает в роли тормоза Центральноам. интеграции. Факторы, сдерживающие ее развитие (отсталость экономики, долговое бремя, нищета населения, территориальные споры, стихийные бедствия), присущи и остальным странам субрегиона. Вот почему, несмотря на наличие солидной договорно-правовой базы, субрегиональная интеграция в целом испытывает серьезные затруднения.

Никарагуа-гондурасский конфликт в связи с делимитацией акваторий в Карибском море. С конца нояб. 1999г. отмечается обострение отношений между Никарагуа с одной стороны и Гондурасом и Колумбией с другой. Оно вызвано ратификацией гондурасским конгрессом 30 нояб. 1999г. договора Рамирес-Лопес, заключенного с Колумбией еще в 1986г., в котором морские границы между двумя странами в Карибском море проходят по параллели 14°59'08" с.ш. и по меридиану 82°00'00" з.д. В качестве разграничит. линии данный меридиан определен, исходя из условий колумбийско-никарагуанского договора Барсенас Менесес-Эсгерра от 1928г. Это означает, что для Никарагуа границы ее сектора в Карибском море будут проходить по 82° з.д., а не по 81° з.д. и 17°00'00" с.ш., как считают никарагуанцы.

В результате указанного гондурасско-колумбийского договора Никарагуа теряет участок акватории между 81° з.д. и 82° з.д. и 14°59'08" с.ш. и 17°00'00" с.ш., составляющий, по данным никарагуанской

стороны, 130 тыс.кв.км. (30 тыс.кв.км. отходит Гондурасу и 100 тыс.кв.км. — Колумбии).

Заключение договора Рамирес-Лопес по времени (1986г.) совпало с резким обострением отношений между сандинистским правительством Никарагуа и Гондурасом, поддерживаемым США. Однако в дальнейшем, благодаря определенным полит. уступкам, в т.ч. снятию иска против Гондураса в Межд. суде ООН в Гааге, никарагуанскому руководству удалось договориться с гондурасцами о том, что указанный договор не будет ими ратифицирован. Правительства В.Барриос де Чаморро и А.Алемана, по всей видимости, рассчитывали, что в условиях нормализации отношений между центральноам. государствами и развития интеграционных процессов в субрегионе договор Рамирес-Лопес никак не вступит в силу.

Вопреки этим расчетам, руководство Гондураса пошло на его ратификацию, уведомив о ней за несколько дней по офиц. каналам правительство Никарагуа. При этом в качестве основных причин, заставивших Гондурас ратифицировать договор, по заявлениям его правит. кругов, были необходимость делимитации морских акваторий с другими карибскими странами и якобы имевшие место переговоры Никарагуа с Ямайкой о разделе акваторий в Карибском море, в результате которого гондурасская сторона могла бы потерять часть принадлежащих ей морских участков. Официальный Манагуа, категорически отвергает сам факт этих переговоров.

Многие никарагуанские и зарубежные эксперты полагают, что ратификация упомянутого договора непосредственно связана со стремлением Гондураса и Колумбии овладеть частью океанической платформы, где недавно были обнаружены перспективные в плане пром. добычи месторождения нефти. Кроме того, этот район является важной зоной промысла рыбы и ценных видов ракообразных, где традиционно ведут лов колумбийские и гондурасские рыбаки. Поскольку через этот район проходит один из основных маршрутов доставки наркотиков в США, а никарагуанцы пока не могут его перекрыть, некоторые наблюдатели небезосновательно полагают, что США также заинтересованы в том, чтобы эти акватории принадлежали странам, с которыми у них имеются договоренности по борьбе с межд. наркобизнесом, в т.ч. позволяющие ам. судам свободно заходить в них для перехвата контрабандистов.

Ратификация договора Рамирес-Лопес вызвала резкую негативную реакцию правительства Никарагуа. Президент А.Алеман обратился 28 нояб. 1999г. с посланием к нации, в котором выразил решимость «не допустить попрания суверенитета страны» и готовность отстаивать нац. интересы в территориальном споре. Его поддержали ведущие политики страны. С самого начала конфликта никарагуанцы заявили, что будут стремиться решать территориальный спор путем переговоров на основе норм межд. права. В МИД Никарагуа была создана комиссия по территориальным вопросам, возглавляемая заммининдел К.Артуэлью, неоднократно представлявшим интересы страны в Межд. суде ООН в Гааге. Одновременно никарагуанцы направили жалобу в Центральноам. суд, который по итогам ее рассмотрения просил Гондурас приостановить процесс ратификации договора до проведения сторонами соответствующих переговоров. Однако

Гондурас не выполнил этого решения. Более того, 20 дек. 1999г. правительство Гондураса заявило в ООН об обмене нотами о его ратификации с Колумбией.

Никарагуанцы обратились с просьбой в ОАГ содействовать решению территориального спора. ОАГ назначила своего спецпредставителя – Л.Эйнауди для осуществления посреднических функций между Никарагуа и Гондурасом. При активном его содействии удалось договориться о проведении 29 дек. 1999г. в г.Майами (США) двусторонних никарагуано-гондурасских переговоров на уровне мининдел. В ходе этих переговоров никарагуанцы рассчитывали согласовать «правила поведения» сторон в период до вынесения Межд. судом ООН в Гааге вердикта по существу упомянутого территориального спора, в т.ч. и с целью избежать его переноса в силовую плоскость. Официальный Манагуа, исходя из опыта решения аналогичных споров в Межд. суде, полагает, что рассмотрение дела затянется на несколько лет. Такое положение в принципе устраивает никарагуанцев, поскольку их аргументация в данном конфликте далеко не бесспорна.

Никарагуанская сторона начала готовиться к пятому по счету в истории страны обращению в Межд. суд. Определена юр. группа, представляющая страну в суде. Ее возглавляет бывший мининдел – А.Монтиэль Аргуэльо. В состав группы входят видные юристы и дипломаты. Согласован также состав зарубежных юристов и экспертов, которые будут выступать на стороне Никарагуа. Новым послом Никарагуа в Нидерландах назначен С.М.Бландон, который в 1990-92гг. являлся послом этой страны в Бельгии, Люксембурге, Нидерландах и ЕС, а в дальнейшем занимал посты в правительстве страны и в президентской администрации. Он располагает связями в представительных межд. организациях.

Общие расходы Никарагуа на ведение судебного процесса составят 5-7 млн.долл. Часть этих средств страна рассчитывает получить через фонд по мирному решению споров ООН. Президент А.Алеман обратился с личным посланием к Папе Римскому, в котором просил его оказать воздействие на своего гондурасского коллегу.

Одновременно Никарагуа в одностороннем порядке ввела эконом. санкции против Гондураса и Колумбии. На товары, ввозимые из этих стран, установлены «заградительные» тамож. пошлины в 35%. Начато вытеснение гондурасских и колумбийских рыбаков, ведущих промысел в никарагуанских водах. Прорабатываются возможности переориентировки товарных потоков с гондурасских портов на местный порт Коринто. Эти шаги Манагуа оказывают негативное воздействие на всю центральную интеграционную систему и могут привести к нежелательным для Никарагуа последствиям. В частности, Гондурас обвиняет Никарагуа в нарушении принципов ЦАИС. Гондурас и Колумбия обратились с жалобой на Никарагуа в ВТО, в связи с введением «заградительных» ввозных пошлин, что является, по их мнению, нарушением норм этой организации.

Европолитика

Отношения с ЕС, который ежегодно предоставляет Никарагуа порядка 60 млн.долл., рассматриваются в Никарагуа как одни из наиболее зна-

чимых. Взаимоотношения Никарагуа и ЕС находятся в русле стратегического партнерства между ЕС и Лат. Америкой. Встреча глав государств и правительств 48 стран ЕС, Лат. Америки и Карибского бассейна 28-29 июня 1999г. в Рио-де-Жанейро стала кульминацией стратегии по отношению к странам Лат. Америки, выработанной ЕС в 1995г.

Практические контакты ЕС с Центр. Америкой и непосредственно с Никарагуа осуществляются в рамках т.н. «группы Сан-Хосе», в которую также входят Гватемала, Гондурас, Сальвадор и Коста-Рика. Именно на ее заседаниях и вырабатываются конкретные пути реализации общих стратегических программ сотрудничества применительно к странам субрегиона. Заседание министров ЕС-«группа Сан-Хосе» состоялось в Португалии в фев. 2000г., где участники договорились о дальнейшем выделении средств странам ЦА для ликвидации последствий урагана «Митч», соц. программ, строительства школ, медучреждений и инфраструктуры. На эти цели ЕС выделил странам субрегиона в рамках Региональной программы (PRRAC, Programa Regional de la Reconstruccion de America Central) 250 млн.евро с выплатой в течение 4 лет. Никарагуа из этой суммы выделяется 44,4 млн.евро.

Отдавая себе отчет в том, что Никарагуа является наименее развитой страной в экономически слабом субрегионе, Европейский Союз проводит линию на социально ориентированное гум. сотрудничество, призванное если не улучшить, то хотя бы облегчить бедственное эконом. положение населения страны, придать процессам демократизации и положению с правами человека в Никарагуа стабильный характер.

Претензии к руководству А.Алемана в непрозрачности расходования выделяемых средств, их разворовывании и коррупции, спровоцировала некоторую напряженность в отношениях между ЕС и Никарагуа в конце 1999г. В качестве «профилактики» ЕС на некоторое время задержал дальнейшее выделение средств в рамках вышеупомянутой Программы. В результате правительству А.Алемана пришлось идти на некоторые «уступки» и «сдать» наиболее одиозных для Запада и местной оппозиции фигур в высших эшелонах власти.

Европейские страны заинтересованы не только в стабильном внутреннем положении в Никарагуа, но и в сохранении режима субрегиональной безопасности. ЕС всячески приветствует скорейшее разрешение территориальных споров Манагуа с Тегусигальпой и Сан-Хосе, о чем было заявлено на заседании «тройки» ЕС и «группы Сан-Хосе» 22 фев. 2000г. в г.Виламура, Португалия. В Европе всецело поддерживают идею субрегиональной интеграции и одобряют разработанные здесь ее программы. По словам представителя ЕС в Манагуа Дж.Мамберто, ЕС и в дальнейшем будет оказывать помощь ЦА в деле развития интеграционных процессов.

ПАНАМА

Республика Панама. Государство на Панамском перешейке в Центр. Америке. Территория – 77,1 тыс.кв.км. Столица – г.Панама (свыше 1 млн.жит.). Адм.-территориальное деление – 9 провинций и один адм. округ (столица и пригоро-

ды). Население — 2,7 млн. чел., главным образом, испано-индейские метисы. В стране проживает также несколько десятков тысяч индейцев. Гос. язык — испанский. Религия — католическая. У Панамы нет в обращении собственных денежных знаков (кроме разменной монеты), установлен паритет нац. валюты — бальбоа к доллару США. Нац. праздник — 3 нояб., День независимости (1903г.).

Госструктуры

Гос. строй. Панама — президентская республика, действует конституция 1972г. с поправками 1978 и 83 гг. Глава государства и правительства — президент, избираемый на 5 лет. С 1 сент. 1994г. — Эрнесто Перес Бальядарес — Революционно-дем. партия (РДП). На состоявшихся 2 мая 1999г. выборах президентом Панамы была избрана Мирея Москосо — Арнульфистская партия (АП), которая вступила в должность 1 сент. 1999г. Высший законодат. орган — однопалатное Законодат. собрание, 71 депутат которого избирается всеобщим, прямым и тайным голосованием сроком на 5 лет по системе пропорционального представительства. Выборы нынешнего состава Законодат. собрания состоялись 2 мая 1999г. Большинство мест в парламенте имеет РДП (34) и ее союзники по блоку. Новая нация (партии Солидарность и Либеральная национальная) — всего 42 места, у АП — 18, а вместе с союзниками по блоку Союз за Панаму — 23 места, у блока Оппозиционное действие 6 мест. Мининдел — Хорхе Эдуарде Риттер (с 16 сент. 1998г.).

Историческая справка. Испанские конкистадоры появились в этом районе в 1501г. С 1830г. Панама — департамент Колумбии. В 1879г. франц. предприниматель Ф. Лессепс получил у правительства Колумбии концессию на постройку на территории департамента Панама межокеанского канала. В 1894г. франц. компания продала концессию США. 3 нояб. 1903г. Панама отделилась от Колумбии, и была провозглашена ее независимость. 18 нояб. 1903г. подписан договор, по которому Панама уступила США часть своей территории для постройки канала. 15 авг. 1914г. Панамский канал (ПК) был официально открыт.

В 1939г. США и Панама подписали соглашение, по которому американцы получили право на военное присутствие на территории страны «при чрезвычайных обстоятельствах». Во время II мировой войны США разместили и обустроили в Панаме, главным образом в зоне ПК, свои военные базы.

11 окт. 1968г. в результате гос. переворота в Панаме к власти пришло леворадикальное военно-гражд. правительство генерала О. Торрихоса. 7 сент. 1977г. США и Панама подписали Договоры о Панамском канале (Договоры Торрихос-Картер), предусматривающие его поэтапную передачу под юрисдикцию Панамы и ликвидацию ам. военных баз к 31 дек. 1999г. Одновременно подписан Договор о постоянном нейтралитете и эксплуатации канала, имеющий доп. Протокол, к которому СССР присоединился в нояб. 1988г.

После гибели в 1981г. О. Торрихоса сменявшие друг друга правительства страны заявляли о решимости продолжать курс на укрепление нац. суверенитета. Однако бесконтрольное положение Сил нац. обороны (СНО), рост коррумпированности военного режима и связь командующего СНО ге-

нерала М. Норьеги с межд. наркомафией вызывали все большее неприятие в стране и за рубежом

20 дек. 1989г. в результате вооруженной интервенции США военный режим был свергнут. М. Норьега был арестован и вывезен в Майами, где предстал перед судом и был осужден на длит. срок тюремного заключения в США.

После отстранения от власти военного режима к присяге был приведен президент Г. Эндара (АП). Его правительству удалось стабилизировать внутриполит. положение, восстановить престиж страны на межд. арене.

В 1994-99гг. правительство Э. Переса Бальядареса (РДП), исповедуя принципы эконом. либерализации, достигло определенных успехов в привлечении иноинвестиций в панамскую экономику и обеспечении эконом. роста, что однако обострило главные соц.-эконом. проблемы страны — безработицу и низкий уровень жизни большинства населения. Избранная президентом М. Москосо в ходе предвыборной кампании выступала за корректировку соц.-эконом. курса, за решение проблем бедности, снижения безработицы, приоритет вопросам здравоохранения и образования.

Согласно конституции, в Панаме упразднены ВС. Вопросы поддержания обществ. порядка решаются Нац. полицией.

Администрация Э. Переса Бальядареса во многом соотносила свою межд. деятельность с позициями Группы Рио, руководствовалась практическими решениями, принятыми в ее рамках. Правительство М. Москосо, как ожидается, в основном сохранит приоритеты внешнеполит. курса Панамы. Вместе с тем большее внимание будет уделяться развитию привилегированных отношений с США на основе складывающихся реальностей, в которых ключевую роль будет играть фактор перехода ПК под нац. суверенитет 31 дек. 1999г.

В двусторонних отношениях особое значение придается США. Панама является членом ООН, ВТО, Интерпола, ОАГ, Группы Рио и других межд. и региональных организаций.

Экономика

Панама является одним из крупнейших финансовых, торговых и транспортных центров Лат. Америки. **70% ее эконом. деятельности приходится на внешнюю торговлю и услуги.** Большую роль в экономике страны играет Панамский канал, через который в 1998г. прошло 13 тыс. судов. Объем перевезенных грузов составил 192 млн. т.

Панама является страной «удобного флага». Она занимает 1 место в мире по числу зарегистрированных судов торг. флота (9850 ед.) и их общему водоизмещению (122,4 млн. т.).

Свободная торг. зона г. Колон (СЗТК) на атлантическом побережье страны у входа в ПК является **2 в мире (после Гонконга) по значению и объему экспортно-импортных операций.** Здесь ведут торговые операции 1,3 тыс. компаний. В 1998г. ее товарооборот составил 11,2 млрд. долл. Это в основном потребовары: бытовая электроника, компьютеры, автомобили, одежда, обувь и т.д.

Панама является крупным банковско-фин. центром, возникшим как офшорная зона. Здесь действуют 126 банков из 30 стран мира. Их активы на начало 1999г., составляли 36,6 млрд. долл.

Основными торг. партнерами Панамы являются: США, Япония, Эквадор, Коста-Рика, Венесуэ-

ла, Швеция, Южная Корея, Германия, Колумбия, Тайвань, Канада, Чили, Мексика.

Традиционно баланс внешней торговли собственно Панамы (без учета СЗТК) носит дефицитный характер. В 1997г. импорт составил 2,9 млрд.долл. при экспорте 0,7 млрд. долл.

В экспорте Панамы доминируют бананы, морепродукты, сахар-сырец, кофе, а также свежие фрукты и овощи, соки, табак, мясо.

Сельское хозяйство дает всего 7% ВВП, в нем занято около четверти активного населения.

Внешняя задолженность Панамы, по данным на начало 1999г. — 53 млрд.долл. Безработных — 13% ЭАН страны.

О показателях эконом. развития 1999г. Год был завершающим для работы кабинета Эрнесто П.Бальядареса и началом деятельности новой администрации М.Москосо, которая приступила к президентским обязанностям 1 сент. Поэтому, как считает директор Панамского гос. сбербанка Хуан Ховане, темпы развития экономики, которые она набрала за первые 8 месяцев этого года, скорее всего сохранятся, а общий прирост ВВП республики к концу года составит не более 3%. В оставшиеся 4 мес. новому кабинету министров останется лишь скорректировать расходную часть госбюджета, переориентировав его на реализацию обещанных соц. проектов и постараться выдержать программу инвест. поступлений и иностр. займов.

Прирост ВВП республики к концу II кв. 1999г. составил 3,6%, хотя в I кв. этот показатель достиг уровня 3,1%. Этот факт явился неожиданным для многих аналитиков МЭФ, поскольку в 1998г. прирост ВВП составлял 3,9% (I кв.) и 2,3% (II кв.).

Увеличение прироста ВВП в 1999г. произошло в результате активизации экспорта бананов в I кв., расширения строительства, банковской деятельности и портовой индустрии.

В 1999г., как следствие мирового фин.-эконом. кризиса, произошло снижение ВВП СЗТК. В I кв. — на 15,2%, а во II — на 10,7%. Хотя в 1998г. рост ВВП СЗТК составлял соответственно 13,6% (I кв.) и 2,9% (II кв.).

В то же время в 1999г. уверенно растет ВВП Панамского канала (ПК). Так, если в I кв. этот показатель был негативен (-0,6%), то во втором он достиг +6,2%. Прирост ВВП ПК в те же периоды в 1998г. составлял 0,1% и -4,6% соответственно.

Показательно, что при увеличении прироста ВВП в I пол. 1999г. происходило снижение объемов банковских кредитов в экономику республики. Так, в I кв. они увеличились на 359 млн.долл., а во II — на 357 млн.долл. Активизация панамской морской портовой индустрии явилась результатом динамичного роста грузопотока через Панамский канал. Так, эконом. рост портовой индустрии составлял 46,6% (I кв.) и 18% (II кв.) соответственно.

Эконом. рост энергетического сектора республики во II кв. составил 39,8%, а объем посреднических фин. операций увеличился на 9,5% (I кв.) и на 12,5% (II кв.). Причем фин. кредиты в строительный сектор возросли на 5,5% (II кв.) и на 9,5% (II кв.), а количество гос. разрешений на строительство увеличилось в 1999г. на 30,7% (I кв.) и на 79,5% (II кв.).

Объем ипотечных кредитов в I пол. 1999г. составил 113 млн.долл., что на 20 млн.долл. меньше их объема за тот же период 1998г. Это произошло по причине задержки ипотечных банковских зай-

мов, связанной с истечением срока действия закона о процентных преимуществах ипотеки и поддержкой принятия нового закона, восстанавливающего привлекательность ипотечных кредитов.

Успешно развивался в том году сектор торговли, эконом. рост которого составил 3,4% (I кв.) и 7,9% (II кв.). Хотя банковское кредитование в этот сектор снизилось в I пол. до 208 млн.долл., по сравнению с тем же периодом 1998г., когда объем кредитов торговле составлял 413 млн.долл.

Активно стал развиваться в 1999г. сектор потребления. Только личные банковские займы в этот сектор в I кв. составляли 272 млн.долл., а во II кв. они увеличились еще на 100 млн.долл. Объем собранных налогов в секторе потребления увеличился на 14,7% (I кв.) и 22,9% (II кв.), однако розничные цены на товары потребления продолжали расти, несмотря на снижение торговых пошлин. Вместе с тем, сберегательные вклады, которые, казалось, находятся в зависимости от роста потребления, возросли в I пол. 1999г. на 141,5 млн. долл. В тот же период 1998г. их рост составлял 80 млн.долл.

Рост ВВП агросырьевого сектора экономики в I кв. 1999г. составил 10,3%, а во II кв. — 2%. На снижение темпов его развития повлияло сокращение объемов производства креветок и бананов. Общий экспорт всех видов товаров и продуктов из Панамы увеличился в I кв. 1999г. на 12,6%, а во втором — на 10,1% по сравнению с теми же периодами 1998г.

Иноинвестиции

Суходом из Панамы ам. воинского контингента и передачей межокеанского Канала под полную юрисдикцию Панамы, к Республике также отошли и территории, входившие ранее в ныне упраздненную Зону Панамского канала. Эти земли располагаются по обе стороны межокеанской водной артерии и занимают 5% панамской территории. Они предназначались для обеспечения безопасности Панамского канала и в основном были заняты ам. военными базами, полигонами и спец. сооружениями. Другую половину бывшей Зоны составляют тропические леса и пресноводные водоемы, часть которых панамцы объявили нац. парками.

Эти т.н. «возвращенные земли» находятся в ведении Администрации Межокеанского Региона (Autoridad de la Region Interoceanica, ARI) — автономной гос. структуры, занимающейся их администрированием, использованием и развитием. ARI располагает тысячами оставшихся после ухода США зданий и сооружений, среди которых — аэродромы, жилые дома, больницы, школы, склады, электростанции, адм. здания и т.п., — большая часть которых пригодна для дальнейшего использования в коммерческих целях. В планы панамского правительства входит создание на этой основе межд. мультимодального транспортного и коммерческого центров, сборочных производств, а также развитие туристической индустрии. В этой связи панамцы заинтересованы в привлечении на эти территории межд. фин. капитала, прежде всего, в форме прямых инвестиций и создания СП.

Основными инвест. объектами, предлагаемыми ARI, являются бывшая ам. авиабаза «Говард» (более 600 строений различного назначения и находящийся в идеальном состоянии аэродром с

ВПП в 2500 м. и всей необходимой инфраструктурой обслуживания), пром.-экспортная зона «Альбрук» (аэродром для легкомоторной авиации и большое число строений жилого и ангарного типов, пригодных для использования в качестве складов и производственных помещений, а также развитая транспортная инфраструктура), «Город Знаний» (проект по созданию межд. центра науки и образования на основе жилой и адм. базы бывшего ам. форта «Клейтон»), развитие туринфраструктуры на Амадоре, в Гамбоа, Коко-Соло, Эспинаре, форте «Шерман», пром. и жилое строительство в Коббе, Альбруке, Коросаль, форте Дэвис, Эспинаре, о-ве Тельфере, Коко-Соло.

ARI проводит освоение доставшегося панамцам «богатства» на высоком уровне и весьма основательно. Учитывая уже имеющийся негативный опыт, когда выигравшая конкурс испанская компания неожиданно прекратила свою деятельность на территории Панама, подготовка и проведение торгов проходят с особой тщательностью. Больше всего приветствуется участие в них крупных иностр. компаний, имеющих солидный вес на межд. арене, хотя панамцы подчеркивают, что они готовы сотрудничать со всеми заинтересованными организациями.

Из уже реализованных ARI проектов выделяются: концессии на модернизацию и эксплуатацию портов Кристоаль и Бальбоа, предоставленные панамскому филиалу транснац. корпорации Hutchison Wampoa; концессии на строительство и эксплуатацию Межд. контейнерных терминалов Мансанильо (ам. компания Stevedoring Services of America's) и Колон (тайваньская компания Evergreen Shipping); пром.-экспортные зоны «Дэвис» и «Альбрук» с участием инокапитала, и ряд других проектов, в т.ч. в сфере туризма.

Приватизация

О планах использования фонда приватизаций. 24 мая Законодат. Ассамблея Панама приступила к рассмотрению законодат. инициативы правительства: законопроекта 43 об изменении практики использования средств, полученных от приватизации компаний госсектора.

Согласно панамскому законодательству (закон №20 от 18 нояб. 1995г. средства полученные от приватизации крупных компаний гос. сектора: т.н. **Фидуциарный Фонд (ФФ)** могут быть использованы исключительно внутри страны, как путем их размещения в банках с целью получения процентов для пополнения гос. бюджета, так и в его основной части — для реализации соц. и других проектов эконом. развития с целью создания новых рабочих мест.

После приватизации в 1997-99гг. правительством Э.П.Бальядареса гос. компании связи «Интель», части активов гос. энергетической компании и портов Кристоаль и Бальбоа, полученные средства в 1,3 млрд.долл. образовали на спецсчете в Нац. банке указанный фонд и по данным на начало 2000г. принесли в виде процентов прибыль в 138 млн.долл., которые уже могли бы быть использованы в указанных выше целях.

Пришедшее к власти в сент. 1999г. правительство арнульфистов в известной степени неожиданно решило подойти к вопросу использования ФФ иначе. Суть подхода арнульфистов к использованию фонда в его первом варианте заключа-

лась прежде всего в придании ему «права экстерриториальности», а именно использования фонда для резкого сокращения внешней задолженности правительства путем выкупа его платежных обязательств с приобретением бонов Бреди и их размещения на межд. фин. рынках. Основными доводами правительства в пользу такого подхода к использованию Фонда является существенное сокращение бюджетных затрат на выплаты в погашение внешней задолженности и повышение «рейтинга» Панама с соответствующим увеличением потока новых иноинвестиций в страну.

Как и ожидалось, оппозиция в лице РДП выступила против такого подхода, при этом, если ее офиц. критика правительства по этому вопросу не выходит за рамки эконом. дискуссии, то в кулуарах утверждается, что правительство, прикрываясь благовидными целями, намерено фактически бесконтрольно использовать операции с приобретенными за счет ФФ бонами Бреди для личного обогащения, играя на колебаниях рыночной стоимости внешнего долга Панама.

Одним из важных доводов для обвинения правительства в коррупции по этому вопросу явилось намерение сохранить исключительно за правительством право распоряжения ФФ, соответственно изменив законодательство по этому вопросу, а также предложенное арнульфистами расширение ФФ до 2,5 млрд.долл. за счет продажи еще принадлежащих правительству 49% акций в компании связи Cable & Wireless и акций в предприятиях энергетики.

Окончательный же тормоз на пути законодат. инициативы правительства поставили союзники правительства в парламенте: партия Solidaridad и Liberacion Nacional, лидер которой, бывший кандидат в президенты страны Альберто Вальярино, выдвинул от имени т.н. Bancada Popular в парламенте свой вариант использования ФФ, исключая «экстерриториальность» Фонда и возможность его использования для погашения внешней задолженности, но допускающий возможность его увеличения до 2,5 млрд.долл. за счет продажи акций в компании связи и в приватизированных объектах энергетики.

Последовавшие затем консультации между арнульфистами и Bancada Popular закончились 14 мая формированием их общей компромиссной позиции, которая стала основой внесенного правительством 24 мая проекта закона 43 о внесении изменений в действующий закон об ФФ.

Как следует из внесенного законопроекта «экстерриториальность» ФФ исключается: все полученные от приватизации средства в 2,5 млрд.долл. должны быть использованы внутри страны, но в форме формирования 5 других специализированных фондов, распоряжаться которыми будет комиссия, состоящая из 5 чел.: двух министров, спец. представителя президента, представителя от деловых кругов страны и представителя от профсоюзов. Состав комиссии ФФ должен утверждаться парламентом.

Что же касается 5 специализированных фондов (№№1-5), каждый из которых формируется в 500 млн.долл., то они все направляются на цели эконом. развития, но по различным каналам и с использованием фин. операций с ценными бумагами.

Фонд №1 — предлагается истратить на покупку у децентрализованных гос. организаций (это могут быть страховая компания, компания по водоснабжению, университет и другие сохранившиеся госпредприятия) выпускаемых ими облигаций (бонов) с предоставлением этим организациям, таким образом, средств для инвестиций и развития.

Фонд №2 идет на покупку правительством акций частных компаний с идеей конверсии получаемых на эти акции доходов на цели соц. развития.

Фонд №3 — раздается частным панамским банкам, которые могут предоставлять эти средства в виде кредитов под проекты в области сельского хозяйства, развитие экспортоориентированного производства и т.д. под контролем Комиссии использования ФФ.

Фонд №4 предлагается использовать на размещение на внешних рынках панамских долговых обязательств, но с ограничением их использования не на погашение обязательств по внешнему долгу, а исключительно на инвестиции в Панаме.

Фонд №5 предназначается для осуществления операций на фондовых биржах.

«Компромиссное» распределение средств ФФ, предусматривает таким образом как бы поиск доп. фин. ресурсов на панамском и межд. фондовых рынках, которые по идее авторов проекта, должны быть больше средств, которые могли бы быть получены по классической и относительно простой схеме использования их на цели соц. развития за счет процентов от вклада в Нац. банк Панамы (5-6% годовых).

Есть основания полагать, что у противников такого компромиссного проекта использования ФФ, предполагающего использование рискованных рыночных механизмов поиска прибылей и явно допускающего в виду сложных его механизмов элементы коррупции, найдется достаточно аргументов для критики законопроекта в парламенте с его возможной последующей модификацией.

27 июня 2000г. после почти полугодовых консультаций и обсуждений между правительством и оппозицией с участием представителей профсоюзов Законодат. собрание Панамы приняло в третьем чтении закон 22 «О внесении изменений в п.1 ст.2 закона 20 от 15 мая 1995г. об использовании средств, полученных правительством Панамы от приватизации предприятий госсектора».

Принятие решения по этому вопросу является важнейшим этапом в деятельности правительства арнульфистов для определения его эконом. и соц. политики, провозглашенной М. Москосо в интересах наиболее нуждающихся слоев населения.

С принятием этого закона были фактически определены на весь предстоящий мандат правительства инструменты такой политики, ее адресность, размеры, формы и отраслевая направленность инвестиций на цели соц. развития в 0,6 млрд.долл.

В отличие от первоначального законопроекта, предложенного правительством, в принятом законе отсутствует возможность использования ФДПР исключительно для приобретения бонов Бреди с целью погашения примерно 1/3 внешнего долга правительства Панамы и в принципе сохранена идея РДП и предыдущего правительства Э. П.Бальядареса, зафиксированная в законе 1995г.,

а именно — использования для соц. инвестиций в основном банковских процентов и других доходов от сумм фонда, депонированных на счетах в нац. и инобанках.

В законе также молчаливо зафиксирован отказ от продажи 49% акций, принадлежащих государству в телефонной компании Cable & Wireless и определена конкретная сумма, выделяемая для прavit. инвестиций в 2001-04гг. — 559 млн. долл.

Таким образом, подходы правительства по использованию ФДПР были изменены концептуально и фактически была принята формула, предложенная РДП.

В соответствии со ст.2 закона ресурсы ФДПР могут быть использованы для: депозитов в первоклассных нац. и инобанках; облигаций и бонов под гарантию недвижимости на срок до 5 лет с гарантированным доходом не менее 125%; облигаций и бонов на вторичном инвест. рынке; облигаций и бонов, выпущенных правительством Панамы для продажи на межд. фин. рынке в качестве инвест. (бонов Бреди); облигаций и долговых обязательств, выпускаемых администрацией Панамского канала; инвест. бонов инофирм и банков.

При этом по каждому из вышеуказанных направлений использования может быть потрачено (инвестировано) не более 20% от общей суммы фонда, составляющего по данным на 1 июля 2000г. 1800 млн.долл. (с учетом «набежавших» банковских процентов).

Ст.12 Закона разрешает правительству страны использовать начисленные и будущие банковские доходы (в основном проценты от депозита ФДПР в Нац. банке) на реализацию инвестиций государства в соц. области в следующих объемах по годам: в 2001г. — 200 млн.долл., в 2002г. — 178 млн.долл., в 2003г. — 95 млн.долл., в 2004г. — 86 млн.долл.

При этом правительство обязано за счет получения доходов от инвестиций средств фонда в соответствии с положениями ст.2 обеспечить к концу указанного периода, т.е. к концу 2004г. сохранение суммы (капитала) ФДПР в его нынешнем объеме.

Определены направления гос. инвестиций из фонда в ст.13:

Сельское хозяйство: расходы на кадастр и титализацию земель; программы тех. и сан. развития; восстановление земель для с/х оборота.

Здравоохранение: развитие систем водоснабжения; приобретения оборудования и медикаментов; расширение и оснащение гос. госпиталя Санто Томас (г.Панамы); поддержание и модернизация инфраструктуры системы гос. здравоохранения в стране.

Образование: строительство новых учебных заведений; программы школьного питания; программы оснащения школ; программы повышения квалификации преподавателей.

Программы минюста: модернизация тюрем; программы соц. реабилитации.

Обществ. транспорт: строительство мостов, пешеходных переходов и тротуаров; текущее содержание дорог; строительство дорог в труднодоступных районах.

Жилищное строительство: для малообеспеченных семей; программа реабилитации заброшенных земель.

Развитие удаленных районов: электрификация и водоснабжение; продукты питания для районов

экстремальной бедности; местные муниципальные инвестиции.

Прочие инвестиции: поддержка мелких и средних предпринимателей; программы развития туризма; развитие пров. Дариен; развитие индейских общин.

Администрирование фондом поручено осуществлять Нац. банку Панамы, при этом образуется также спец. Комиссия советников для контроля за его использованием в составе: министра экономики и финансов (пред. комиссии); еще один министр, назначаемый президентом; исполнит. секретарь, назначаемый правительством; представитель Нац. совета трудящихся; представитель от предпринимательских структур. Пред. Нац. банка принимает участие в заседаниях Комиссии Фонда с правом решающего голоса.

Комиссия советников ФДПР должна будет разработать регламент к принятому Закону о Фонде и помимо рекомендательных функций и функций контроля за использованием его средств будет обладать и другими функциями, подлежащими определению в регламенте.

В эконом. области — это компромисс между правительством и частью предпринимательских кругов страны о направлении значит. части средств ФДПР в банковские депозиты и ценные бумаги с использованием при этом не только и не столько иностр., сколько панамских банков.

Именно эта сторона принятого закона, по мнению генсека Нац. конфедерации объединенных профсоюзов Габриэля Кастильо, дает возможность заинтересованным местным крупным предпринимат. структурам заполучить часть ФДПР для увеличения своих капиталов, снижает «прозрачность» и эффект прямого публичного использования фонда на проекты соц. развития, как это было предусмотрено в первоначальной редакции Закона 20 от 15 мая 1995г., давшего «зеленый свет» процессу приватизации предприятий госсектора.

Профсоюзные лидеры выражают опасения и в возможности сохранности объема ФДПР в случае его использования для «спекулятивных и рискованных операций с инвест. бонами и в целом при операциях на нестабильном фондовом рынке и предпочитали бы сохранение Фонда в виде вклада в Нац. банке с получением твердых процентных доходов, что обеспечило бы в свою очередь и «прозрачность» соц.-ориентированных инвестиций.

Будущее покажет, насколько обоснованными и реальными являются эти опасения, однако уже сегодня ясно, что, благодаря оппозиционному давлению РДП, использовавшей в этом деле настроенная в руководстве основных профсоюзов и в целом в панамском обществе, включая часть местных предпринимательских кругов, удалась предотвратить использование ФДПР исключительно путем приобретения на внешнем рынке бонов Фрэди, определить формы инвестиций средств фонда в панамских банках и на межд. фондовом рынке, создать правовые инструменты для контроля за его использованием, а также начать реализацию ряда соц. программ.

Использование фонда и в первую очередь в форме правит. инвестиций, как здесь ожидается, должно послужить и определенным толчком для начала подъема экономики, находившейся в I пол. 2000г. в стадии спада и ожидания стратегических решений правительства в эконом. области.

Налоги

Налогоплательщики: панамские юр. и физ. лица, получившие прибыль в Панаме. Виды налогов: прямые и косвенные. Прямые: налог на прибыль (ННП). Косвенные: на собственность и услуги (этих много: 58 видов, в зависимости от типа услуг и собственности, например, налог при юр. операциях, налог при получении разрешения на продажу спиртных напитков и т.д.), ИТВМ — 5% при всех торговых операциях, предусматривающих перемену владельца.

Налог на прибыль в год на физ. и юр. лиц в долл.:

| Размеры прибыли в год | Размер налога |
|-----------------------|---|
| 0-3.000..... | 0 |
| 3.000-3.250..... | 52% на сумму свыше 3.000 |
| 3.250-4.000..... | 130 долл. плюс 4% на сальдо между 4 и 3,25 тыс. долл. |
| 4.000-6.000..... | 160 долл. плюс 4% на сальдо |
| 6.000-10.000..... | 290 долл. плюс 11% на сальдо |
| 10.000-15.000..... | 730 долл. плюс 16,5% на сальдо |
| 15.000-20.000..... | 1.555 долл. плюс 19% на сальдо |
| 20.000-30.000..... | 2.505 долл. плюс 22% на сальдо |
| 30.000-40.000..... | 4.705 долл. плюс 27% на сальдо |
| 40.000-50.000..... | 7.405 долл. плюс 30% на сальдо |
| 50.000-200.000..... | 10.405 долл. плюс 33% на сальдо |
| более 200.000..... | 30% |

Собираемость налогов. В 1999г. физ. лица представили 83941 деклараций о доходах и уплатили 255 млн.долл., включая 54,5 млн.долл., уплаченные служащими Панамского канала. ЭАН Панамы составляет 1043 тыс.чел., юр. лица представили 38.241 декларацию и уплатили 185,8 млн.долл.

Таким образом, эти налоги (ННП) составили 440,8 млн.долл. Налоги на импорт составили: 238,4 млн.долл. Налоги на продажи топлива: 122 млн.долл. Налоги на продажи, ИТВМ — 5%: 186,9 млн.долл. Прочие сборы и налоги: 67,6 млн.долл. Итого: 1.211 млн. долл.

Налогам покрываются 37% расходов госбюджета, составивших в 1999г. 3822 млн.долл. Вместе с тем, 115-120 млн. долл. не собирается из-за предоставляемых стимулов для инвестиций; 200 млн. долл., не собирается из-за легальных и нелегальных уклонений от уплаты налогов; 35-45 млн. долл. не собирается из-за освобождения или уклонения от уплаты ИТВМ-5% налога на продажи. Итого недособирается порядка 350 млн. долл.

Планы по возможной реформе налоговой системы страны. Нынешнее правительство озабочено проблемой увеличения доходной части бюджета с целью выполнения обещанных соц. программ борьбы с бедностью и безработицей.

Обсуждаются (пока на уровне комиссий Мин-экономики и парламента) следующие возможные меры:

а) Заменить налог на продажи (ИТВМ-5%) НДС. Это расширит налоговую базу, т.к. НДС — универсальный налог, который распространяется на все без исключения товары, а также услуги, что в Панаме (стране услуг) может дать немедленный эффект. При исчезновении ИТВМ исчезнут, однако, исключения уплаты 5% налога (базовые продукты питания, школьная форма, учебники, лекарства), что может отрицательно сказаться на интересах малоимущих слоев. Оставлять же частично ИТВМ, одновременно введя НДС, местные экономисты считают недопустимым, т.к. это, по их мнению, усложнит налоговую систему.

б) Отменить фискальные стимулы для привлечения инвестиций, введя прямые, специфические для каждого случая, правит. субсидии. Противники этой меры считают, что это приведет к падению уровня инвестиций, а полит. цена введения субсидий может оказаться достаточно высокой (риск коррупции, лоббизм и т.п.).

в) Отменить налог ННП (на прибыль) для физ. лиц, зарабатывающих меньше 700 долл./мес. Сторонники этой меры говорят, что общее количество таких людей значительно, и они, получая таким образом больший доход, будут больше потреблять, что стимулирует продажи и производство товаров потребления и услуг. Противники этой меры говорят, что этот минус из налоговых поступлений надо будет компенсировать за счет плюса с другой категории лиц (т.е. более обеспеченных, но и более ловких в сокрытии доходов).

Пока панамское правительство не приняло окончат. решения о налоговой реформе и, скорее всего, будет воздерживаться от радикальных изменений в виде введения НДС и отмены ИТВМ. Консенсус, который, скорее всего, будет проводиться в жизнь, сводится к тому, чтобы ликвидировать многочисленные фискальные сборы, оставив приблизительно 25 наиболее значительных (что упростит работу налоговой службы и позволит высвободить часть персонала); сохранить ИТВМ и не вводить НДС; распространить ИТВМ на все виды услуг.

Безопасность

Торжественная церемония передачи Панамского канала под юрисдикцию Панамы (14 дек. 1999г.) ознаменовала исполнение договоренностей, заключенных в 1977г. президентами Панамы и США О. Торрихосом и Дж.Картером.

Таким образом, с 1 янв. 2000г. **Панамский канал перестал быть гос. предприятием правительства США** (в форме Комиссии Панамского канала) и стал Панамской гос. автономной компанией (Autoridad del Canal de Panama, ACP).

Собственностью АСР стали территории, сооружения и оборудование, непосредственно связанные с функционированием Канала. Остальные земли, входившие ранее в ныне упраздненную Зону Панамского канала, также принадлежат теперь государству и находятся в распоряжении Администрации межокеанского региона (ARI).

С передачей Канала к панамской стороне перешли и все обязательства по обеспечению его бесперебойного и безопасного функционирования, которые до вывода из Республики ам. воинского контингента возлагались на США. Эти обязательства (Договоры Торрихоса-Картера и, прежде всего, Договор о постоянном нейтралитете и функционировании Панамского канала) ставят Панаму в весьма жесткие условия, требующие высокоэффективного администрирования этого гидротех. сооружения и обеспечения беспрепятственного прохода по нему судов, поскольку право определять, как работает Канал, США оставляют за собой. Согласно букве Договора (т.н. поправка Де Кончини), за Вашингтоном зарезервирована и возможность повторного введения своих войск на территорию Панамы под предлогом «обеспечения безопасности Канала и поддержания его открытым для судоходства». К этому следует добавить, что в панамо-ам. соглашениях нет четко сформу-

лированных критериев, дающих право сделать вывод о способности Панамы управлять Каналом и обеспечивать его безопасность.

Возможности ам. вмешательства во внутренние дела Республики панамцы могут противопоставить только четко отлаженную работу и высокий уровень безопасности Канала. Правительство вступившей 1 сент. 1999г. в должность нового президента Панамы М.Москосо приступило к разработке стратегии нац. безопасности, (Plan Estratégico de Seguridad Nacional, PESN).

PESN по своей сути представляет собой доктрину нац. безопасности Панамы, определяющую набор реальных и потенциальных угроз суверенитету, благосостоянию и территориальной целостности Республики, из которых выделяются три основных: 1) угроза нормальному функционированию Панамского канала; 2) вероятность дальнейшей дестабилизации обстановки на границе с Колумбией; 3) проблемы, связанные с транзитом через Панаму наркотиков и сырья для их изготовления. Документ должен стать основой для последующей выработки гос. политики в области нац. безопасности.

В условиях законодательно закрепленного отсутствия в Панаме ВС к реализации Плана будут привлечены подразделения основных полицейских и спец. органов страны — Нац. полиции, Службы гос. охраны, Нац. морской и авиаслужб, а также Нац. системы гражд. обороны. Обсуждаются планы по созданию на их основе спец. военизированных формирований по охране Канала. В качестве координирующего Центра по обеспечению нац. безопасности определена бывшая ам. военная база «Коросаль», на которой после вывода ам. контингента остались недемонтированными спец. оборудование и средства связи. Другими бывшими военными объектами США, которые предполагается задействовать в мероприятиях по реализации «Плана», станут авиабаза «Говард» (Нац. авиационный центр, база Нац. службы спасения, полицейская академия и школа подготовки полицейских подразделений, направляемых на охрану границы с Колумбией), «Куорри Хайте» (Нац. разведцентр), «Родман» (база Нац. морслужбы), «Дэвис» (базы Нац. полиции и Нац. морслужбы) и «Шерман» (базы Нац. авиа- и морслужб).

Хотя проект «Плана» изначально имеет нац. характер, интерес к участию в его разработке и реализации проявляет ряд иностр. государств — в частности, США, Великобритания, Канада, Франция, Испания и другие. Договор о постоянном нейтралитете и функционировании Панамского канала определяет эту водную артерию как зону, свободную от военных баз. Здесь утверждают, что не может идти и речи о возобновлении в какой-либо форме иностр. военного присутствия в Панаме. Вместе с тем очевидно, что Республика не располагает достаточными ресурсами для эффективного противодействия основным угрозам нац. безопасности (в первую очередь это касается охраны Канала и борьбы с наркотрафиком). Поэтому панамцы считают, что участие иностр. государств в реализации Плана необходимо, но должно ограничиваться предоставлением Панаме фин. и тех. помощи, а также обменом развединформацией по вопросам, затрагивающим общие интересы.

Несмотря на то, что План пока находится в состоянии обсуждения и еще не имеет окончат. ва-

рианта, переговоры с другими государствами (в первую очередь США) по его реализации идут уже в течение довольно длит. времени. Так, здесь опубликован текст готового к подписанию с США Соглашения о взаимном обмене развединформацией. Обсуждаются перспективы получения Панамой части из почти 1,65 млрд. фин. помощи, выделяемой США Колумбии и приграничным странам для борьбы с наркобизнесом, которую панамцы намереваются направить на приобретение вертолетов, быстроходных катеров и спец. оборудования для патрулирования бассейна Канала и границы с Колумбией. Планируется заключение соглашения с Королевскими ВВС Великобритании о предоставлении и оказании содействия в размещении радиолокационного оборудования для обнаружения маловысотных воздушных целей.

Необходимо отметить, что многие оппозиционно настроенные к нынешнему правительству панамские политики высказывают опасения, что участие других государств (имеются в виду в первую очередь США) в реализации Стратегического плана нац. безопасности все же может стать своеобразной ширмой для восстановления в той или иной форме их военного присутствия на Панамском перешейке. Для США это особенно важно в связи с неудачным завершением переговоров о создании Межд. центра по борьбе с наркотиками и их стремлением поставить наркотрафик под тотальный контроль.

Офиц. лица, опровергают эти предположения. Тем не менее определенные свидетельства в пользу таких опасений периодически появляются на страницах местных газет (речь идет то о якобы подписанном секретном соглашении, позволяющем американцам установить в панамских территориальных водах станцию морской разведки, то о разрешении использовать панамские аэродромы для промежуточного базирования АВАКСОВ).

Панамские спец. органы. Основными спец. органами, ответственными за обеспечение нац. суверенитета, территориальной целостности, обществ. спокойствия и порядка, являются Нац. полиция Панамы, Нац. авиаслужба Панамы и Нац. морская служба Панамы. Все три органа организационно входят в структуру министерства правительства и юстиции Панамы (Ministerio de Gobierno y Justicia de la Republica de Panama) аналога МВД.

Нац. полиция Панамы (PN) – основная правоохранит. служба Панамы. Основными ее задачами являются обеспечение порядка и спокойствия в стране, борьба с преступностью, защита от внешних угроз, пресечение деятельности наркомафиозных и террористических структур. В своем составе PN насчитывает 20 тыс. сотрудников, причём их количество продолжает увеличиваться.

Одним из основных функциональных подразделений, имеющих территориальные представительства во всех провинциях и крупных городах страны, является Управление информации и полицейских расследований (Direccion de Informacion e Investigacion Policial – DIIP). Данное Управление имеет свою собственную структуру, в которую входят, помимо аналитического центра и отделов расследований различных типов преступлений, также боевые подразделения спецназа. DIIP было создано сравнительно недавно (во II пол. 1999г.) и уже заработало себе славу самого эффективного подразделения по охране обществ. порядка.

Некоторое время назад в структуре PN было создано подразделение по охране Панамского канала, которое совместно с Нац. авиа- и морскими службами, а также Службой по ЧС, проводит комплекс мероприятий по обеспечению безопасности и бесперебойного функционирования этой важнейшей транспортной артерии. Учитывая достаточную протяженность бассейна Канала, а также труднодоступность части акватории и прилегающих территорий, которые покрыты тропическими лесами, эти меры потребовали доп. материальных, фин. и людских ресурсов, что обусловило резкий рост численности личного состава PN после 1 янв. 2000г. В частности, на шестимесячных курсах начальной подготовки рядовых сотрудников в Полицейской академии Панамы проходит подготовку 700 чел., которые после завершения обучения сразу направляются в места несения службы.

На полицию возложена также сложнейшая задача охраны гос. границ. В соседней с Колумбией панамской провинции Дарьен спец. отряды PN во взаимодействии с подразделениями Авиационной и Морской служб несут постоянное дежурство, основной задачей которого является пресечение прохода на панамскую территорию колумбийских бандформирований и наркотрафикантов. В участившихся в последнее время вооруженных столкновениях применяются крупнокалиберное стрелковое оружие, гранатометы и вертолеты.

Нац. авиаслужба (Servicio Aereo Nacional, SAN) – обеспечивает безопасность панамского воздушного пространства, взаимодействие и авиационная поддержка наземных полицейских формирований, решение народохоз. задач, а также оказание помощи при катастрофах и ЧС. Своими корнями Служба уходит в существовавшие до 1989г. ВВС Панамы, из которых и было набрано большинство нынешнего состава SAN.

SAN располагает всего 7 летательными аппаратами ам. производства – 4 вертолетами UH-1 и 3 легкомоторными самолетами типа «Пильян». Нац. авиаслужбе принадлежит и один из военных радаров, оставленных США в дар Панаме, который, в силу особенностей рельефа, не в состоянии перекрыть все «наркоопасные» направления. В составе Службы насчитывается 500 человек. Штаб-квартира находится на территории грузового терминала межд. аэропорта «Токумен». Отдельные подразделения переведены на бывшую базу ВВС США «Говард».

Нац. морская служба (Servicio Maritimo Nacional, SMN) насчитывает 450 человек. Руководящие кадры в основном являются выходцами из расформированных панамских ВМС. SMN в своем распоряжении имеет быстроходные катера и один сторожевой корабль ам. производства. Подразделения Службы несут вахту как вдоль морского побережья Панамы, так и на акватории Панамского канала. Штаб-квартира SMN находится на территории бывшей базы ВМС США «Родман». В качестве основных мест базирования своего немногочисленного флота Служба использует бывшие ам. форты «Шерман» и «Дэвис», а также ряд коммерческих портов, где имеет свои отделения.

Служба гос. безопасности (Servicio de Proteccion Institucional, SPI) – спецслужба, организационно входящая в структуру администрации президента, подчиняется непосредственно Президенту. Основными функциями являются защита консти-

туционного строя, а также физ. охрана основных гос. объектов, важнейших гос. фигур и высокопоставленных гостей.

Численность сотрудников SPI – 900 чел. Штаб-квартира SPI находится в Президентском дворце. После вывода войск США в распоряжение службы была передана бывшая ам. база «Вост. Коросаль» со всей инфраструктурой и сооружениями, включая радиоэлектронный центр связи и разведки, который американцы по каким-то причинам не демонтировали.

Криминальная полиция (Policia Tecnica Judicial, PTJ) организационно подчиняется прокуратуре (Ministerio Publico). В некоторой степени функции PTJ пересекаются с функциями Нац. полиции, что иногда вызывает недоразумения, однако в большинстве случаев эти службы действуют в тандеме, особенно при проведении серьезных операций по борьбе с оргпреступностью и наркотрафикантами.

Координацию деятельности панамских спецслужб осуществляет Совет обществ. безопасности и нац. обороны – совещательный орган при президенте Республики, в состав которого входят директора всех силовых структур, представители министерств и ведомств, а также руководители исполнит. структур провинций и крупных городов. Заседания Совета проводятся нерегулярно, в зависимости от наличия и серьезности возникающих проблем. Совет имеет свой Секретариат, который размещается в комплексе зданий президентской Администрации. Ему также выделен ряд помещений на базе SPI в «Коросале».

К вопросу о безопасности Панамского канала. В связи с окончат. переходом Панамского канала в полное ведение Республики и выводом из страны ам. военного контингента проблема обеспечения безопасности этого важнейшего межokeанского пути стала предметом полит. спекуляций в США в ходе предвыборной компании. Тема Канала является одной из козырных карт Республиканской партии, представители которой заявляли о существовании целого ряда факторов, ставящих под сомнение нормальное функционирование и нейтралитет этой водной артерии. Речь шла о якобы имеющейся угрозе Каналу со стороны материкового Китая, а также о неспособности Панамы самостоятельно обеспечивать его защиту от противоправных действий межд. террористических организаций, наркоструктур и незаконных вооруженных формирований Колумбии.

По словам руководителя Администрации Панамского канала Альберто Субьеты, Панама никогда не предпримет каких-либо действий, которые могут затронуть свободное функционирование и нейтралитет артерии. Касаясь концессии на обслуживание и развитие океанских портов Бальбоа и Кристоаль, предоставленной панамскими властями гонконгской фирме Hutchison Whampoa Limited (HWL), которую американцы подозревают в тесных связях с руководящими кругами КНР и НОАК, А. Субьета заявил, что слухи о получении китайцами таким образом контроля над Каналом не имеют ничего общего с действительностью. Задачей панамского руководства, ради которой был подписан контракт с HWL, по словам главного администратора, было развитие инфраструктуры портов, которые не эксплуатировались до этого в течение 20 лет. Он подчеркнул, что кон-

ституция Панамы обязывает ее гарантировать свободный проход по каналу судов всех стран мира, а существующий закон об администрации Панамского канала определяет решения этого гос. органа как основополагающие во всех вопросах, связанных с функционированием водной артерии, для всех пользователей и концессионеров Канала и прилегающих к нему территорий. Более того, согласно этому закону, сам Канал объявляется собственностью нации и не может быть приватизирован, отдан в концессию или отчужден от государства каким-либо иным способом.

По мнению панамских чиновников, представляется маловероятной и террористической угрозой Каналу. Они справедливо считают, что с уходом из Панамы американцев исчез и смысл проведения акций подобного рода, а нейтралитет артерии обуславливает равные права прохода по ней для судов всех государств мира. Панамцы предпринимают значительные усилия по обеспечению безопасности Канала. Речь идет о создании на базе нац. полицейских органов специализированных формирований, основной задачей которых будет проведение комплекса мероприятий по предотвращению возможных диверсионных акций, включая многоуровневую систему морской, спутниковой и авиаразведки, осуществление патрулирования акватории Канала и прилегающих территорий, а также информ. взаимодействие со спецслужбами других стран.

Кроме того, на эти подразделения планируется возложить функцию борьбы с расширением спец. средств, которыми оборудованы некоторые навигационные объекты в зоне Канала. Проблема краж оборудования (в, частности, панелей солнечных батарей, предназначенных для снабжения электроэнергией автоматических метеостанций и радиопередатчиков вдоль Канала) была в последние годы весьма актуальной для Панамы, поскольку вывод из строя средств обеспечения навигации, помноженный на большое количество случаев воровства (до 10 в месяц), реально угрожал безопасности проводки судов. Однако меры, предпринятые руководством страны в этом направлении, дали позитив. результаты и, по данным на 1999г., удалось снизить число случаев расхищения оборудования до 0,6–0,7 в месяц.

По словам ответственных панамских чиновников, наиболее реальным фактором, который влияет на бесперебойное функционирование водной артерии, является ограниченный ресурс пресной воды, питающей шлюзовые системы Канала. В связи с этим руководство Республики намерено уделять особое внимание экологическому аспекту обеспечения его безопасности и предпринимает меры по восстановлению и сохранению естественного природного баланса в зоне Канала, особенно в бассейне реки Чагрес, являющейся основным источником воды для артерии.

Канал

Управление инфраструктурой Канала после 31 дек. 1999г. По оценкам ам. экспертов, 31 дек. 1999г. нац. богатство Панамы, оцениваемое примерно в 8 млрд. долл., возрастет в результате получения ею инфраструктуры возвращаемых США территорий еще на 10 млрд.долл. По оценкам панамцев, **стоимость возвращаемых зданий и сооружений составляет примерно 3,5 млрд. долл.**

Возвращение ПК под нац. суверенитет позволит панамской стороне почти удвоить размер поступлений от его эксплуатации по сравнению с уровнем 1998г. (743 млн.долл.), что может быть достигнуто, как здесь полагают, за счет реализации планов правительства М.Москосо по превращению ПК из гос. структуры в предприятие, ориентированное на получение прибыли. Достижение этой цели будет способствовать проводимая в последние годы руководством Панамы целенаправленная политика по подготовке нац. кадров для ПК, в результате которой 75% должностей в Комиссии Канала занимают панамцы, 95% квалифицированных рабочих, 82% операторов по обслуживанию оборудования и 72% лоцманов также являются гражданами Панамы.

Увеличению доходов от ПК, как ожидается, может способствовать и развитие его инфраструктуры начиная с 2000г. за счет резервов (300 млн. долл.), которые пока находятся под контролем казначейства США и не приносят Панаме никаких дивидендов. Важным направлением становится освоение и коммерческое использование прилегающих к Каналу территорий, в т.ч. создание инфраструктуры по ремонту судов, выработки электроэнергии, водоснабжения и т.д. Вместе с тем здесь понимают, что пределы повышения сборов за проход судов через ПК остаются ограниченными.

В плане снижения и оптимизации расходов по эксплуатации ПК рассматривается возможность сокращения его рабочей силы на 2,5 тыс.чел. (в наст. вр. 9,7 тыс. занятых), что позволит сэкономить 40-50 млн.долл. в год. Однако планируемые увольнения обостряют безработицу в стране, которая и так возросла в результате ликвидации рабочих мест на переданных Панаме ам. военных базах.

Перспективы эффективного управления панамцами собственными силами ПК после 31 дек. 1999г. представляются весьма неоднозначными. За 85 лет его эксплуатации назрела необходимость модернизации различного оборудования (по оценкам, для этого потребуются инвестиции в 1 млрд.долл.), в т.ч. замены парка локомотивов и электромех. оборудования шлюзовых камер на гидравлическое, увеличения количества современных судов-буксиров.

Фин. аспекты функционирования панамского канала. 14 дек. 1999г. на тихоокеанском шлюзе «Мирафлорес» Панамского канала состоялась протокольное мероприятие, подтвердившее путем обмена нотами между правительствами США и Панамы предстоящую передачу канала под юрисдикцию Панамы, так, как это было предусмотрено ам.-панамскими Соглашениями Торриос-Картер от 7 окт. 1977г.

Обмен нотами, осуществленный президентом Панамы г-жой Мирейя Москосо и главой делегации США экс-президентом страны Д.Картером, происходил в присутствии короля Испании Хуана Карлоса, а также президентов Мексики, Колумбии, Эквадора, Боливии, Коста Рики и Гондураса, других иностр. делегации, представленных министрами и послами аккредитованных перед правительством Панамы стран. 31 дек., в день, который объявлен отныне нац. праздником страны, произошла фактическая передача канала.

Таким образом с 1 янв. 2000г. Панамский ка-

нал перестает быть гос. компанией правительства США в форме Комиссии Панамского канала (РСС – по первым буквам на англ. языке) и становится панамской гос. автономной компанией *Autoridad de Canal de Panama, АСР.*

Собственностью АСР стали территории, сооружения и оборудование, непосредственно связанные с функционированием канала общей стоимостью в современных ценах 5 млрд.долл. Что касается переданных полностью земель зоны канала площадью 14 тыс.кв.км. и сооружений, использовавшихся ранее ВС США, оцениваемых в целом в 20 млрд. долл., то они стали и продолжают оставаться гос. собственностью, сдаваемой в аренду (земля) заинтересованным инвесторам через гос. организацию АRI.

Юр. основой создания и функционирования АСР является «Закон об администрации Панамского канала» принятый Законодат. ассамблеей и вступивший в силу 14 мая 1997г., которым определены особенности, функции и организация работы АСР, как гос. панамской компании, со специфическими автономными особенностями. Бюджет АСР не является частью бюджета республики, хотя и должен утверждаться правительством и парламентом. При этом и правительство и Законодат. ассамблея могут либо утвердить, либо отвергнуть бюджет, но не имеют право его корректировок. АСР имеет свой собственный внутренний аудит, хотя и может быть подвергнута внешней независимой аудиторской проверке. С 1999/2000 ф.г. прибыль от операций канала (по расчетам АСР – 50-150 млн.долл.в год) будет отчисляться в бюджет правительства Панамы.

Второй особенностью АСР является предоставленное ей законом право разработки собственного регламента, имеющего силу панамского закона и регулирующего все внутренние эконом. и трудовые взаимоотношения, а также внешние контакты АСР. Трудовые взаимоотношения внутри АСР основываются не на панамском «Кодексе о труде», а на собственном внутреннем регламенте, в связи с чем в рамках АСР действуют собственные специфические профсоюзные объединения, существует своя система и уровни зарплат персонала, система трудовых соглашений и т.д.

Третьей особенностью АСР, в отличие от других панамских гос. и смешанных компаний, является, вместе с тем унаследованная от ам. РСС концепция самообеспечения операционного финансирования, построенная на принципе примерного равенства доходов, источниками которых являются оплата судами сборов за проход канала и расходов, которые включают в себя не только операционные затраты, но и капвложения на модернизацию и доп. приобретения оборудования, материалов и услуг, проведение научных исследований и т.п.

В целом формальная сторона статуса АСР, включая ее регламент, систему управления, принципы автономии, сохраняет существовавшую в рамках ам. РСС концепцию «неприбыльности» канала, что естественно отвечало интересам в первую очередь ам. компаний, т. к. **канал ранее на 80%, а ныне на 60% занят пропуском судов, имеющих своим назначением или происхождением порты США.** При этом в течение многих лет разница между доходами и расходами РСС была достаточной лишь для того, чтобы обеспечить арендную

плату за использование панамской территории в зоне канала, которая достигла 110 млн.долл. в 1998г.

В 1997-99гг. тарифы за проход канала увеличились на 7,5% и будут увеличены до 2001г. еще на 8-9%. Администрация с начала 1999г. ведет активную работу по сокращению операционных расходов, в первую очередь за счет сокращения части персонала и уменьшения фонда зарплаты, составившего в 1998/99гг. 76% от общих операционных расходов. В результате сокращения расходы на зарплату в 1998/99 ф.г. уменьшились в сравнении с 1997/98 ф.г. на 27 млн.долл. или на 7% и составили 354 млн.долл.

В течение 1999г. администрация АСР провела сложные переговоры с профсоюзом лоцманов канала, наиболее элитной и хорошо оплачиваемой частью персонала и добилась изменения режимов их работы, сократив время оплачиваемых им отпусков до 3 недель вместо 4, после каждых 5 недель (ранее 6) непрерывной работы. С 21 дек. АСР сокращены с 5 до 4 чел. команды буксиров. Уволен 71 матрос.

Поиск источников сокращения расходов администрация АСР ведет по всем их элементам, включая и относительно небольшие по затратам статьи. Меняется политика АСР в области страхования рисков. До настоящего времени только администрация канала имеет право заключать договоры страхования с пароходными компаниями при проходе канала их судами, что приводит к затратам времени и использованию большого количества персонала для оформления многочисленных относительно «дешевых» страховых полисов. Так, в 1998/93 ф.г. АСР выплатила 1,5 млн.долл. по 32 мелким страховым случаям.

АСР имеет в виду заключать страховые договора только на суммы не ниже 0,5 млн. долл., разрешив заниматься страхованием судов на более низкие суммы панамским страховым компаниям. Учитывая высокий нынешний уровень безопасности прохода судов (только 0,3% судов в 1998/99 ф.г. имело при проходе мелкие аварии и другие страховые случаи), такой подход может дать снижение расходов и по выплатам и по количеству необходимого для оформления страховок персонала.

Зарплата лоцманов канала составляет 7,5-10 тыс. долл./мес. На Панамском канале сейчас работают 286 лоцманов, из которых 20 граждане США, остальные — панамцы.

По расчетам фин. дирекции АСР предстоящее повышение тарифов и сокращение расходов позволит увеличить доходную часть бюджета АСР:

а) применение все более дифференцированных тарифов для судов разного размера и класса, т.к. затраты АСР на проход судов меньшего тоннажа не сильно отличаются от затрат на проход крупных судов, включая суда класса Panamax. Первым шагом в этом направлении стало увеличение в 2 раза тарифов за проходы яхт и судов длиной менее 35 м.;

б) интеграция операции проходов судов с другими транспортными операциями, привлекая таким образом к каналу крупные, наиболее дорогостоящие по цене прохода суда, продавая проход канала в «пакете» с транспортными услугами, предоставляемыми другими транспортными артериями и крупными портами. Такие «пакеты» АСР имеет в виду предлагать в рамках соглашений с ад-

министрацией Суэцкого канала, портов Нью-Йорка, Нью-Джерси, Нью-Орлеан и других.;

в) снижение объемов капвложений и других расходов на модернизацию канала за счет «альянсов», т.е. заключения соглашений о преференциальных тарифах с пароходными компаниями-пользователями канала в обмен на их фин. участие в проектах модернизации и поставках оборудования на кредитной основе.;

г) создание и развитие собственной сети услуг по ремонту, окраске и бункеровке судов, предоставление турсервисов.

Администрация АСР рассчитывает на существенный рост доходной части бюджета (примерно на 150-200 млн.долл., начиная с 2001/02 ф.г.), когда будут закончены ведущиеся с 1993г. работы по расширению русла наиболее узкой части канала Кортэ Кулебра, что позволит увеличить пропускную способность канала на 20%.

Расширение этого участка канала позволит осуществлять проводку судов типа Panamax не в одном, как сейчас, а в двух направлениях, что будет сопровождаться расширением количества транспортных судов АСР (для перевозок лоцманов на корабли и буксирных работ в случае необходимости). В связи с этим приобретаются еще 7 судов, а также 32 новых электровоза (используются для «конвоя» судов в шлюзовых камерах).

Расходы на создание новой системы охраны Панамского канала составят по расчетам панамцев 30 млн. долл. Суммарно предстоящие в течение ближайших 5 лет капитальные затраты на реконструкцию, модернизацию и обеспечение безопасности канала должны составить 350 млн.долл. или в среднем не менее 70 млн.долл. в год., сумма, которая находится в пределах ежегодных объемов капитальных затрат РСС в 1996-99гг. и может быть обеспечена и в рамках будущих бюджетов АСР. Большую часть этой суммы потребуется израсходовать однако в 2000-02гг.

Показатели работы Панамского канала

| Ф.г. | Кол-во | | Доходы | Расходы | Прибыль | Оплата США |
|-------------------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | судов | Тоннаж | | | | |
| | | млн.т. | млн.долл. | млн.долл. | млн.долл. | аренды |
| 1995/96 | 13536 | 198 | 486,6 | 480 | 6,6 | 104,6 |
| 1996/97 | 13250 | 189 | 493 | 490 | 3,6 | 97,8 |
| 1997/98 | 13025 | 192 | 513 | 495 | 18 | 121,5 |
| 1998/99 | 13137 | 195 | 580 | 568 | 12 | 150 |
| 1999/2000 (оцен.) | 13200 | 200 | 600 | 550 | 50 | 0 |
| 2000/2001 (оцен.) | 13250 | 210 | 750 | 620 | 130 | 0 |
| 2001/2002 (оцен.) | 15000 | 240 | 800 | 650 | 150 | 0 |

Размеры тарифов за проход канала, в долл./м.т. нетто

| Дата уст. тарифа | Для груженых судов | Для порожних судов |
|------------------|--------------------|--------------------|
| 08.07.74г. | 1,08 | 0,86 |
| 18.11.76г. | 1,29 | 1,03 |
| 01.10.79г. | 1,67 | 1,33 |
| 12.03.83г. | 1,83 | 1,46 |
| 01.10.89г. | 2,01 | 1,60 |
| 01.10.92г. | 2,21 | 1,76 |
| 01.01.97г. | 2,39 | 1,90 |
| 01.01.98г. | 2,57 | 2,04 |
| 01.01.2001г. | 2,75 | 2,20 |

Что же касается проекта строительства третьей линии шлюзовых камер специально для проходов судов типа Post.Panamax (суда длиной 316 м. и более и шириной 34,75 м. и более) этот проект пока еще находится в стадии предварит. тех.-эконом. обоснования и потребность в его реализации возникает за пределами 2015г. Ясно также, что доходы от операций канала, как бы они не возросли к

тому времени не обеспечат таких крупных капложений (не менее 1,5–2 млрд. долл.) и должны будут финансироваться за счет внешних источников: средствами крупных паромных компаний, заинтересованных в транзите таких судов через канал.

Получив от американцев ПК свободным от каких-либо фин. обязательств, долгов, неоплаченных счетов и т.д. (как в отношении США, так и третьих лиц), панамская сторона поставила во главу угла стратегии его дальнейшего развития принцип достижения макс. рентабельности функционирования всех подразделений ПК. В частности, для достижения поставленной задачи предполагается вычленив из его инфраструктуры подразделения, в силу своих особенностей не способные приносить прибыль, с последующей минимизацией издержек на их содержание, а также добиться увеличения доходов как от основного на сегодняшний день вида предоставляемых Каналом услуг — прохода по нему судов (в 1999г. сборы составили 565,6 млн.долл.), так и путем развития сопутствующих услуг, долю которых в общем объеме доходов в течение ближайших 5 лет планируется довести до 30%.

Будучи основным активом экономики Панама, ежегодно приносящим правительству около 100 млн.долл. чистого дохода, ПК в свою очередь является объектом значит. капложений (в программу модернизации его оборудования, рассчитанную на 1996–2005гг., планируется вложить 1 млрд.долл.), призванных снизить издержки на тех. обслуживание, **сократить время прохода судов по нему до 24 часов** и увеличить к 2005г. пропускную способность на 20%.

Хотя к моменту передачи Канала американцами большинство из намеченных проектов в этой области еще находилось в стадии реализации (так, экскавационные работы по выемке грунта для расширения самого узкого участка ПК в районе Корте Кулебра выполнены к 2000г. на 91%, до конца не осуществлена программа по увеличению парка локомотивов до 108 ед., а из 7 новых судов, планируемых для пополнения флотилии буксиров, построено и запущено в эксплуатацию только 3), руководство Комиссии по делам ПК с оптимизмом смотрит на перспективы успешного выполнения намеченных планом модернизации задач, заявляя о своей полной готовности обеспечить своевременное финансирование проектов (700 млн.долл.) за счет доходов от существующей системы сборов за проход судов через Канал.

Среди долгосрочных проектов по развитию его инфраструктуры наибольшее значение имеют планы по увеличению запасов пресной воды, необходимых для обеспечения максимально возможной глубины водного пути для транзита судов через ПК даже в наиболее засушливые периоды, которое ожидается достигнуть за счет строительства новых гидросооружений, способных обеспечить хранение данного объема воды, под которые уже выделено 552 тыс.га земельных угодий в провинциях Панама, Кокле и Колон.

О результатах работы панамского канала в I пол. 2000г. По данным АСР, озвученным ее руководителем Альберто Субьетой на заседании руководящего совета этой организации, за I пол. 2000 ф.г. доходы от использования водной артерии составили 292,7 млн.долл., оказавшись на 4,6 млн.долл. больше запланированной на этот пери-

од суммы (288,1 млн.долл.).

По мнению АСР, это обусловлено в первую очередь увеличением на 4,4% среднего водоизмещения судов, проходящих по Каналу, что повлекло за собой соответствующее увеличение сборов. В частности, за рассматриваемый период по межokeанской артерии прошло 2186 судов класса Panamax — кораблей с макс. размерами, позволяющими их использование в шлюзовых камерах Канала.

В то же время полученные в I пол. доходы оказались на 0,7% меньше соответствующей суммы за аналогичный период прошлого года, что обусловлено снижением на 4,6% общего количества прошедших по Каналу судов. Суммарное число проходов составило 6221 (в среднем **34 судна в сутки**), что на 300 меньше запланированного (6521 и 35,6 судна в сутки).

Экология

Процесс вывода войск и передачи территорий, задействованных под ам. военные объекты, выявил еще одну «болезненную» для панамцев проблему — санирование передаваемых земель. Согласно положениям Договоров Торрихос-Картер США обязаны вернуть Панаме полностью «очищенные» территории, однако американцы объясняют, что в труднодоступных тропических районах, используя имеющиеся технологии, невозможно произвести санирование в установленные сроки и на ее выполнение, по их оценке, может потребоваться до 20 лет. На данном этапе стороны пытаются найти компромиссные решения данной проблемы. В частности, панамцы соглашались на проведение санации после 2000г., но только с привлечением ам. гражд. персонала или специалистов из других стран (но расходы должна будет нести ам. сторона)

В сегодняшнем состоянии панамо-ам. отношений, после провала переговорного процесса по созданию в Панаме Межд. центра по борьбе с наркотиками (МЦ) с использованием базы «Говард», все большую напряженность вызывает проблема санирования возвращаемых территорий, задействованных в течение десятилетий под объекты ОК ВС США в зоне Центр. и Юж. Америки (Юж. Командование).

План, изложенный новым послом США в Панаме С.Ферро 4 фев. 1999г., включал 5 основных этапов: предварит. определение, идентифицирование возможных неразгорвавшихся боеприпасов (НРБ) с помощью архивных документов; оценку существующих технологий и их соответствие проводимым работам по выявлению НРБ; оценку, определение (обнаружение) НРБ «на месте»; консультации с панамской стороной по проблеме выявления НРБ, «очистке» возвращаемых территорий; практические мероприятия по изъятию НРБ.

По предварит. оценке, выполненной американскими специалистами, НРБ могут находиться на 7300 га, из которых 4200 га активно задействовались для проведения стрельб и бомбометаний. Американцы также считают, что 98% территории зоны Панамского канала пригодны к неограниченному использованию.

Специалисты ВС США отмечают, что 3000 га остались неочищенными на 100% из-за невозможности проведения работ по санированию, т.к. эта часть территории представляет непроходимую сельву, горный ландшафт и существующие техно-

логии не обеспечат «расчистку» без причинения непоправимого ущерба местной флоре и фауне.

После II мировой войны в Панаме хранилось 84 т. горчичного газа, 10 т. фосгена, 16 т. белого фосфора, 16 т. различных дымовых смесей. Американские военные проводили испытания хим. оружия в различных районах Панамы, но наибольшему загрязнению подверглись **о-в Сан-Хосе** и часть других небольших о-вов архипелага Лас Перлас (Панамский залив, Тихий океан).

Администрация США по-прежнему не желает передавать панамской стороне информацию о присутствии и испытаниях хим. оружия на панамской территории, хотя вынуждено было считаться с панамскими претензиями-требованиями и вручила панамцам в начале 1999г. 23 компакт диска с данными о военном присутствии в Панаме в 1964-89гг. Однако, как сообщают панамцы, предварит. изучение этого огромного количества документов не позволяет сделать какие-либо конкретные выводы об испытаниях хим. оружия в Панаме, тем более о возможных последствиях его присутствия для жизни и здоровья населения.

Ряд известных панамских полит. деятелей выступили с инициативой перед своим правительством о создании межд. арбитража относительно проблемы присутствия хим. оружия на панамской территории и обязанностей США по «очистке» от него передаваемых земель.

Наибольшую озабоченность вызывало состояние полигонов «Император», «Пинья», «Зап. Бальбоа» и о-в Сан-Хосе, где проводились испытания боевых отравляющих веществ и где осталось большое количество неразорвавшихся обычных боеприпасов. Американцы провели очистку ряда указанных территорий, на деле оказавшейся весьма и весьма поверхностной. Так, на полигоне «Пинья» и территории бывшей военной базы «Форт Шерман» после такой «очистки» в джунглях сотрудниками немногочисленной парковой полиции (типа службы лесного хозяйства) было найдено значит. количество неразорвавшихся боеприпасов. По заявлению одного из бывших ам. солдат, участвовавших в очистке, они проверяли только легкодоступные места: тропинки, просеки и т.д. В дебри никто не углублялся.

Еще сложнее обстоит дело с территорией, на которой испытывались ОВ. Для полной очистки необходимо снимать верхний слой почвы, что потребует громадных мат. затрат. Поэтому ам. сторона начала выискивать различные причины, которые могли бы оправдать нежелание США выполнять свои обязательства по Договору, касающиеся «санитария» территорий.

21 нояб. 1999г. в программе местного телевидения «Диалог» (2 телеканал) выступил посол США в Панаме С.Ферро, пытавшийся убедить панамских телезрителей в том, что проблема «загрязненности» территорий не так уж и серьезна и не представляет угрозы местному населению. Полигоны, якобы, находятся в труднодоступных местах, поэтому необходимости очищать их нет, нужно просто вести разъяснительную работу с гражданами, проживающими вблизи этих районов, и выставить предупреждающие знаки.

В вопросе очистки загрязненных хим. веществами территорий ам. посол заявил, что снятие верхнего слоя почвы «нарушит экологию бассейна, прилегающего к Панамскому каналу, что, по

его словам, нанесет еще больший вред указанным территориям.

Как представители правительства (зам. мининдел Панамы Х.Серхак), так и оппозиции (парламентарий, зам. генсека РДП Мигель Буш) выступили с критикой по поводу речи ам. дипломата. Напомнили о позиции Панамы в данном вопросе, высказанной президентом страны в ходе ее недавнего визита в США и подтвержденной заявлениями мининдел Х.М.Алемана, который подчеркнул, что обязанностью правительства М.Москосо является проверка проведенной очистки полигонов и решение связанных с этим спорных вопросов. В то же время эта проблема не должна превращаться в камень преткновения в отношениях с ам. стороной.

Морпорты

Портовая индустрия в *Карибском бассейне*. В последние годы крупнейшие центры по обработке морских грузов интенсивно развивались на Ямайке, в Майами (США), на Багамских о-вах и в Панаме. Причем в условиях жесткой конкуренции грузо-торгового рынка в этом регионе основные транснац. компании, специализирующиеся на строительстве, реконструкции и эксплуатации морских портов (тайваньская Evergreen, гонгконская Hutchison и ам. Stevedoring Services of America, SSA) сосредоточили свои интересы на Панаме.

По оценке экспертов, республика уже достаточно продолжит. время располагала всем необходимым, чтобы превратиться в мировой грузоперерабатывающий центр, имеющий выгодное географическое положение и постоянный гарантированный грузопоток. В частности только по Панамскому каналу ежегодно проходят более 13 тыс. грузовых судов, из которых 1,6 тыс. — контейнеровозы. Причем 12 часов эти суда находятся в водах канала, что заставляет их прибегать к услугам, предоставляемым панамскими морпортами.

Panama Ports Company (PPC), член группы Hutchison Port Holdings уже в этом году вложила 140 млн.долл. в реконструкцию тихоокеанского порта Balboa, который должен будет обслуживать 600 тыс.контейнеров ежегодно. В 2001г. планируется инвестировать еще 140 млн.долл. в развитие этого порта и довести длину его молов до 1,5 км., площадь до 50 га и установить 12 портовых кранов «Супер Пост Панамакс», которые будут обслуживать до 1,5 млн.контейнеров ежегодно.

По мнению директора нац. морского управления Панамы Рубена Рейны, в 1998г. портовый сектор экономики вырос по своим показателям на 30%, по сравнению с 1997г., получив инвестиции на 400 млн.долл., а в 1999г. эта цифра существенно возрастает. Только в III кв. 1998г. количество обслуживаемых панамскими портами контейнеров составило 427828 ед. (данные Нац. портовой службы), т.е. возросло на 128,1% по сравнению с тем же периодом 1997г.

Порты Balboa, Cristobal, Coco Solo и Manzanillo вместе в 1999г. были способны обслужить более 1 млн. контейнеров и рассчитывали довести это количество **в 2000г. до 2 млн.контейнеров**. 30% загрузки составляют товары в контейнерах, реэкспортируемые из СТЗК. Для МПТ этот объем составляет 60%. В свою очередь, 93% общего реэкспорта СТЗК зависит от эконом. состояния стран Лат. Америки.

Рядом с портами Manzanillo и Coco Solo японская компания Kawasaki приступила к строительству **морпорта Colon 2000 для круизных теплоходов**. Объем капвложений в строительство составляет 35 млн.долл.

В начале 1999г. Нац. эконом. совет Панамы утвердил проект строительства контейнерного порта в г.Колон Colon Free Zone стоимостью работ в 75 млн.долл., которые будут вестись компанией Colon International Terminal, а затем его передадут под управление компании International Transportation Service (США).

На тихоокеанском побережье вблизи входа в Панамский канал планируется строительство нового терминала порта Farfan, который вместе с портом Balboa будут играть ведущую роль в развитии грузопотока через канал.

Панама располагает следующими морпортами, специализирующимися на грузах:

– Тихоокеанское побережье: Balboa (контейнеры, сыпучие грузы), Panama (каботажный), Vasamonte (рыболовный), Aguadulce (сыпучие грузы), Mutis (сыпучие грузы), Pedregal (сыпучие грузы), Armuelles (фрукты), Charco Azul (нефтепродукты), La Palma (дерево, бананы).

– Атлантическое побережье: Manzanillo (автомашины, контейнеры), Cristobal (контейнеры), Coco Solo Norte (контейнеры), Bahia Las Minas (контейнеры, сыпучие грузы), Chinqui Grande (нефтепродукты), Bocas del Togo (общие грузы), Almirante (фрукты).

О развитии контейнерных морпортов. Объемы обработки контейнерных грузов в морпортах Лат. Америки начали резко возрастать относительно недавно. Однако особенности уникального геополит. положения **Панамы**, а также целая серия крупных иноинвестиций, сделанных за последние 4г. позволили республике занять **ведущее место на латиноам. континенте по объему обрабатываемых контейнеров и войти в первую десятку морских портовых государств**.

Так, по данным минторга Панамы, в 1995г. атлантический порт Cristobal мог обрабатывать, используя имеющиеся у него 2 портовых крана типа Panamax (кран, способный обслуживать суда, максимальное водоизмещение которых позволяет проходить шлюзы Панамского канала) лишь 115 тыс. контейнеров в год (в среднем 10-12 контейнеров в час), сейчас же один из современных контейнерных портов Manzanillo (Атлантическое побережье Панамы) обработал в 1998г. 760 тыс. контейнеров (30 ед. в час) своими 2 кранами Panamax и 6 Post Panamax (кран, способный обслуживать суда, водоизмещение которых не позволяет им проходить шлюзы Панамского канала).

Общее же количество обработанных контейнеров панамскими морпортами (Manzanillo, Evergreen, Cristobal – на Атлантике, Balboa – на Тихом океане) составило в 1999г. 1 млн.ед. Учитывая сохраняющуюся в последние годы тенденцию роста объема контейнерных морперевозок (30% в год), в ближайшие годы их среднегодовой поток в Панаме может достичь 2 млн. при соответствующем увеличении портовых мощностей.

Уверенность в перспективном развитии контейнерного бизнеса на латиноам. рынке, как наиболее удобного и относительно безопасного вида морских перевозок, возникла еще у основателя и первого владельца порта Manzanillo **Л.И.Родина**,

президента компании Motores Internacionales – МОИНСА, бывшей на протяжении около двух десятилетий монопольным торговым посредником автозавода ВАЗ в Лат. Америке. Монопольное право, а также сверхвыгодные для Л.И.Родина условия торг. сотрудничества с «ВАЗом» позволили ему многократно приумножить свой капитал, часть которого фактически составила основу для нового перспективного направления деятельности – строительство и эксплуатация контейнерного морпорта Manzanillo, территориально примыкающего к СЭЗ Колон.

С 1994г. по 1998г. капвложения компании Л.И.Родина и его ам. партнера в строительство и развитие Manzanillo составили 210 млн.долл. Однако в 1999г. Л.И.Родин по личным мотивам принял решение о прекращении своего участия в этом деле и выгодно продал принадлежащие ему 50% акций Manzanillo ам. партнеру.

За прошедшие пять лет вдвое увеличилось количество работающего в порту Manzanillo персонала. Сейчас он составляет 710 чел. Порт имеет 8 портовых кранов, 950-м. причал и 29 га площадей для складирования контейнеров. Manzanillo сейчас – это современный, оборудованный всеми необходимыми средствами порт, опыт работы в котором, по мнению ам. экспертов, позволяет любому его специалисту быстро адаптироваться к условиям морпорта в любой другой стране мира.

Новый владелец порта Manzanillo, ам. компания Manzanillo International Terminal (MIT), учитывая рост мировых контейнерных перевозок, намерена в ближайшие 18 мес. вложить 300 млн.долл. в развитие порта. MIT предусматривает увеличение складских площадей порта, улучшение обслуживания судов и грузов, приобретение нового портового оборудования, увеличение длины причала еще на 500 м. В 1999г. компания освоила 93 млн.долл., из которых 15 млн.долл. будут израсходованы на изготовление корпорацией Hyundai Heavy Industries de Corea двух портовых кранов Super Post Panamax, чья эксплуатация началась в фев. 2000г. Порт Manzanillo после модернизации сможет обрабатывать 150 контейнеров в час.

Общий объем инвестиций в развитии морского портового бизнеса и реконструкцию железной дороги, соединяющей основные атлантические порты Панамы с тихоокеанским Balboa, достигли в 1999г. 400 млн.долл.

Хотя объем контейнерных перевозок через канал составляет пока только 18% от его грузопотока, по мнению панамских экспертов, уже сейчас он начинает значительно изменяться в большую сторону после прихода на этот рынок инвестиций иностр. портовых компаний и правит. кредитов.

Судоходство

О регистрации панамских судов под панамским флагом. Согласно данным Нац. морского управления (НМУ) Панамы, по состоянию на **1998г. под панамским флагом было зарегистрировано 9726 судов**. Это обстоятельство дает республике возможность уверенно лидировать среди стран «удобного флага», который позволяет судовладельцам уходить от налогов в своих государствах и от подчинения правилам межд. морского профсоюза. За услуги по регистрации под флагом Панамы республика ежегодно получает доход до 100 млн.долл. Последнее является важным аргументом в пользу

необходимости ведения панамской стороной массовой пропаганды на морском рынке.

По словам генсека панамского отделения между транспортной федерации Луиса Амайя, регистрация иностр. судов под панамским флагом практически никак не используется для решения соц. проблем республики. В Панаме по-прежнему сохраняется высокий уровень безработицы (14%) и бедности (37%). Поскольку **Панама не располагает своим флотом**, выпускники нац. мореходного колледжа сталкиваются с проблемами трудоустройства. Хотя местные моряки и специалисты работают в основном в сфере обслуживания панамского канала, возможность их трудоустройства на иностр. суда «под панамским флагом» практически отсутствует.

По заявлению Л.Амайя, до образования НМУ, местное законодательство обязывало в случае регистрации судна «под панамским флагом», включать в состав его команды не менее 10% граждан Панамы. Однако сейчас это требование отсутствует в действующем местном морском законодательстве.

На протяжении последних лет, по словам Л.Амайя, различные профсоюзные морорганизации неоднократно обращались к панамскому правительству с требованием восстановить обязательную 10% квоту местных граждан в составе иностр. судов «под панамским флагом». Однако это пока не дало положит. результата, видимо и потому что квалификация панамских моряков и специалистов не достаточно высокая.

В то же время директор НМУ Панамы Рубен Рейна считает, что эта ситуация должна измениться с введением новой процедуры, ограничивающей регистрацию судов, которые «создают сложности и проблемы для республики и подрывают престиж панамского флага».

Межд. федерация работников транспорта (МФРТ) обратилась с призывом запретить плавание судов, зарегистрированных «под панамским флагом», которые, как считает федерация, предпочитают уходить под флаг этой страны для того, чтобы не подчиняться межд. правилам безопасности морского судоходства.

Это предложение было выдвинуто вскоре после аварии двух грузовых судов около о-ва Гуам (Тихий океан) 8 марта 1999г., в результате чего погибло 6 членов экипажа *Halo Cygnus*, которое столкнулось с *Las Sierras*, зарегистрированным «под панамским флагом».

По утверждению представителя МФРТ в Австралии Тревор Чарлза, самые тяжелые трагедии на море в последнее время всегда были связаны с судами «под панамским флагом». В частности, *Las Sierras* было не только зарегистрировано под этим флагом и управлялось мореходной компанией *Good Faith*, которую отделение МФРТ в Лондоне оценило как одну из 20 худших навигационных компаний в мире. Т.Чарлз считает, что под «удобным панамским флагом» компании-владельцы не только уходят от налогообложения в своих странах, но и как следствие они ослабляют безопасность работы судов и занижают зарплату экипажу. В последние годы, по словам представителя МФРТ, Панама (панамский флаг) таким образом покрыла себя позором многочисленных морских аварий и жестоким эксплуатацией матросов. На судах «под панамским флагом», по данным

МФРТ, не редки смертельные случаи экипажа и гибель судов в открытом море, они чаще всех других подвергаются арестам в морских портах и покидаются экипажем по причине невыплат. В этой связи Т.Чарлз обратился от имени МФРТ запретить навигацию судов «под панамским флагом» на торговых морских линиях Австралии.

В ответ на предпринимаемые МФРТ усилия добиться запрета навигации этих судов в Австралии директор отдела торгового флота НМУ Фернандо Солорзано заявил, что тех. департамент НМУ в настоящее время занимается тщательным расследованием обстоятельств аварии 8 марта. При этом он разъяснил, ссылаясь на межд. конвенции по безопасности и морперевозкам, что ни одно правительство не может запретить навигацию судов «под панамским флагом» либо под флагом другой страны в своих морских водах, в т.ч. проход через них. Однако они могли бы жестко потребовать соблюдения соответствующих мер безопасности при проведении инспектирования этих судов, заходящих в их морпорты.

По заявлению директора, НМУ внимательно изучает все обращения представительств компаний, обеспечивающих безопасность морских линий и затем применяет к виновным судам соответствующие панамскому законодательству санкции. Что касается большого количества арестов судов «под панамским флагом», то это происходит ввиду большого количества таких судов, считает Ф.Солорзано. Существующие в Панаме с 1925г. правила регистрации флага судов, являются более открытыми, поскольку предусматривают соблюдение гораздо меньшего количества необходимых условий для судовладельцев, чем в других странах, где преобладает жесткая система регистрации.

Транспорт

Модернизация Панамского канала. По данным МАСР, к 2012г. возможности по интенсификации судоходства по этой водной артерии достигнут своего предела и перестанут соответствовать темпам роста межд. морских перевозок. С 2002г., будет открыто двустороннее движение судов на участке Корте Кулебра, что увеличит на 20% пропускную способность Канала. Из общего числа проходящих по нему кораблей 32% составляют суда класса *Panamax* – с максимальными габаритными размерами, позволяющими использовать шлюзовые камеры Канала.

Через Панамский канал проходят главным образом сыпучие грузы, контейнеры, хим. продукты, удобрения, уголь и фосфаты, в то время как наибольший процент межд. морперевозок занимает транспортировка сырой нефти (1671 млн.т) и ее производных (530 млн.т). Только затем следуют контейнерные грузы (487 млн.т), уголь (442 млн.т), мин. руды (427 млн.т), зерно (212 млн.т) и прир. газ (111 млн.т). Оставшиеся 1575 млн.т мирового морского грузооборота распределяются между бокситами, фосфатами, лесом, с/х продукцией, металлами и удобрениями.

Принимая во внимание темпы роста объемов межд. морперевозок, а также увеличение процентной доли в общем составе мирового торгового флота судов класса *Post Panamax*, панамцы прогнозируют, что даже с учетом проводимой модернизации к началу второго десятилетия XXIв. пропускная способность Канала перестанет соответ-

ствовать требованиям времени. Предполагается, что при оцениваемом росте морского графика в 2% в год, уже к середине этого десятилетия среднее время прохода судна через Канал значительно превысит гарантируемые АСР 24 часа.

В связи с этим в Панаме и за ее пределами продолжаются исследования и дебаты о возможности строительства третьей линии шлюзов Канала, которая позволила бы значительно увеличить его пропускную способность и, главное, проход по Каналу судов класса Post Panamax, в частности, супертанкеров. Этот проект, впервые выдвинутый трехсторонней ам.-панамо-японской комиссией в 1993г., получил в последнее время доп. импульс в виде теории Четвертой Революции межд. морского судоходства, предложенной ам. ученым Асафом Ашаром. Согласно его выкладкам, в случае строительства третьей линии шлюзов, к 2020г. Панамский канал станет ключевым «нервным узлом» мировой транспортной сети.

Тем не менее, этот проект находится еще в стадии начального обсуждения. Несмотря на свою внешнюю привлекательность, он имеет и весьма негативные стороны, основными из которых являются фин. средства на его осуществление и экологические проблемы. Что касается финансов, то хотя стоимость проекта еще никто реально не просчитывал, очевидно, что она будет астрономической. Экологический аспект является, по всей видимости, наиболее серьезным камнем преткновения, поскольку касается основного природного ресурса Канала — запасов пресной воды. Уже в настоящее время в отдельные засушливые годы ее не хватает для обеспечения нормального функционирования Канала, о чем, в частности, свидетельствует факт уменьшения в отдельные периоды 1998г. предельно допустимой осадки судна при его проходе. Строительство новых шлюзов, да еще и значительно больших по размерам, чем прежние, потребует новых затрат пресной воды, запасы которой для этих целей придется создавать путем перераспределения естественных водных ресурсов региона, что неизбежно приведет к нарушению природных экосистем.

Существует и ряд альтернативных предложений, как то: строительство канала на уровне океана и использование подъемников вместо шлюзовых камер. Последняя система является самой экономичной, поскольку не требует большого количества воды. Подъемники неплохо зарекомендовали себя в некоторых европейских странах, испытывающих проблему с нехваткой водных ресурсов, и к тому же их стоимость, по сравнению с другими вариантами, значительно ниже (порядка 200 млн. долл.). Однако слабым местом этого проекта является то, что предлагаемые инженерные сооружения можно использовать лишь для транспортировки небольших и средних судов водоизмещением до 30 тыс.т. Это, безусловно, увеличит пропускную способность канала, однако уже сейчас многие из судов, курсирующих по ПК, по своей грузоподъемности превышают этот лимит.

Предложение о строительстве нового канала на уровне океана первоначально было отвергнуто ввиду исключительной дороговизны проекта и наличия потенциальной угрозы нарушения экологического баланса в случае его реализации. Тем не менее его сторонники не успокаиваются и недавно предложили новый проект, который, по их

мнению, экологически безвреден и стоит приблизительно столько же, сколько строительство третьей линии шлюзов (15 млрд. долл.).

Однако все эти варианты остаются альтернативными по отношению к предложению о сооружении третьей линии шлюзов, за которое выступает большинство специалистов.

В случае если окончательный выбор будет сделан в пользу реализации именно этого проекта, осуществляться он будет поэтапно, чтобы свести к минимуму фин. риск. Дело в том, что строительство новой линии будет проходить одновременно с «четвертой революцией» в морсудоходстве, в результате которой на океанских маршрутах появятся грузовые суда, водоизмещением свыше 100 тыс. тонн. Для их прохождения по ПК необходимы новые шлюзовые камеры, размеры которых будут значительно больше, чем у существующих ныне. Их сооружение планируется завершить к 2025г., однако все прогнозы относительно развития мировой торговли и связанного с ней морсудоходства более-менее точны лишь на 5-10-летний перспективу, и может так случиться, что через 25 лет роль ПК в мировом товарообороте значительно снизится. В этом случае потеря миллионов, вложенных в строительство новых инженерных сооружений, обернется для Панамы и иноинвесторов фин. катастрофой.

Поэтому рекомендуется, в случае утверждения проекта о сооружении третьей линии шлюзов, заниматься ее строительством поэтапно, начав с создания новых искусственных водоемов для питательной системы канала пресной водой. Соответствующий план уже имеется. Он предполагает создание трех озер в пров. Колон (р-н Доносо), Кокле (р-н Пинтада) и Панаме (р-н Капира). Одновременно с ведением работ будут тщательно анализироваться любые новшества в области морсудоходства, чтобы своевременно внести коррективы в ход строительства и в размеры инженерных сооружений.

Согласно имеющимся расчетам, при открытии новой линии в 2025г. последняя сможет обслуживать только 2 судна класса Post Panamax в сутки. Поэтому при существующей системе сборов за прохождение по каналу работы по сооружению шлюзов окупятся нескоро. В связи с этим рекомендуется уже сейчас пересмотреть систему платежей и сделать ее более эффективной с точки зрения поступлений в доходную часть бюджета канала.

Существуют и другого рода опасения. Так, создаваемые суда призваны заменить малотоннажный флот, который будет использоваться на других маршрутах, и поэтому интенсивность движения по ПК может значительно снизиться, что, в свою очередь, приведет к уменьшению доходов от эксплуатации главного достояния страны.

Все эти обстоятельства тщательно анализируются Комиссией по увеличению пропускной способности ПК, и окончат. решение о реализации того или иного проекта будет принято в 2001г. руководящим советом Администрации ПК и президентом страны М.Москосо.

О мультимодальном транспортном центре. Проект по созданию крупномасштабного мультимодального транспортного центра в Панаме, который в перспективе должен стать ключевым и одним из крупнейших в мире авиа-авто-железнодоро-

рожно-морским транспортным узлом, находится в завершающей стадии и в ближайшее время должен быть принят правительством М.Москосо.

Пока речь идет о первом этапе реализации этого проекта, заключающемся в объединении инфраструктур СЭЗ Колон, океанских портов Кристобаль, Мансанильо и Коко-Соло, а также аэропорта местного значения «Франс-Филд», в единую транспортно-торговую инфраструктуру на Атлантическом участке зоны Панамского канала. Предполагается, что это потребует доп. инвестиций в 400 млн.долл. и передачи под цели проекта 200 га земель, которые находятся в ведении ARI.

По оценкам авторов проекта, осуществление только его I этапа позволит увеличить на 50% грузооборот портов Кристобаль, Мансанильо и Коко-Соло, а также создаст дополнительно 3 тыс. постоянных и 15 тыс. вторичных рабочих мест. Помимо этого, в связи с реализацией проекта ожидается бурный рост сопутствующих отраслей, в первую очередь туристического и гостиничного бизнеса.

Аэродром «Франс-Филд», находящийся в настоящее время на балансе местного Управления гражд. авиации и располагающий возможностью принимать легкомоторные самолеты, предполагается передать на концессионных условиях одной или нескольким частным компаниям. При этом речь идет о том, чтобы использовать его в первую очередь в качестве пассажирского терминала для обслуживания ожидаемого наплыва в Панаму бизнесменов и туристов.

Подразумевается, что через некоторое время к этой инфраструктуре будут подключены сооружаемые межжелезнодорожная железная дорога и новая автомагистраль Панама-Колон, тихоокеанские порты, межд. аэропорт «Токумен» и в перспективе аэродром «Говард», которые соединят Тихоокеанское и Атлантическое побережья Панамы и замкнут таким образом гигантский межжелезнодорожный транспортный узел. Это позволит, в частности, значительно увеличить грузопоток через панамский перешеек **за счет наземной переброски грузов**, доставляемых морпутьем судами класса Post Panama, что является частичной альтернативой неоднозначному по своим экологическим последствиям и стоимости проекту строительства третьей линии шлюзов Канала.

О строительстве Межжелезнодорожной железной дороги. Правительством Панамы совместно с подрядчиком была достигнута принципиальная договоренность о начале в 2000г. работ по строительству новой межжелезнодорожной грузопассажирской ж/д линии, призванной способствовать более эффективному функционированию портов обоих побережий и ослабить нагрузку на шоссе инфраструктуру, обеспечивающую наибольшую часть грузопассажирских перевозок как транзитного, так и локального характера. Разработанным планом предусмотрена полная замена конструкций ныне существующей одноколейной линии, которая практически не используется из-за ее малой пропускной способности и ввиду этого низкой эффективностью и высокой себестоимостью ж/д перевозок.

Концессию на строительство дороги и ее дальнейшую эксплуатацию получил специально созданный для этого консорциум «Панама канал эйлуэй», основной составляющей которого явля-

ется ам. компания «Канзас сити соуферн» широко известная во всем мире в сфере обслуживания контейнерных терминалов и работы с крупногабаритными грузами в портах. Согласно условиям контракта, подписанного между панамским правительством и консорциумом, в гос. казну будет отчисляться 5% от валовой выручки компании с момента ввода объекта в эксплуатацию.

Ожидается, что пропускная способность новой ж/д ветки составит 600-900 контейнеров в день с перспективой ее дальнейшего увеличения до ежегодного уровня в 400 тыс.ед. Первоначально перевозки грузов и пассажиров будут осуществляться 20 поездами, планируется довести их количество до 32. Расчетная средняя скорость движения составов 80 км. в час. Большая часть грузопотоков (80%) будет приходиться на межд. транзитные перевозки.

Минимальные инвестиции, которые должны быть вложены консорциумом для реализации данного проекта, составят 30 млн.долл., а срок ввода объекта в эксплуатацию прогнозируется на 2004г. ально построенный для этого новый мол в порту Бальбоа).

Преступность

Криминальная обстановка в столице Панамы. После завершения вывода ам. войск из Панамы правительство М.Москосо столкнулось с необходимостью самостоятельно решать вопросы обеспечения безопасности страны и Панамского канала (ПК) от внешних и внутренних угроз. К одной из наиболее серьезных в последнее время относят быстрый рост организованной преступности и незаконного оборота наркотиков.

По офиц. статистике за 1990-99г. в Панаме было совершено 55 попыток вооруженного ограбления банков, в ходе которых злоумышленники похитили 12 млн.долл., из них только на 1999г. приходится 7 преступлений (для сравнения – в 1997 и 1998гг. по 1 случаю).

Для подавляющего большинства стран Лат. Америки (ЛА), в т.ч. и Панамы, основными причинами этого являются неразрешенные соц.-эконом. проблемы, такие как нищета, голод, безработица (до 14% трудоспособного населения), низкий уровень образования, нехватка доступного по ценам жилья, которые порождают криминализацию различных слоев общества.

В столице Панамы и ее пригородах сложилась довольно сложная криминальная обстановка. По офиц. данным в городе с 850-тыс. населением действуют по крайней мере 20 уголовных группировок, из которых самая многочисленная и известная «Крисе Кросс», специализирующаяся на кражах, грабежах и продаже наркотиков (в основном марихуаны и кокаина).

Среди наиболее опасных в криминальном отношении районов выделяются Сан Мигелито (5 банд), Курунду (4 банды), Калидония, Чоррильо и Токумен, где почти ежедневно регистрируются убийства, грабежи пунктов торговли, заправочных станций, ресторанов и закусочных, кражи автомобилей, личных вещей и драгоценностей туристов.

Контроль за этими местами, где проживает 400 тыс. жителей, осуществляют 450 полицейских с привлечением **4 патрульных машин при нормативных требованиях 3200 чел. и 185 автомобилей.**

Нехватка сил и средств привела к тому, что гос. власти практически потеряли контроль над криминальными районами столицы. Сейчас подразделениями Нац. полицией проводятся спец. мероприятия по восстановлению порядка, такие как тотальный контроль за передвижением транспортных средств, досмотр людей на предмет наличия наркотиков, холодного и огнестрельного оружия, периодические облавы в местах скопления народа, усиление нарядов патрулирования по улицам города.

К относительно спокойным районам города относятся Обарьо, Пунта Паэтилья, Марбелья, Конгрехо, расположенные в адм. и коммерческом центре столицы, где в основном проживает материально обеспеченное население и иностранцы, в т.ч. бывшие ам. военнослужащие, которые для обеспечения безопасности своих жилищ нанимают частную круглосуточную охрану.

По мнению панамцев, столь бурный всплеск преступности в стране является временным явлением и спровоцирован рядом объективных обстоятельств. Смена власти после президентских выборов в 1999г. и связанная с этим кадровая перестановка руководства силовых органов ослабила эффективность борьбы с криминальными структурами.

Отмечается, что правительство Э.П.Бальядареса было более организованным и решительным, проводило жесткую политику против преступности, эффективнее решало соц. проблемы общества. По результатам опроса обществ. мнения около 70% панамцев выразили сомнения в способности нынешней администрации самостоятельно поддерживать порядок в стране; вывод ам. войск из Панамы, на которых лежал основной груз обеспечения стабильности в стране, показал слабую техническую, оперативную подготовку личного состава Нац. полиции и, в связи с этим, его неспособность эффективно противостоять организованной преступности; несовершенный миграционный контроль, повлекший за собой рост нелегально проживающих в Панаме иностранцев, в основном колумбийцев и китайцев, которые стремятся отвоевать для себя место в уже сложившейся уголовной иерархии; обострение соц. проблем, вызванное общим эконо. спадом в латиноам. регионе.

Криминальная проблема все больше приобретает полит. оттенок, вызванный тем, что во главе управления столицы стоит представитель оппозиционной Революционно-дем. партии Х.К.Наварро. Такой подход в сложившейся и без того нервной обстановке опасен доп. всплеском эмоций и более глубоким расстройством общества.

Об использовании территории Панамы для нелегального транзита вооружений. Местные СМИ с растущей обеспокоенностью отмечают активизацию участия панамских коммерческих и теневых структур в операциях по нелегальной продаже оружия в «горячие точки» региона, так как считается, что Панама является открытым коридором для транзита вооружений и накопления маленьких арсеналов оружия в руках действующих здесь уголовных банд.

В результате расследования по фактам поставок в 1991г. аргентинского вооружения Хорватии и в 1995г. — Эквадору было установлено, что в обоих случаях вопреки наложенному ООН эмбарго

они осуществлялись через территорию Панамы.

Правительство Колумбии неоднократно выдвигало обвинения по поводу увеличения поставок оружия из Никарагуа для колумбийских партизан, которые якобы осуществляются по суше и по морю через территорию Панамы с привлечением панамских посреднических компаний.

Достоянием общественности стал факт, что после того, как в июне 1998г. правительство Панамы закупило у венгерской фирмы Armasco автоматы и пулеметы с боеприпасами на 114 тыс.долл. для оснащения подразделений Нац. полиции и Службы госбезопасности, задействованных на охране границы с Колумбией, часть этой партии оружия по неизвестным причинам исчезла и, как здесь небезосновательно полагают, была перепродана колумбийским вооруженным формированиям.

Сообщается, что администрация США приняла решение провести расследование по фактам незаконной продажи ам. военного имущества при выводе войск из Панамы, которое в соответствии с ранее достигнутыми договоренностями должно было быть безвозмездно передано под эгиду ОАГ и ее миссий в регионе для использования в гум. операциях.

Согласно опубликованной информации, ам. военные, пользуясь несовершенством выработанных по передаче инструкций, почти за бесценок продавали дорогостоящее оборудование (в основном современную компьютерную и копировальную технику, специализированные автомобили аэродромной наземной службы и др.) панамским посредникам, которые в дальнейшем переправляли его в Колумбию, на Кубу и другие страны с «неблагоприятными» для Вашингтона режимами.

Панамские офиц. лица не отрицают того, что могли иметь место отдельные случаи использования страны как перевалочного пункта для нелегальных поставок оружия и отмечают, что этому могли способствовать следующие обстоятельства:

— «прозрачность» границ с Коста-Рикой и Колумбией, что позволяет почти беспрепятственно осуществлять транзит вооружений из бывших зон напряженности (Никарагуа, Сальвадор, Гондурас) для пополнения арсеналов партизан и экстремистов Колумбии, Перу, Венесуэлы и Эквадора. Так, в марте 2000г. на границе с Коста-Рикой была задержана крупная партия оружия и боеприпасов (в основном автоматы АК-47 и гранатометы РПГ-7), по предварит. данным поставившаяся из Никарагуа в Колумбию;

— слабая система контроля властей за лицами, имеющими оружие (отсутствие должных мер по учету, инвентаризации, а также ограничений на его приобретение и хождение);

— свободная торговля огнестрельным оружием, в частности доступ к его покупке многочисленных частных служб безопасности способствуют сосредоточению значит. партий его внутри страны под контролем теневых структур;

— упрощенная процедура получения лицензии на экспортно-импортные операции с оружием создает предпосылки для организации подставных офшорных компаний, якобы законно занимающихся этим видом бизнеса, и бесконтрольного транзита через страну.

После завершения вывода ам. войск из Панамы в дек. 1999г. правительство М.Москосо столкну-

лось с необходимостью самостоятельно решать данную проблему, которая затрагивает вопросы обеспечения безопасности страны и Панамского канала (ПК), в т.ч. сохранения межд. рейтинга Панамы, как одной из наиболее стабильных стран в регионе.

Правительство разрабатывает законопроект, предусматривающий временный запрет свободной продажи и хранения оружия, усиление режима контроля за лицами, имеющими разрешение на владение им. Вместе с тем проводится кампания по выкупу у населения огнестрельного оружия в обмен на предоставление соц. льгот, имеющая основную целью сокращение его общего количества в стране.

О положении в пров. Дарьен в 1999г. Правительство Панамы утвердило расходы в 4 млн.долл., предназначенные для закупки обычных видов вооружения, военного оборудования и техники для контингента спецподразделений Нац. полиции в приграничной с Колумбией пров. Дарьен.

Этот шаг правительства был вызван особенностями обстановки в провинции, обостряющейся в результате регулярных вооруженных нападений отрядов колумбийских повстанцев на ее территорию и их столкновений с подразделениями панамской полиции, несущих вахтовую службу в Дарьене. Только в дек. 1999г. в провинции было официально зарегистрировано 6 нападений вооруженных групп, использовавших крупнокалиберное стрелковое оружие, на отряды панамской полиции, охраняющих границу с Колумбией, приграничные населенные пункты и центр провинции г.Ла Палма.

Кроме того, слабо развитая провинция Дарьен служит удобным местом для скрытой переброски и временного хранения грузовых партий наркотических средств, поступающих с территории соседней Колумбии для их дальнейшей транспортировки воздушным и морским путями в США и Европу.

Непрекращающиеся вооруженные столкновения в провинции, по мнению деятелей местной католической церкви, представляют опасность не только для жизни граждан, но являются возможным основанием для сомнений в вопросе о способности панамского правительства контролировать должным образом эту территорию, в т.ч. обеспечивать безопасность работы Панамского канала. В пров. Дарьен постоянно находятся спецподразделения Нац. полиции (1500 полицейских), имеющие на вооружении обычное стрелковое оружие, в т.ч. ам. автоматические винтовки, автоматы АК-47 и пулеметы ГЖМ, закупленные в Венгрии, а также приборы ночного видения, поставленные из России в 1997г.

Однако, по мнению представителей министерства и полиции, имеющегося объема недостаточно для осуществления необходимого контроля всей территории Дарьена, занимающей 16671 кв.км. (22% территории республики), где проживают 60 тыс. населения.

Кроме безопасности гос. границы, территории и проживающего на ней населения, в Дарьене в последнее время особенно обострились проблемы безработицы, здравоохранения, жилищного обеспечения и образования. В провинции отсутствуют дороги с твердым покрытием, крайне слабо развита городская и производственная инфраструктура.

В 1998г. в ходе бурного сезона дождей, вызванного побочным эффектом урагана «Митч», в Дарьене было разрушено 44 н.п. и пострадало 10 тыс. жителей, что еще более обострило эконом. и соц. проблемы провинции.

В янв. 2000г. минэкономики Панамы совместно с МБР была завершена разработка и утверждена «Программа помощи провинции Дарьей» стоимостью 88 млн.долл. Причем 70,4 млн.долл. из этого объема предоставлено Панаме в качестве долгосрочного кредита со стороны МБР, а 17,6 млн.долл. составил общий объем вклада из резервов администрации президента республики.

Кроме решения вопросов развития соц. сектора, программа предусматривает также проведение работ по восстановлению и защите природных ресурсов провинции, гражд. производственное и жил. строительство, развитие дорожных коммуникаций и отделений гос. институтов, в т.ч. тамож. и миграционной службы в провинции. Объемы, выделенные для оснащения полицейских сил в Дарьене, а также кредиты МБР и вклад администрации будут расходоваться на финансирование контрактов, участие в которых могут принять как панамские, так и иностр. компании. Причем, как показывает практика работы с панамской стороной, коммерческие предложения на поставку товаров военного и двойного назначения могут рассматриваться как на конкурсной основе, так и без нее, т.е. в качестве прямых закупок через соответствующие службы администрации президента.

Виза

Миграционная служба. Согласно закону №47 от 31 авг. 1999г. вносится изменение касательно уровня категории местной миграционной службы, которая, сохраняя свою подчиненность в рамках МВД, превращается в Нац. управление (вместо департамента) миграции и натурализации (НУМН).

Законодат. органом страны внесены изменения в закон №16 от 1960г. и определены функциональный и орг.-структурный регламент НУМН. Ему предписывается с помощью электронных средств и вручную осуществлять учет и составлять в соответствии с действующим законодательством досье с данными на прибывающих в страну иностранцев.

Архивному департаменту вменяется в обязанность ведение дел на иностранцев, которые запрашивают продление турвизы, разрешение на проживание в стране и въезжающих по другим видам виз. Практически имеется три вида документации: учет личных данных (registro de filiacion); досье на проживающего (expediente de residencia); досье по натурализации (expediente de carta de naturalizacion).

НУМН уполномочен вести собственное дознание, включая скрытые действия по выявлению лиц, причастных к незаконному перемещению людей, преступлению, подпадающему под Уголовный кодекс, а также под адм. санкции миграционной службы.

К туристам относят тех иностранцев, которые прибыли в страну исключительно с целью отдыха и ознакомления на период до 90 дней, который может быть продлен до 180 дней.

Формулировка в отношении прочих категорий иностранцев осталась без изменения (закон №16 от 1960г., модифицированный законом №13 от

1965г. и законом №6 от 1980г.). НУМН имеет право по своему усмотрению, исходя из соображений безопасности, обществ. здоровья и порядка, аннулировать турвизы и карточки и принимать меры к тому, чтобы иностранец немедленно покинул страну.

Устанавливается новый порядок въезда в страну артистов развлекательного жанра с обязательной предварит. апробацией контракта в местном минтруда и представлением залога в 250 долл. за каждого въезжающего.

Для иностранцев-резидентов вводится многократная виза на возвращение, действующая до 2 лет. Иностранцы, выехавшие из страны на срок более 2 лет, теряют категорию резидента. Такая же виза, но ограниченная меньшим сроком действия, для иностранцев, имеющих разрешение на временное или постоянное жительство, либо дело которых по этому поводу находится на рассмотрении.

Также многократная виза на возвращение в страну будет предоставляться нерезидентам, деловым людям, которые в силу своей деятельности должны много ездить. Для них такая виза будет выдаваться на 1 год без ограничения количества въездов-выездов.

Санкционировать выдачу многократных виз на возвращение будет директор НУМН, либо сотрудник его замещающий. Гербовый сбор за такую визу устанавливается в 25 долл.

Иностранцы-резиденты в Панаме, либо оформляющие этот статус, покинувшие страну, не получив многократной визы на возвращение, но желающие вернуться при том же миграционном статусе должны запрашивать через панамское консульство соответствующее разрешение НУМН, если их отсутствие не превышает установленный срок. В противном случае они должны будут заплатить штраф 100 долл., либо аналогичную сумму за многократную визу, полученную за рубежом.

Иностранцы, имеющие право на освобождение от уплаты тарифов и налогов, оказавшись в вышеописанной ситуации, теряют это право.

Многократная виза выдается индивидуально, кроме несовершеннолетних до 10-летнего возраста. Последние могут выезжать из страны, включенными в паспорта родителей, или опекунов по предварит. согласию НУМН. В этих случаях имена и фотографии детей вносятся в визу взрослых.

О визовом скандале между США и Панамой. В результате расследования ам. спецслужбами фактов нелегального проникновения граждан Тайваня, КНР и других азиатских стран на территорию США из государств ЦА, в первую очередь из Панамы, госдеп США принял решение об отказе во въездной визе в США ряду высокопоставленных чиновников администрации Э.П. Бальядареса, — замешанных, по мнению американцев, в данном деле.

В «черный список» помимо бывшего председателя Совета нац. безопасности (СНБ) Панамы Саманты Смит (ее отставка произошла в июне 1999г.) сразу же после того, как посольство США в Панаме аннулировало ее ам. визу, попали пред. Главной контрольной палаты Панамы (бывший председатель СНБ) Габриэль Кастро, личный советник Э.П. Бальядареса Ромуло Абад, бывший министр правительства и юстиции Рауль Монте-

негро, бывший директор Нац. миграционной службы (НМС) Герман Гил Санчес, его дочь Мелиса Санчес (адвокат в области вопросов иммиграции) и зам. директора НМС Сами Фар.

Из опубликованной СМИ информации следует, что американцы обладают материалами о причастности окружения Э.П. Бальядареса к незаконной выдаче китайцам 140 въездных панамских виз, наличие которых значительно облегчало им последующую нелегальную эмиграцию в США.

В ответ на обвинения ам. стороны последовала жесткая реакция как со стороны Э.П. Бальядареса, который заявил, что Панаме не обязана спрашивать разрешения у «кого-либо» на выдачу виз желающим обосноваться на ее территории иностранцам, так и членов правительства. Так, министр правительства и юстиции Мариэла Сахель обнародовала данные о том, что за 5 лет гражданам азиатских стран было выдано в общей сложности 1500 панамских виз различного типа. Что касается 140 виз, выданных якобы по указанию Э.П. Бальядареса, то они, согласно представленным документам, были оформлены в офиц. порядке и с соблюдением всех установленных процедур. По ее информации, санкционирование президентом выдачи этих виз обусловлено письменным обращением представителей китайской диаспоры в Панаме к главе государства с просьбой оказать содействие в выдаче виз родственникам китайских семей, постоянно проживающих в Панаме. Негодующей была реакция в лагере избранной президентом Панамы М. Москосо. В интервью СМИ президент заявила, что будущее правительство не допустит повторения этого и в случае необходимости будет наказывать виновных «по всей строгости закона», а назначенный исполнит. секретарем Совета по обществ. безопасности Пабло Кинтеро Луна подчеркнул, что новое правительство активно продолжит расследование дела о визах.

О положении на панамско-колумбийской границе. «Головную боль» панамской администрации составляют колумбийские беженцы, чуть ли не ежедневно проникающие в пров. Дарьен, спасаясь от мести, бесчинства и произвола, творимых как право-, так и левозэкстремистскими формированиями, вовлеченными в гражд. конфликт в Колумбии.

Во время пребывания у власти администрации Э.П. Бальядареса офиц. политикой было умалчивание существования проблемы беженцев. Более того, колумбийцы, пробравшиеся, пользуясь относительной прозрачностью границы, на панамскую территорию, надеясь найти здесь убежище, беженцами не признавались. Такие лица, как правило, выдворялись обратно в Колумбию, где зачистую, по информации межд. правозащитных организаций, впоследствии погибли от рук карателей. Эта политика бывшего руководства Панамы подвергалась резкой критике со стороны Верховного Комиссариата ООН по делам беженцев, католической церкви, активистов правозащитных организаций и местных и иностр. журналистов.

Хотя администрация М. Москосо продолжает линию предшествующего руководства страны на избежание вовлечения каким бы то ни было образом в колумбийский конфликт, она вместе с тем более четко указывает колумбийцам о недопущении их вмешательства в дела Панамы. Так, одни-

ми из первых шагов нового президента стали покупка оружия и усиление полицейских патрулей на панамо-колумбийской границе. Сейчас становится очевидным, что руководство Панамы без офиц. объявления изменило и политику в отношении гражд. нарушителей границы. С ними теперь стараются обращаться как с беженцами.

В нояб.-дек. 1999г. 600 колумбийцев нелегально перешли панамскую границу в виду реальной угрозы их жизни, возникшей по причине непрекращающихся боев между партизанами ФАРК, правоэкстремистскими военизированными формированиями и регулярной колумбийской армией в районе поселка Хурадо на северо-западе Колумбии. Волна беженцев из тех мест усилилась после того, как бойцы ФАРК, занявшие поселок, через несколько дней ушли из него, и пришедшие «парамилитарес» устроили там расправу над мирными жителями, которые, по их мнению, помогали партизанам.

Две трети бежавших из Хурадо колумбийцев, осевших впоследствии в панамском поселке Хаке и во временных лагерях у залива Пинья (пров. Дарьен), составили дети. Но они не были окружены и выдворены обратно, как практиковалось во времена администрации Э.П.Бальядареса. Новые власти страны усилили охрану лагерей для предотвращения резни на панамской территории. В лагерях побывали представители ООН, чтобы на месте ознакомиться с ситуацией, а затем сотрудники Верховного Комиссариата по делам беженцев совместно с панамскими властями и католической церковью занялись обеспечением колумбийцев временным жильем и питанием.

Изменение политики офиц. Панамы по отношению к беженцам налицо, однако она старается не афишировать это, чтобы избежать увеличения притока обездоленных колумбийцев. Средств, выделяемых Панаме межд. организациями на гум. цели, с трудом хватает на обеспечение нужд имеющих беженцев, а их новая волна приведет к созданию в Дарьене кризисной ситуации.

Поэтому правительство Панамы все более настойчиво призывает колумбийские власти к сотрудничеству в оказании содействия их собственным гражданам в силу форс-мажорных обстоятельств, оказавшихся на панамской территории. Министр внутренних дел Панамы У.Спадафора отметил, что 95% колумбийских беженцев высказали намерение вернуться домой в случае, если правительство Колумбии обеспечит гарантии их безопасности. Этого, по словам министра, руководство Панамы и добивается от правительства сопредельного государства, и в случае пассивного отношения офиц. Боготы к проблеме беженцев оно оставит за собой право принимать в отношении последних жесткие меры, вплоть до их возвращения в столицу Колумбии.

Местные обозреватели полагают такую постановку вопроса справедливой и считают, что инициатива в разрешении проблемы беженцев должна исходить от правительства А.Пастраны. Здесь высказывают мнение о том, что с предоставлением разносторонней помощи США Колумбии для борьбы с незаконным оборотом наркотиков внутренний колумбийский конфликт может перейти на панамскую территорию, и поэтому призывают к ведению устойчивого диалога с Боготой по всему комплексу пограничных проблем.

Соседи

Об участии Панамы в интеграционных процессах в Центр. Америке. С 21 по 25 авг. 2000г. состоялся очередной раунд переговоров по заключению Соглашения о свободной торговле (ССТ) между группой центральноам. государств и Панамой, который прошел в ее столице.

С янв. 2000г., когда правительство М.Москосо заявило о перенесении главных усилий «интеграционных процессов» на центральноам. регион, это уже четвертая встреча рабочих групп Панамы, Коста-Рики, Гондураса, Сальвадора и Гватемалы. Предыдущие встречи состоялись в Гватемале (апрель), Панаме (июнь) и Сан-Хосе (июль). В первых двух встречах участвовали также и представители Никарагуа, однако в июне 2000г. эта страна приняла решение об одностороннем выходе из переговорного процесса в связи с панамо-никарагуанскими разногласиями по вопросам экспорта-импорта мясной продукции и фито- и зоосанитарных норм.

Текст проекта ССТ согласован на 40%, и для завершения переговорного процесса потребуются провести еще 2-3 встречи рабочих групп с периодичностью в 1-1,5 мес. Что касается Никарагуа, то разногласия с этой страной не смогут помешать заключению ССТ. От неконструктивности позиции этой страны теряют в первую очередь сами никарагуанцы, поскольку, когда они решат вернуться к участию в переговорах, будут вынуждены согласиться со всем, что было наработано без них.

Одним из достижений на переговорах по заключению ССТ Панама считает включение в его проект сферы фин. услуг, которая является существенной составляющей панамского экспорта. Это представляется тем более значительным, поскольку в подобных соглашениях, заключенных группой центральноам. стран с Мексикой и Чили, раздел фин. услуг отсутствует. Однако переговоры по этим вопросам продвигаются медленнее, чем по другим разделам ССТ (страны ЦА пока не готовы к тому, чтобы зарегистрированные в Панаме АО имели право свободно эмитировать акции «на предъявителя»).

Еще один пункт разногласий на переговорах — расхождения в позициях по определению уровня нац. составляющей в добавленной стоимости сырьевых ресурсов, который должен быть, по мнению Панамы, более низким, чем предлагают центральноамериканцы, учитывая почти тотальную ее зависимость от их импорта.

Новым моментом в последние несколько месяцев является договоренность о возобновлении переговоров по заключению ССТ с Мексикой. Процесс разработки этого Соглашения, начатый еще при президенте Э.П.Бальядаресе, был в начале 2000г. приостановлен из-за переориентации панамской внешней политики на интеграцию с ЦА. Согласно заявлениям представителей правительства М.Москосо, переговоры прекратились по причине неуступчивости мексиканцев в ряде принципиальных вопросов. Кроме того, в силу ограниченного состава переговорной команды Панама может вести переговоры по заключению ССТ только на одном приоритетном направлении, которым была определена ЦА.

Однако в ходе состоявшегося в июне 2000г. визита М.Москосо в Мексику правительство уходя-

шего президента Э.Седильо неожиданно смягчило позицию по некоторым ключевым для Панамы вопросам и заявило о готовности к продолжению переговоров. В этой связи были сделаны заявления представителей правительства Панамы о возможности заключения ССТ с Мексикой ранее, чем с группой стран ЦА. Основным аргумент при этом — то, что благодаря уже проделанной в 1998-99гг. работе проект соглашения с Мексикой готов примерно на 80% и его не надо начинать «с нуля».

Существенным прогрессом в интеграционной политике Панамы следует считать достижение консенсуса между Панамой и другими латиноам. странами-производителями бананов о выступлении «единым фронтом» в продолжающейся «банановой войне» с ЕС. В частности, панамцы рассматривают вопрос о возможном обращении (в случае поддержки со стороны «новых» союзников и ведущих банановых компаний Dole и Chiquita) с иском против ЕС в рамках ВТО в связи с дискриминационными мерами в отношении панамских производителей бананов.

В числе других нынешних внешнеэконом. приоритетов Панамы выделяется стремление добиться большего полит. веса республики в межд. делах, прежде всего активизации ее участия в создании Всеам. зоны свободной торговли (Area de Libre Comercio de las Americas, ALCA) и в работе ВТО.

Панамцы намерены были использовать для этих целей проведение в нояб. 2000г. в Панаме очередной Ибероам. встречи на высшем уровне, а также факт избрания Республики в качестве адм. штаб-квартиры ALCA в 2001-03гг.

О банановых квотах. 9 тыс.чел. из общего количества трудоспособного населения республики занято на производстве экспортных сортов бананов, среднегодовая продажа которых в страны ЕС и США составляет 40 млн. коробок (760 тыс.т.).

Однако, по мнению вице-министра внешней торговли Роберто Энрикеса, за последние 5 лет эффективность этого сектора экономики постоянно снижается. Достаточно сказать, что в результате введения квот ЕС на импорт бананов из Лат. Америки, их непостоянство и нестабильность, панамские сельхозпроизводители несли значит. потери. Более того, акции одной из крупнейших панамо-ам. банановых компаний (Chiquita Brands) за этот период снизились в цене на нью-йоркской бирже в 10 раз (с 50 до 5 долл.).

Не помогло Панаме и ее вступление в сент. 1997г. в члены ВТО, решения и рекомендации которой попросту игнорируются ЕС. Главной проблемой для Панамы, как и для многих других латиноам. поставщиков бананов на европейский рынок, является протекционистская политика ЕС. защищающая интересы бывших европейских колоний, где действуют фирмы-производители бананов, принадлежащие компаниям европейского региона. Тщетными пока оказались надежды на поддержку США и ВТО, III конференция которой 3 дек. 1999г. не дала положит. результата Панаме по этой проблеме, а лишь оставила вопрос открытым для дальнейшего обсуждения на сессии ЕС в янв. 2000г.

Пока же коллегия представителей ЕС предложила трехструктурные варианты квот на импорт бананов в Европу, которые представляют собой следующее: а) квота для латиноам. региона со-

ставляет 2,2 млн. т бананов с импортной пошлиной 75 евро за 1т., в то время как для стран Африки, карибского и тихоокеанского (АКТ) бассейна пошлина отсутствует; б) квота для стран Лат. Америки определена в 353,7 тыс.т. бананов, а пошлина — 75 евро за 1т., а для АКТ пошлина также отсутствует; в) квота для ЛА составляет 850 тыс.т. бананов, при пошлине 275 евро за 1т. и отсутствии таковой для АКТ. Предложенные для ЛА варианты мало чем отличаются друг от друга, в тоже время они создают самые благоприятные и гарантированные условия для АКТ.

Другая проблема, с которой столкнулось правительство Панамы — эконом. кризис с/х производства. Причиной этому, по мнению министра торговли и промышленности Хоакина Хакоме, явилась непродуманная политика снижения импортных пошлин, которую осуществило правительство Эрнесто П.Бальядареса по требованию ВТО. Более чем на 100 видов импортируемых продуктов были снижены пошлины в среднем размере до 40%, что вызвало серьезные осложнения на местном рынке нац. сельхозтоваров и протесты панамских производителей.

Выполняя свои предвыборные обещания, правительство М.Москосо утвердило декретом №25 от 13.10.99 повышение импортных пошлин на ряд сельхозпродуктов 42 наименований. Они будут действовать с установленной последующей корректировкой по годам до 2004г. Так, мясопродукты облагаются импортной пошлиной от 300% до 32% в зависимости от категории, мол.ные продукты от 167% до 40%, ветчина до 83%, лук до 77%, рис от 130% до 77%, томатная паста 70%, кетчуп от 70% до 50%, сахар от 154% до 147%.

Правит. декрет начал действовать с 18 окт. 1999г., однако его последствия могут быть ощутимы после 2000г., когда межд. фин. организации (МВФ, МБ) пересмотрят свое отношение к вопросам предоставления республике новых инвестиций и кредитов.

Панамо-колумбийский договор по Панамскому каналу. В преддверии перехода Панамского канала (ПК) под юрисдикцию Панамы оживленно дискутировался в 1999г. вопрос о ее возможном втягивании во внутренний вооруженный конфликт в Колумбии. Вопрос этот возникал в связи с предстоящим вступлением в силу 31 дек. 1999г. подписанного 20 лет назад двустороннего панамо-колумбийского Монтерейского договора, согласно которому правительство Панамы предоставляет правительству Колумбии право безвозмездно транспортировать по ПК военные корабли, войска, технику, боеприпасы и снаряжение. Расположение районов боевых действий между регулярной колумбийской армией, партизанскими группировками левацкого толка и правоэкстремистскими военизированными формированиями, в т.ч. непосредственно у панамо-колумбийской границы, обуславливает объективную потребность использования Боготой ПК для переброски армейских подразделений с тихоокеанского побережья на атлантическое и наоборот. Поскольку США, открытый враг колумбийских повстанцев, согласно Договору о нейтралитете 1977г. также будут иметь аналогичные права в отношении канала, угроза выбора ПК в качестве целей возможных диверсий партизанами ФАРК или ЭЛН для местного обществ. мнения становится вполне реальной.

Многие местные аналитики полагают, что Монтерейский договор является своеобразным долгом, «оплаченным» США Колумбии. Поскольку после отделения Панама от Колумбии при помощи северного «соседа» в 1903г. отношения между Колумбией и США резко ухудшились, Вашингтон, чтобы «искупить вину», в 1914г. без участия панамцев заключил с Боготой Договор Томпсон-Уррутия. Согласно договору, Колумбии предоставлялось право в любое время перевезти по каналу и идущей через перешеек железной дороге войска, технику и снаряжение без какой-либо выплаты компенсации США.

Здесь считают, что фактически Монтерейский договор является еще одной уступкой панамского правительства ам., а не колумбийскому, поскольку Панама не была обязана предоставлять Колумбии право на льготное использование ПК ее ВС, так как такое право ей уже было предоставлено Вашингтоном по Договору Томпсон-Уррутия.

Советник президента Панама М.А.Берналь утверждает, что Монтерейский договор, подписанный 22 авг. 1979г. во время «военной диктатуры» генерала О.Торрихоса, «был состряпан за спиной панамского народа» и явился «роковым последствием Договоров о Панамском канале 1977г.». По мнению М.А.Бернала, О.Торрихос пообещал тогдашнему президенту Колумбии А.Л.Микельсону подтвердить права, полученные колумбийским правительством по Договору Томпсон-Уррутия 1914г., а парламент Панама под давлением военных был вынужден ратифицировать договор 1979г. и утвердить соответствующий закон №2 (от 25 нояб. 1980 г).

Советник президента полагает, что Монтерейский договор фактически предоставляет юр. основу для перенесения внутреннего конфликта в Колумбии на панамскую территорию и превращает ПК в потенциальную мишень для колумбийских повстанцев.

Существуют и другие точки зрения. Так, сторонник О.Торрихоса, бывший замминидел Панама М.Саламин считает, что Колумбия после вступления в силу Монтерейского договора должна присоединиться к Протоколу к Договору о постоянном нейтралитете и функционировании Панамского канала 1977г. и таким образом гарантировать недопустимость ведения боевых действий на панамской территории сторонами, вовлеченными в ее внутренний конфликт.

Специалист по международному праву профессор Д.Аросемена придерживается мнения, что предоставление Панамой определенных льгот прохода по каналу кораблей ВМФ Колумбии не означает нанесения ущерба суверенитету Панама, поскольку она приняла на себя обязательства перед мировым сообществом обеспечивать нормальный и безопасный проход по каналу торговых и военных судов всех стран.

Тем не менее мнения большинства экспертов сходятся в том, что Монтерейский договор наносит ущерб нейтралитету канала и поэтому должен быть денонсирован как можно скорее. Как считает историк К.Б.Педреша, ни одно государство не должно иметь преимуществ и эконом. льгот при проходе его торговых или военных судов через ПК.

Известно офиц. заявление бывшего минидел Панама в администрации Э.П.Бальядареса Р.А.Ариаса, который в ходе визита в Боготу в

1996г. заверил колумбийскую сторону в том, что Панама гарантирует права Колумбии в отношении ПК, вытекающие из Монтерейского договора.

Руководители обеих стран заявляют неизменно о дружественном и добрососедском характере отношений между ними. Вместе с тем 10 нояб. 1999г. пред. Законодат. собрания Панама Э.Гарридо в связи с продолжающимися случаями проникновения колумбийских бандформирований на панамскую территорию призвал правительство разорвать дипотношения с Колумбией, однако был дезавуирован министрами М.Москосо.

АТР

Оторг.-эконом. связях с Тайванем. Панама долгие годы была и остается по-прежнему одним из основных торговых партнеров Тайваня. И скорее всего двусторонние панамско-тайваньские отношения продолжают свое развитие в будущем, получив новый импульс в период начавшегося правления президента Панама М.Москосо. В последние годы постоянно возрастал товарооборот между Панамой и Тайванем. Причем Панама экспортировала на Тайвань в основном мясные и рыбные продукты, а импортировала самый широкий спектр товаров: текстиль, изделия, галантерею, электронику, пластмассовые товары, посуду, кухонные изделия.

Особенно показательным для товарооборота стал 1998г., когда экспорт из Панама на Тайвань составил 3,4 млн.долл., т.е. его объем увеличился в 5 раз по сравнению с 1997г. Динамично возрастали также и другие товаропотоки: импорт в Панама из Тайваня достиг в 1998г. 35,5 млн.долл. Реэкспорт из СТЗК на Тайвань — 7,5 млн.долл., а импорт из Тайваня в СТЗК — 375,2 млн.долл.

Тайвань уже на протяжении нескольких лет является одним из основных инвесторов в экономику Панама. Общий суммарный объем инвестиций Тайваня составляет 588 млн.долл. В 1999г. в Панаме началась реализация 31 эконом. проекта с объемом инвест. участия Тайваня на 218 млн.долл. Группа Evergreen со 100% тайваньским капиталом вложила в авг. 1999г. в развитие портового хозяйства в Панаме еще дополнительно 100 млн.долл., а тайваньская строит. корпорация Kung Heig предложила Панаме инвестиции на 270 млн.долл. для строительства второго автомоб. моста через Панамский канал. Взамен этой суммы корпорация попросила передать ей прилегающие к будущему мосту территории в зоне канала.

Уже 4г. в демилитаризованной зоне канала действует построенная тайваньскими предпринимателями Свободная производственная зона «Форд Дэвис», общие вложения в развитие которой составили 13 млн.долл. Группой Evergreen построен контейнерный порт-терминал на атлантическом побережье у входа в Панамский канал. Общий объем вложений в его строительство составил 90 млн.долл. Долгие годы действует прямая авиалиния тайваньской компании Eva Airways между Тайбеем и Панамой, до 70% грузопассажиропотока которой составляют грузоперевозки в Панаму. Тайваньский капитал активно помогает развитию малого и среднего бизнеса в Панаме. Так, в 1997г. было подписано двустороннее панамско-тайваньское межправсоглашение, согласно которому правительство Панама получило 10 млн.долл. для развития и поддержания этого сектора экономики.

На постоянной основе поддерживаются рабочие контакты, проводятся совместные семинары-встречи между Нац. федерацией промышленности (НФП) Тайваня и ТПП Панамы. В сент. 1999г. в ходе панамо-тайваньской встречи были проработаны вопросы дальнейшего расширения производства тайваньских пром. изделий, использующих панамские сырьевые ресурсы, а также возможности увеличения грузопотоков готовых тайваньских изделий через СЗТК в Панаму и Центр. Америку.

НФП Тайваня, в которой представлено более 140 основных нац. компаний-производителей с активным капиталом в 11 млрд.долл., постоянно работает на центральноам. рынке инвестиций. Так, в марте 1999г. НФП образовало два новых рабочих комитета: Инвест. комитет для стран Центр. Америки и Корпоративную компанию по развитию центральноам. региона. В ближайшие годы Тайвань намерен инвестировать в развитие региона 300 млн.долл. В деятельности НФП и ее комитетов, по словам президента ТПП Панамы М.Хосе Паредеса, Панама крайне заинтересована и со своей стороны предлагает тайваньским инвесторам возможности СЗТК, Панамского канала. Межд. банковского центра в Панаме, а также проекты демилитаризованной зоны канала для ее производственного освоения, в т.ч. быстро реализующиеся проекты в области экологического туризма.

Об эконом. интересах КНР и Тайваня в Панаме. Объявленное в конце июня 2000г. слияние гос. судовладельческой компании КНР China Ocean Shipping (COSCO) и тайваньской Evergreen Maritima, принадлежащей известному китайскому магнату Chang Yung-Fa, не вызвало в деловых кругах Панамы большой сенсации. Обе компании постепенно шли к этому альянсу преследуя несколько целей.

Во-первых, существенно возрастают их эконом. возможности на торговых морских маршрутах, связывающих Азиатский регион с Юж. Америкой и афр. континентом. Ведь COSCO занимает **1 место среди пользователей Панамского канала (ПК)** по объему перевозимых грузов, а Evergreen, в свою очередь, находится на пятом месте и является одним из крупнейших инвесторов в экономику Панамы. Так как общий объем инвестиций тайваньских компаний, в т.ч. Evergreen, в экономику КНР составляет 30 млрд.долл., этот фактор также способствовал ее сближению с COSCO даже в условиях отсутствия взаимных гос. и полит. гарантий между КНР и Тайванем.

Во-вторых, созданный альянс позволяет этим двум крупнейшим морским компаниям перебросить до 13 крупнотоннажных грузовых судов с маршрутов по латиноам. региону, ставшему менее рентабельным в связи с влиянием мирового фин. кризиса, в активно наращивающий коммерческие перевозки тихоокеанский регион.

Причем COSCO намерена перевести на обслуживание этой зоны до 10 судов, а Evergreen до 3. Одновременно Evergreen получила возможность напрямую, без посредников, выходить на рынок морперевозок КНР с предложениями о перевозках грузов в Центр. и Ю. Америку, в т.ч. СЗТК. Другая тайваньская компания Yang Ming Marine Transport, работавшая ранее с COSCO, не могла делать этого, поскольку не состояла в коммерческом альянсе с компанией КНР.

Торговые связи между КНР и Панамой активно развиваются, несмотря на отсутствие до настоящего времени дипотношений между двумя странами и межправит. торгового соглашения. Основу товарного экспорта из КНР в Панаму традиционно составляют текстиль и обувь, направляемые из КНР в СЗТК.

После передачи КНР Гонконга **объемы китайского экспорта в СЗТК возросли с 490 млн. долл. в 1997г. до 1350 млн. долл. в 1999г.** В СЗТК зарегистрированы местные представительства **11 гос. и 30 частных внешнеторговых компаний КНР**, при этом среди частных – 28 компаний из пров. Гонконг. Из СЗТК китайские товары реэкспортируются в другие страны региона, а на Панаму из этого товарного потока приходится около 1%.

В 1999г. объем китайского экспорта непосредственно в Панаму, минуя СЗТК, составил 16,3 млн.долл. (ткани, одежда, спорт. обувь, худ. изделия), а импорт КНР из Панамы – 2,7 млн. долл. (древесина, кожи, орехи кешью и металлолом). С учетом же объемов внешней торговли с Гонконгом (пока выделяемой панамской статистикой отдельно) объем внешторг. обмена между КНР и Панамой (без СЗТК) составил в 1999г. 55,2 млн.долл., в т.ч. по экспорту из КНР – 44,3 млн.долл., а по импорту из Панамы – 10,9 млн.долл. Товарооборот между КНР и Панамой в 1999г., таким образом, впервые превысил по объему товарооборот между Панамой и Тайванем, составивший в 1999г. 35,8 млн.долл.

Рост внешнеторговых операций КНР с Панамой, автоматически обозначившийся сразу после присоединения к КНР Гонконга, является лишь одним из элементов внешнеторговой политики КНР по отношению к Панаме, имеющей в целом заметный полит. акцент с прицелом на установление «рано или поздно», как говорят здесь китайские представители, дипотношений между КНР и Панамой.

С 1998г. после **приобретения на торгах за 582 млн.долл. гос. портов Бальбоа и Кристоаль** в Панаме начала свои операции британско-гонконгская ТНК «Хатчинсон Вампоа», юридически принадлежащая к КНР. Созданная этой ТНК панамская компания «Панама Порт Компани» осуществила в течение последних 2 лет капвложения в 120 млн.долл. и к концу 2000г. намерена открыть первый контейнерный терминал в порту Бальбоа (на Тихом океане) и первый спец. глубоководный причал в порту Кристоаль-Колон для пассажирских круизных судов.

КНР как государство в лице гос. компании морского транспорта «Коско» является третьим по значению пользователем ПК: в 1999г. ПК прошло 432 судна под флагом КНР с общим тоннажем перевезенного груза 10,3 млн.т. (5,5% от всего товарооборота канала).

Поддержанию и развитию торг.-эконом. связей между КНР и Панамой в немалой степени способствовало создание в Панаме в 1997г. по договоренности между сторонами офиц. Торговой миссии КНР, зарегистрированной в форме смешанной панамо-китайской компании по содействию развитию торговли. Китайские сотрудники миссии (5 чел.) имеют диппаспорта.

Миссия активно способствует установлению деловых контактов между китайскими и панамскими предпринимателями и компаниями. В окт.

1998г. в Панаме ТПП КНР организовала 1 выставку-ярмарку китайских товаров и услуг, в которой приняли участие 48 гос. и частных компаний из КНР и их представительств в Панаме. КНР неизменно участвует и в Межд. ежегодной выставке-ярмарке «Экспокомер» (7 компаний в 2000г.).

Компании из КНР в своих контактах в Панаме довольно активно опираются на местную китайскую диаспору (140 тыс.чел.), занимающую значит. позиции в панамской мелкооптовой и розничной торговле. В процентном отношении к местному населению китайская диаспора в Панаме, состоящая в основном из выходцев из провин. Гуандун и соседнего с ней Гонконга, выделяется на фоне других латиноам. стран (5% при среднем уровне в ЛА – 2,8%).

Несмотря на активные попытки продвижения на панамском рынке китайских среднетехнологичных пром. товаров (мотоциклов, металлорежущих станков, с/х тракторов, дорстройтехники, дизель-генераторов) в Панаме не создано пока ни одной компании, представляющей такого рода продукцию. Ведется работа по открытию в СЗТК первого представительства одной из гос. торговых компаний КНР, которое может начать работу в конце 2000г.

Перспективы развития торг.-эконом. связей КНР с Панамой китайские представители мере связывают с решением принципиального для КНР вопроса – восстановления прерванных Панамой в 1949г. дипотношений между странами.

Панамо-японские отношения. Для Японии, занимающей второе место после США по капвложениям в экономику Панамы, наибольший практический интерес представляют вопросы пропускной способности Панамского канала и активизации деятельности СЗТК, одним из главных пользователей которой является Страна восходящего солнца.

На одной из конференций, организованной японской стороной и посвященной передаче Панамского канала под юрисдикцию Панамы, посол Японии в своем докладе четко сформулировал цели, которые преследует его страна в деле развития двусторонних эконом. отношений, и пояснил, на какой основе они будут развиваться.

Главными условиями для расширения японских инвестиций в Панаму являются сохранение полит. стабильности в стране, обеспечение безопасности эксплуатации ПК, поддержание на прежнем уровне тарифов за пользование каналом, совершенствование механизма предоставления иностр. судам панамского нац. флага.

Япония готова участвовать в освоении участков, прилегающих к ПК и входящих в его зону, развитии территорий, возвращенных Панаме после вывода ам. войск.

По мнению японцев, Панаме в интересах эконом. развития, должна в первую очередь развивать свою нац. индустрию. По данным НИИ «Мицубиси», если Панаме будет придерживаться прежней эконом. политики, то ожидаемый рост эконом. показателей к 2020г. составит 4,1%, а в случае развития индустрии этот рост составит 6,6% (как в Аргентине). Для этого необходимо проведение правит. политики по подготовке высококвалифицированных кадров, в чем Япония окажет самую широкую помощь.

Страны Лат. Америки, в т.ч. и Панаме, представляют большой познавательный интерес для японцев. Япония насчитывает 16 млн. потенциальных туристов и инвестиции в развитие инфраструктуры в Панаме такого сектора, как туризм, рассматривает перспективными и выгодными.

В 1999г. экспорт из Японии в Панаму составил 650 млн.долл., что поставило ее на первое место в ЛА как главный рынок сбыта японских товаров и услуг. Большую часть японского экспорта в Панаму (80%) составляют суда и комплектующие к ним. Экспорт Панамы в Японию не превысил 45 млн.долл. По капвложениям в экономику Панамы Япония вышла на 2 место после США – 33,9 млн.долл.

С 70 гг. отношения между Панамой и Японией развивались довольно активно. В первую очередь Панаме служила базой для торговой экспансии в ЛА, т.к. привлекала японцев наличием СЗТК, хождением доллара в качестве нац. валюты, легкостью процесса регистрации компаний и налоговыми льготами.

В рамках модернизации ПК японская компания Mitsubishi в авг. 1999г. поставила Панаме 8 новых электролокомотивов, которые будут задействованы на его шлюзах. Всего по контракту с Комиссией ПК японцы изготовят и поставят до 2002г. 26 электролокомотивов на 54 млн.долл.

Япония стоит на первом месте среди стран, оказывающих Панаме безвозмездную помощь по гос. линии, в т.ч. через осуществление программ сотрудничества в различных областях. Японское Агентство по межд. сотрудничеству возглавляет программу тех. содействия Панаме, предусматривающую передачу современных технологий и подготовку кадров для ускорения соц.-эконом. развития страны и ее людских ресурсов. Программа охватывает сельское хозяйство, промышленность, рыболовство, здравоохранение, телекоммуникации, мортранспорт, лесное хозяйство. В ее рамках в Панаму направляются японские эксперты, безвозмездно поставляется оборудование, панамские специалисты готовятся в Японии. В Панаме по контракту на 2г. находятся 47 японцев из Корпуса молодых добровольцев, ожидается прибытие членов Корпуса взрослых добровольцев.

Полным ходом идет осуществление трех совместных японско-панамских проектов: оказание тех. содействия Панамской мореходной школе, сохранение лесных массивов страны, улучшение продуктивности скота. На реализацию первого проекта уже потрачено 5 млн.долл., на другие – 3,5 млн.долл. Минобразования Японии ежегодно предоставляет Панаме несколько гос. стипендий для учебы в аспирантуре в японских вузах.

Обзор прессы РАЗМЫШЛЕНИЯ О ТОРГОВЛЕ

С точки зрения интересов России торг.-эконом. связи с Панамой традиционно рассматривались, прежде всего, с точки зрения перспектив использования географического положения этой страны в центре ам. континента (с ее крупнейшей в мире СЗТК, находящимся здесь Межд. банковским центром, современной и быстро модернизирующейся транспортной инфраструктурой в зоне, непосредственно прилегающей к Панамскому каналу).

Именно с этих позиций использовали и продолжают использовать имеющиеся здесь возмож-

ности крупнейшие ТНК мира для расширения своей торговой и инвест. экспансии в страны Центр. Америки, Карибов, а также в Колумбию, Эквадор, Венесуэлу.

Ими наращивается экспорт через Панаму автомобилей и запасных частей к ним, бытовой электроники и электротехники, оптики, других наукоемких потребтоваров, а также одежды, обуви, отдельных видов продтоваров (в основном напитков), а также медпрепаратов. Активно участвуют иностр. компании и в осуществлении портфельных и прямых инвестиций в Панаме, составивших в 1997-99гг. в 2 млрд.долл.

Российские компании имели перед собой уникальный опыт использования с конца 70 гг. нашими коммерсантами и производителями (и, прежде всего, автомобильной техники: автомашин завода ВАЗ и грузовиков КАМАЗ) СТЗК для экспорта сюда через панамскую компанию МОИНСА своей продукции и постоянного обеспечения ее запчастями и тех. обслуживанием.

К сожалению, проводимые в России с начала 90 гг. реформы не были нацелены на поддержание хотя бы на существовавшем тогда уровне нац. экспортного потенциала нашей промышленности, что быстро привело к падению объемов рос. экспорта машин и оборудования, готовых промизделий и, в особенности, на рынках, характеризующихся высоким уровнем конкуренции.

Современный экспорт изделий с высокой долей добавленной стоимости предполагает осуществление экспортерами значит. стартовых инвестиций на создание представительств на рынках их сбыта с соответствующими затратами на рекламу, относительно низкими начальными ценами на неизвестную для рынка продукцию, что предполагает необходимость и доступность получения экспортерами соответствующих кредитов.

В условиях же постоянного фин. и эконом. кризиса в России, проведения в 1992-98гг. тогдашними рос. правительствами фин. политики, не стимулировавшей экспорт и удорожавшей внутренний кредит, осуществление таких инвестиций и проведение агрессивной экспортной стратегии было невозможным.

Объемы товарооборота в млн.долл.

| | 1993г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Экспорт РФ в Панаму..... | 1,8 | 0,8 | 2 | 2,5 | 11,2 | 5,4 | 5,1 |
| Экспорт в СЗТК..... | 78,9 | 78,3 | 62,8 | 24,2 | 21,4 | 6,1 | 3,4 |
| Экспорт, всего..... | 80,7 | 79,1 | 64,8 | 26,7 | 32,7 | 11,6 | 8,5 |
| Импорт в РФ из Панамы..... | 2,5 | 1,4 | 0,3 | 1,2 | 1,7 | 0,9 | 0,04 |
| Импорт в РФ из СЗТК..... | 2,5 | 4,9 | 5,7 | 6,2 | 1,4 | 0,9 | 0,04 |
| Импорт в РФ, всего..... | 2,5 | 7,4 | 7,1 | 6,2 | 1,7 | 2,2 | 1,7 |
| Товарооборот..... | 83,2 | 86,5 | 77 | 32,9 | 34,5 | 13,8 | 10,1 |

За истекшие 8 лет рос.-панамский товарооборот с учетом операций через СЗТК сократился в 10 раз: со 102 млн. долл. в 1992г., когда в СЗТК для фирмы МОИНСА было поставлено 55 тыс. автомашин ВАЗ — до 10 млн. долл. в 1999г.

Главной причиной сокращения нашего экспорта явилось снижение до уровня 4,5 тыс.шт. автомашин в 1997г., а с 1998г. — прекращение экспорта заводом ВАЗ на страны Лат. Америки через Панаму легковых автомашин.

Прекращение экспорта автомашин ВАЗа в Панаму сопровождалось односторонним отказом фирмы МОИНСА от сотрудничества в рамках дилерского Соглашения с заводом с предъявлением панамской фирмой иска к заводу на 288 млн.долл.

за понесенный фирмой ущерб из-за недопоставок автомашин в нарушение контрактных обязательств в 1995-97гг.

Продолжает действовать дилерское Соглашение между МОИНСА и заводом КАМАЗ. Срок действия этого Соглашения в 1999г. продлен до 1 янв. 2001г. Согласно этому Соглашению панамская фирма имеет исключительные права продаж грузовиков КАМАЗ в Аргентине, Чили, Колумбии, Боливии, Эквадоре и Панаме, т.е. в странах, на которые пришлось в 1990-99гг. 82% всех продаж КАМАЗов в Лат. Америке через Панаму (все-го через МОИНС было продано 4216 грузовиков КАМАЗ). Фирма МОИНСА продолжает закупать в небольших количествах также запчасти для автомашин ВАЗ, причем не только в России, однако объемы этих закупок серьезно снизились (до 1 млн. долл. в год).

Металлопрокат и автомашины КАМАЗ в 1999г. составили 70% нашего экспорта в Панаму, сократившегося до 8,5 млн.долл. Поставки рос. металлопроката в Панаму осуществляются с 1996г. Металлопрокат (в основном стальные слитки) поставляется через ам. посредническую фирму Latiноamerica Export & Import и ее представительство в Москве главным образом с завода «Северсталь» (г.Череповец). Ам. фирма осуществляет предоплату поставок в форме авансового платежа, на что панамские покупатели не идут, и таким образом добивается скидок в цене и заработка для себя.

Металлопрокат в виде слитков покупается для панамского переделного метзавода Aсegos de Panama, а также в виде листовой стали и проволоки панамской компанией НОРСА. Емкость панамского рынка для металлопроката составляет сейчас 120 тыс.т. и с учетом темпов роста в стране объемов строительства может составить к 2000г. 150-170 тыс.т.

В 1999г. в Панаму поступило 16 тыс.т. рос. проката в виде слитков, а также листа, проволоки и арматуры, еще 25 тыс.т. в основном в виде стальных слитков — поставлено из Украины. Фактором, который может существенно повлиять на дальнейшее увеличение объемов поставок рос. металлопроката в Панаму, является выход наших производителей и торговых фирм непосредственно на панамских покупателей, что может оказаться весьма необходимым делом в условиях нарастающей украинской конкуренции.

Другими товарами рос. сырьевого экспорта, которые могли бы найти спрос на панамском рынке, являются бумага крафт и газетная бумага (емкость панамского рынка по этим товарам: 65 и 45 тыс.т. соответственно или 90 млн. долл.), алюминиевые слитки для недавно пущенной в эксплуатацию в г. Колоне фабрики по производству 10 млн.шт. в год алюминиевых банок под напитки компании Envases del Istmo, удобрения в готовых смесях (в Панаме нет производства мин. удобрений), строит. стекло.

Использование рос. экспортерами указанных «ниш» сырьевых товаров, позволит, однако, поддерживать наш экспорт Панаму на уровне не более 10-15 млн.долл., что объясняется относительно небольшой емкостью панамского рынка и серьезной конкуренцией на нем со стороны других, традиционных поставщиков сюда этих товаров.

Что касается машинотех. экспорта, то, как по-

казывает опыт и межд. практика, наиболее перспективной формой для начала продаж в Панаме любых конкурентоспособны видов нашей техники является создание здесь нашими производителями своих собственных представительств.

В последнее время одна из рос. фирм: «Лада-автомотрис» получившая права от завода на осуществление в странах Лат. Америки продаж автомашин завода ВАЗ, в т.ч. новых моделей и марок, предприняла попытки возобновления экспорта автомашин в регион через организацию поставок в Уругвай (поставлено в июле 1999г. 1100 автомашин) и в Коста-Рику (ведутся переговоры о поставке первой партии в 400 автомашин).

Контакты с фирмой показывают, что в силу ее ограниченных фин. возможностей и посреднической природы, она вряд ли сможет развернуть последовательную работу по возвращению автомашин ВАЗа на латиноам. рынок так, как это могла бы сделать внешнеторговая фирма завода, уже обладающая самостоятельным опытом работы на латиноам. рынке.

Экспорт из России в Панаму

| Код ТН ВЭД | 1998г. | | 1999г. | | 1999/98 % |
|--------------------------------------|--------|-----------|--------|-----------|-----------|
| | тыс.т. | тыс.долл. | тыс.т. | тыс.долл. | |
| ВСЕГО: | 20 | 11612 | 18 | 8566 | 73 |
| В Панаму: | 19 | 5476 | 16 | 5146 | 93 |
| 28-40 Пр-ты химпрома, косметика | - | - | 4 | - | - |
| 44-49 Древесина, целлюлоза, бумага | - | - | 12 | - | - |
| 72-83 Металлы и изделия из них | 18 | 5250 | 16 | 4920 | 93 |
| - стальные слитки | 18 | 5250 | 4 | 1098 | 21 |
| - стальной лист | - | - | 10 | 3662 | - |
| - проволока | - | - | - | 85 | - |
| - арматура | - | - | - | 74 | - |
| 90-97 Другие товары: медоборудование | - | - | 5 | - | - |
| - специумущество | - | - | 0,4 | 202 | - |
| В СТЗК | 1,52 | 6136 | 1,2 | 3420 | 55 |
| 01-24 Продтовары, водка | 262 | - | 602 | - | 230 |
| 28-40 Пр-ты химпрома: Лекарства | - | - | 13 | - | - |
| - Резинотех. изделия | - | - | 137 | - | - |
| 50-57 Текстиль, одежда, обувь | 250 | - | 229 | - | 91 |
| 84-90 Транспорт, оборудование: | | | | | |
| - автомашны КАМАЗ | - | - | 1000 | - | - |
| - автозапчасти | 1 | 5624 | 1248 | - | 22 |
| 91-97 Другие товары: | | | | | |
| - пневматические винтовки | - | - | 55 | - | - |

Импорт России из Панамы

| Код ТН ВЭД | 1998г. | | 1999г. | | 1999/98 % |
|---------------------------------|--------|-----------|--------|-----------|-----------|
| | тыс.т. | тыс.долл. | тыс.т. | тыс.долл. | |
| ВСЕГО: | 4 | 2210 | 6 | 1768 | 80 |
| Из Панамы: | 4 | 1215 | 6 | 1725 | 142 |
| 01-24 Продтовары: Бананы свежие | 4 | 1215 | 6 | 1725 | 142 |
| Из СТЗК: | 995 | - | 43 | - | 4 |
| 28-40 Пр-ты химпрома: лекарства | - | 34 | - | 9,2 | - |
| 50-67 Текстиль, одежда, обувь | - | - | - | 14,6 | - |
| 84-90 Транспорт, оборудование: | | | | | |
| - автозапчасти | - | 939 | - | - | - |
| - электроника быт. | - | - | - | 19,2 | - |
| 91-97 Др. товары | 23 | - | - | - | - |

Источник: Стат. управление Панамы (www.contraloria.gob.pa)

В связи с провозглашенной арнульфистским правительством планом развития с/х районов и планами широкого кредитования местных с/х производителей перспективным является возобновление поставок в Панаму тракторов марки «Беларусь», которые имеют здесь свое представительство в лице фирмы Martin Alba y Cia в провинции Чирики.

В торговых связях с Панамой имеется еще од-

но направление сотрудничества, связанное с необходимостью ужесточения с нашей стороны валютного контроля над экспортно-импортными операциями рос. компаний, использующих Панаму для организации здесь своих посреднических фирм, через которые ведутся торговые операции на третьи страны. Целью таких операции является укрытие в панамском анклав части полученных от сделок средств.

Так данные нашей тамож. статистики об экспорте в Панаму (по данным за 1997г.) в 20 раз превысили реальные объемы нашего экспорта сюда. Панамская сторона рассматривает переданный ей в этой связи еще в авг. 1999г. проект Соглашения о сотрудничестве между тамож. службами обеих стран.

Товарооборот России с Лат. Америкой, в млн.долл.

| | 1996г. | | | 1997г. | | |
|-------------------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| | Экспорт | Импорт | Оборот | Экспорт | Импорт | Оборот |
| Лат. Америка | 2862 | 1043 | 3906 | 2174 | 1672 | 3846 |
| 1. «Меркосур» | 170,1 | 338,3 | 508,4 | 174,3 | 714,7 | 889 |
| - Бразилия | 109,1 | 204,4 | 313,5 | 146,3 | 465,9 | 612,2 |
| - Аргентина | 33,6 | 90,7 | 124,3 | 17,7 | 215,5 | 233,2 |
| - Чили | 27,4 | 43,2 | 70,6 | 9,2 | 24,5 | 33,7 |
| - Уругвай | 0 | 0 | 0 | 1,1 | 24,5 | 33,7 |
| - Парагвай | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Андское сообщество | 38,4 | 163,7 | 202,1 | 145,2 | 232,7 | 377,9 |
| - Колумбия | 15,3 | 30,5 | 45,8 | 78,9 | 51,6 | 130,5 |
| - Перу | 13,7 | 30,8 | 44,5 | 26,6 | 26 | 52,6 |
| - Эквадор | 8,6 | 65,2 | 73,8 | 30,8 | 104,7 | 135,5 |
| - Венесуэла | 0,8 | 37,2 | 38 | 8,9 | 49,6 | 58,5 |
| - Боливия | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,8 | 0,8 |
| 3. Мексика | 14,3 | 34,7 | 49 | 79,7 | 58,9 | 138,6 |
| 4. Куба | 465,2 | 405,5 | 870,7 | 283,9 | 351,5 | 635,4 |
| 5. Центр. Америка | 4,2 | 22,3 | 26,5 | 43,1 | 31,3 | 74,4 |
| - Гватемала | 0 | 0 | 0 | 15,3 | 8,3 | 23,6 |
| - Коста-Рика | 4,2 | 22,3 | 26,5 | 7,3 | 15,1 | 22,4 |
| - Гондурас | 0 | 0 | 0 | 8,3 | 2,7 | 11 |
| - Никарагуа | 0 | 0 | 0 | 3,5 | 5,2 | 8,7 |
| - Сальвадор | 0 | 0 | 0 | 8,7 | 0 | 8,7 |
| 6. Панамы | 327,5 | 17,8 | 345,5 | 239,8 | 10,8 | 250,6 |
| 7. Карибские о-ва | 1842,7 | 16,7 | 1859,4 | 1194,2 | 246,8 | 1441 |
| - Виргиния (брит.) | 1605,6 | 8,1 | 1613,7 | 793,8 | 23,1 | 816,9 |
| - Antigua | 0 | 0 | 0 | 74,9 | 219,4 | 294,3 |
| - Багамы | 237,1 | 8,6 | 245,7 | 149,5 | 1,8 | 151,3 |
| - Бермуды | 0 | 0 | 0 | 91,4 | 0,5 | 91,9 |
| - Антиллы | 0 | 0 | 0 | 44,6 | 0 | 44,6 |
| - Барбадос | 0 | 0 | 0 | 3,3 | 0,3 | 3,6 |
| - Виргиния (ЕЕ. UU) | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,5 | 1,5 |
| - Антильские о-ва | 0 | 0 | 0 | 0,2 | 0,2 | 0,4 |
| - Кайманские о-ва | 0 | 0 | 0 | 4,8 | 0 | 4,8 |
| - S.Visent y Grenadina | 0 | 0 | 0 | 24,4 | 0 | 24,4 |
| - S.Quito y Nevis | 0 | 0 | 0 | 7,3 | 0 | 7,3 |
| 8. Белиз | 0 | 0 | 0 | 1,5 | 0,8 | 2,3 |
| 9. Гаити | 0 | 0 | 0 | 0,5 | 0 | 0,5 |
| 10. Республика Доминика | 0 | 0 | 0 | 8,2 | 0,8 | 9 |
| 11. Пуэрто Рико | 0 | 0 | 0 | 3,6 | 0,9 | 4,5 |
| 12. Мальвийские о-ва | 0 | 0 | 0 | 0,1 | 0 | 0,1 |
| 13. Ямайка | 0,1 | 44,5 | 44,6 | 0,3 | 55,3 | 55,6 |

Источник: ГТК РФ, окт. 1998г.

МИРЕЯ ЭЛИСА МОСКОСО РОДРИГЕС

Президент Республики Панамы

Мирея Москосо родилась 1 июля 1946г. в г.Панаме. В 1963г. окончила Межд. колледж Мариа Инмакулада в Панаме, получив степень бакалавра по специальности торговля. В 1974г. получила диплом художника-дизайнера в одном из колледжей г.Майами.

Свою полит. деятельность М.Москосо начала с участия в 1964г. в кампании по выборам президента Панамы в команде Арнульфо Ариаса. В 1966-68гг. занимала пост управляющего по продажам компании по производству кофе, принадлежавшей А.Ариасу. 1 окт. 1968г. назначена советником президента А.Ариаса; 1 окт. 1968г. в результате военного переворота А.Ариас был смещен со своего поста.

В 1968-78гг. вместе с А.Ариасом находилась в эмиграции в США, где в 1969г. вышла за него замуж.

После его кончины в 1988г. М.Москосо становится одним из видных деятелей Арнульфистской партии, от которой в 1994г. была выдвинута кандидатом на президентских выборах, но проиграла Э.П. Бальядеросу.

2 мая 1999г. как кандидат оппозиционной блока Союз за Панаму одержала победу на президентских выборах и стала первой в истории страны женщиной-президентом.

Является владельцем крупной агропром. нац. компании «Аркапаль», занимающейся выращиванием и экспортом кофе. Ее личное состояние оценивается в 3,7 млн.долл.

В 1991-97гг. была замужем за панамским предпринимателем Рикардо Грубером. Владеет англ. языком. Не замужем, имеет приемного сына.

ПЕРУ

Выборы

Согласно конституции 1993г., в стране функционируют 3 института, занимающиеся организацией и проведением выборов на всех уровнях. Таковыми являются: Нац. избират. комиссия – НИК (Jurado Nacional de Elecciones – JNE, www.jne.gob.pe), Нац. бюро по избират. процессам – НБИП (Oficina Nacional de Procesos Electorales – ONPE, www.onpe.gob.pe) и Нац. реестр идентификации и актов гражд. состояния – НРИАГС (Registro Nacional de Identificacion y Estado Civil – RENIEC, www.identidad.gob.pe).

НИК возглавляет перуанскую избират. систему, отвечает за соблюдение законодательства в данной сфере, объявление результатов голосования и утверждение победивших на выборах кандидатов. Состоит из председателя (с 1999г. – А.Монтес де Ока) и 4 членов, избираемых на 4г., причем председатель всегда – бывший или действительный член Верховного суда, а члены НИК представляют генпрокуратуру (зампред), Лимскую коллегия адвокатов, советы деканов юр. факультетов гос. и частных университетов. Установлен и возрастной ценз – 45-70 лет. Принимаемые НИК решения основываются на действующем законодательстве, общих принципах права и гражд. совести его членов. Они несут окончат. характер, не подлежат обжалованию и обязательны к исполнению всеми ветвями власти. НИК осуществляет общий контроль над деятельностью НБИП и НРИАГС, и имеет право затребовать у них необходимую информацию по любым вопросам, связанным с подготовкой и реализацией народного волеизъявления.

НБИП занимается тех. стороной голосования: подготовкой и доставкой на участки всех необходимых материалов и подсчетом голосов. Возглавляет НБИП представитель Нац. совета магистратур (сейчас – Х.Портильо Кампбелл). В канун все-

общих выборов в 1999г. бюро полностью обновило свою тех. базу, перейдя на программно-аппаратные средства последнего поколения. Для подсчета результатов голосования в апр. и мае 1999г. были открыты 49 региональных центров, передававшие информацию в Лиму. Данные из удаленных населенных пунктов передавались с помощью доставленных туда ПК, как по обычным телефонным линиям, так и посредством системы INMARSAT.

НБИП, помимо обозначенных функций, ведет также агитационно-просветительскую работу, регистрирует неявившихся на избират. участки. По закону, **голосование обязательно для всех граждан 18-70 лет** (после 70 – по желанию). За неявку без уважительных причин налагается штраф приблизительно в 30 долл., и до его уплаты действует ряд ограничений – запрет на выдачу документов, удостоверяющих личность, водительских прав, проведение нотариальных действий и т.д. Часть полученных таким образом средств идет и в бюджет НБИП.

В полномочия НРИАГС входит выдача внутренних удостоверений личности (Documento Nacional de Identidad), запись актов гражд. состояния и постоянная актуализация списков избирателей, исходя из того, что личный состав ВС и Нац. полиции не имеет права голоса до выхода в запас или отставку. Глава НРИАГС (С.Мендес Вальдивия) назначается Нац. советом магистратур на 4-летний срок и подчиняется председателю НИК в том, что касается списка избирателей.

Одним из требований ОАГ по дальнейшей демократизации страны является слияние НИК, НБИП и НРИАГС в одно ведомство. К тому же в период предвыборной кампании в адрес всех трех организаций было высказано много критики со стороны оппозиции и антифухимористски настроенных межд. наблюдателей. В основном ей подвергся Нацизбирком за «неконституционное» назначение второго тура на 28 мая, а бюро по избирательным процессам открыто обвинялось в подтасовках результатов голосования в пользу А.Фухимори, хотя наблюдатели имели возможность следить за всем ходом процесса, включая непосредственный ввод в компьютерную систему данных, полученных с избират. участков.

Армия

Администрация А.Фухимори в целях сокращения личного состава нац. ВС и упорядочения службы в армии приступила к практическим мероприятиям по выполнению программы реформирования ВС Перу.

В этой связи президентом страны подписан одобренный конгрессом закон «О военной службе», который **отменяет обязательный призыв в ряды ВС** и предусматривает добровольную службу в армии. В соответствии с новым документом перуанской молодежи в возрасте 18-30 лет предлагается по своему усмотрению проходить службу в ВС страны не только в боевых и обеспечивающих подразделениях, но и в т.н. комитетах по самозащите, которые созданы и функционируют практически во всех населенных пунктах. Продолжительность действительной воинской службы определена не более 24 мес., включая обучение по каждой конкретной специальности. При этом все юноши и девушки, имеющие перуанское гражданство и достигшие 17 лет, в год исполнения указанного

возраста обязаны встать на воинский учет в коммандатурах по месту жительства. Если количество желающих служить в армии одновременно превышает потребности ВС, то вступает в действие принцип жеребьевки.

В случае необходимости или возникновения угрозы нац. безопасности государства исполнит. органы вправе объявлять всеобщую мобилизацию. Кроме того, предусматриваются призывы резервистов на 30 суток и более для прохождения переподготовки и для других целей.

Во время действительной службы добровольцев обеспечивается обмундированием, экипировкой, питанием и денежным довольствием, которое определяется в каждом конкретном случае для каждой специальности в отдельности, а также зависит от эконом. состояния государства в данный период. Кроме того, предусматривается ряд мер по оказанию помощи молодым людям в приобретении во время действительной службы не только воинской специальности, но и среднего образования.

По окончании службы военнослужащим выплачивается компенсация за билеты к месту следования, командировочные, денежное пособие для приобретения гражд. формы одежды и выходное денежное вознаграждение, размеры которого тоже будут рассматриваться в каждом конкретном случае. Одновременно им предоставляется 3 мес. для отдыха, восстановления сил и здоровья. При поступлении в вузы страны после увольнения юношей и девушек из армии также намечены льготы (50% скидка при оплате за обучение).

Макроэкономика

В 1999г. Перу продолжала оставаться одним из немногих государств региона, удерживающих фин. стабильность и положит. динамику эконом. роста. По прогнозам, ВВП по итогам года составит 2-3%, инфляция при сравнительно устойчивом курсе нац. валюты не превысит 4,5-5%. После некоторого перерыва появились первые признаки оздоровления внутреннего спроса.

Вместе с тем, несмотря на макроэконом. стабильность, общее фин.-эконом. положение страны характеризовалось наличием негативных явлений, катализатором которых явилась неблагоприятная ситуация в ЛА, сложившаяся после мирового фин. кризиса.

Впервые за последние годы обозначился дефицит госбюджета (2,4-2,9%), вызванный резким падением собираемости налогов (в среднем на 15%) и увеличением госрасходов в предвыборный период. Такое положение дел стало причиной серьезных претензий со стороны МВФ, под давлением которого правительство вынуждено было повысить налог на потребление энергоносителей, алкоголя и сигарет, а также задуматься над целесообразностью упорядочения расходов и осуществления запланированного на конец года снижения косвенных налогов.

В экономике ставка на оздоровление хоз. механизма за счет увеличения объемов гос. капвложений и стимулирования внутреннего спроса не дала ожидаемых результатов. Общеэконом. подъем так и не начался. Совокупный прирост ВВП обеспечили в основном сырьевые отрасли и сельское хозяйство, которые с завершением климатического феномена «Эль Ниньо» и в силу улучшения ми-

ровой конъюнктуры стали восстанавливаться высокими темпами (рыболовство — 75%, горнорудная промышленность — 12%, сельское хозяйство — 14%). В реальном секторе экономики спад не удалось преодолеть, однако он перестал быть фронтальным и носил отчетливый структурный характер.

Во внешней торговле продолжилось стремительное падение импорта (составил 6,66 млрд.долл.). При этом экспорт развивался неоднородно, хотя существенным позитивным фактором была контролируемая девальвация (12%). Поставки сырья зарубеж заметно возросли. В то же время наблюдалось свертывание экспорта продукции обрабатывающей промышленности, что в итоге привело к незначит. увеличению совокупного экспортного показателя (6%). В такой ситуации закономерным стало выравнивание дисбаланса во внешней торговле, который по прогнозам достигнет рекордно низкой отметки за последние 5 лет (680 млн.долл.).

Сохраняющаяся второй год подряд непростая ситуация в экономике до предела осложнила фин. положение предприятий. 1999г. назван предпринимателями одним из худших в этом десятилетии. В условиях дорогого кредита, нехватки ликвидности, падения покупательной способности населения основная задача большинства компаний сводилась к тому, чтобы удержаться на плаву. Меры правительства по их фин. оздоровлению носили в целом ограниченный характер. Наиболее сильно пострадал средний и малый бизнес. Уровень банкротства здесь был весьма высоким.

Тем не менее, полит. и фин.-эконом. стабильность по-прежнему стимулировала приток сюда зарубежных капиталов. Способствовало этому и углубление отношений с межд. кредитно-фин. институтами. С МВФ в третий раз подписано соглашение о расширенном кредитовании, что само по себе является беспрецедентным случаем. Важно, что на фоне кризиса в ряде стран региона Перу смогла не только сохранить, но и улучшить свой инвест. рейтинг. По этому показателю она сейчас уступает в ЛА лишь Мексике и Чили. Все говорит за то, что по итогам года Лимская фондовая биржа по рентабельности будет признана третьей на континенте.

Вместе с тем, иноинвесторы явно воздерживались от новых долгосрочных капвложений в перуанскую экономику. Несмотря на размораживание процесса приватизации и передачи в концессию госпредприятий, соответствующие доходы в 1999г. не превысили 350 млн.долл. (вместо запланированных 800 млн.долл.). Из-за осторожности инвесторов правительство вынуждено было отложить торги на ряд крупных объектов (концессия лимского межд. аэропорта, морпорта г.Кальяо и т.д.).

Трудовые ресурсы. По данным Нац. института статистики на 1 июля 1999г. население Перу насчитывало 25332 тыс.чел.

Мужское население составляло 12565 тыс.чел. (49,6%), женское — 12767 тыс.чел. (50,4%). Доля населения в возрасте до 15 лет составляет 33,9%, от 15 до 64 лет — 61,4% от 65 и старше — 4,7%.

В городской зоне проживает 18239 тыс.чел. (72%), а в сельской зоне — 7093 тыс.чел. (28%). К городской зоне относятся населенные пункты, имеющие более 100 жилых домов.

Наиболее населенными департаментами являются: Лима — 7400 тыс.чел., Пьюра — 1526 тыс.чел., Либертад — 1440 тыс.чел., Кахамарка — 1394 тыс.чел., Пуно — 1185 тыс.чел. В г.Лима проживает более 7,2 млн.чел., а в г.Арекипа — 0,727 млн.чел.

В 1999г. число новорожденных составило 610 тыс.чел., из которых скончалось 160 тысяч. На одну женщину приходилось 3 ребенка (в 1990г. — 3,7 ребенка).

В 1999г. ЭАН в возрасте 14-65 лет составило 16816 тыс.чел., из которых 8567 тыс. было женщин и 8249 тыс. — мужчин, а ЭАН, которое работало или искало работу, составило 9871 тыс.чел., из которых 6361 тыс.чел. были мужчины и 3510 тыс.чел. — женщины, причем из них в городской зоне проживало 7366 тыс.чел., а в сельской зоне — 2505 тыс.чел.

Школу посещало 95,6% детей в возрасте 6-11 лет и 86,2% детей в возрасте 12-16 лет.

Безработица составляла 10% ЭАН, а частично занятых 54%.

В частном секторе на предприятиях с числом работающих более 10 человек средняя зарплата составляла 500-520 долл. в месяц.

Средняя зарплата рабочих по стране составляла 7,8 долл./день или 240 долл./месяц. В г.Лима и пригородах средняя зарплата служащих составляла 570 долл./мес., а рабочих — 250 долл./мес. В других районах страны эти цифры составляли 387 долл. и 211 долл.

Финансы

Валютно-кредитная система и финансовое положение. Финансовая система Перу включает Центральный резервный банк (ЦРБ), «Банко де ла Насион», коммерческие и инвест. банки, сберегательные и кредитные организации, финансовые общества и биржу ценных бумаг.

Государственное участие практически ограничивается ЦРБ и «Банком де ла Насион».

Банковская система состоит из комбанков, а также кредитных и инвестбанков.

В течение 1999г. под влиянием межд. финансовых кризисов финансовая и банковская система Перу переживали очень трудный период. Прибыль банковской системы уменьшилась на 60% и составила 60 млн.долл.

Были запущены все защитные механизмы, однако банковская система была вынуждена сократиться с 26 банков в 1998г. до 20 банков на конец 1999г., в основном за счет произошедших слияний. Один банк «Банко де ла Република» обанкротился. Вместе с тем правительство планирует создать новый банк «Банко Рурал» для содействия развитию с/х сектора в провинциях.

Количество работников банковской системы Перу сократилось с 23,6 тыс.чел. в 1998г. до 21,1 тыс.чел. в 1999 году, хотя в отдельных банках их число несколько увеличилось,

Крупнейшими являются следующие 5 банков: «Банко де Кредито», «Банко Виесе», «Банко Континенталь», «Интербанк» и «Сантандер», которые сосредотачивали на конец 1999г. 83,1% депозитов системы и предоставили 73,7% всех кредитов. Эти банки имеют классификацию «А» по рискам компании Duff&Phelps.

Только 3 банка являются полностью перуанскими: «Банко де Комерсио», «Банко Латино» и «Орион». Остальные банки с участием инокапитала:

«Банко-де-Кредито» (Италии), «Банко Виесе» (США, Франции), «Банко Континенталь» (Испании), «Интербанк» (США, Чили), «Сантандер» (Испании, Франции), «Банко дель Трабахо» и «Сербанко» (Чили), «Банко Финансиеро» (Эквадора, Колумбии).

Банки аккумулировали 15 млрд.долл. (21,9% ВВП). По сравнению с 1998г., произошло увеличение на 3,4%.

Юридической базой системы является принятый в 1997г. «Общий закон о финансовой и страховой системах», и закон «О Главном управлении банков и страховых компаний» (СБС). Согласно последнего закона устанавливается, что СБС на основе взаимности может предоставлять право иностр. финансовым организациям действовать в Перу при условии соблюдения нац. интересов и привлечения местных капиталов, желающих выйти на межд. рынок. Отменено положение о создании многонац. банков, ограничив их наличием существующих Арлабанка и Экстебандеса. СБС осуществляет надзор за всеми банками и участвует в составе директората ЦРБ. Законом поощряется конкуренция между национальными финансовыми небанковскими организациями путем предоставления им разрешения осуществлять банковские операции. Разрешается создание специализированных банков инвестиций, недвижимости, по предоставлению гарантий и др. Таким образом, в соответствии с указанным законом в Перу создается современная финансовая и банковская системы.

В течение 1999г. на основе принятых регламентов СБС вело работу по привлечению собственных средств, классификации финансовых институтов, контрактации аудиторских организаций, информации об активных и пассивных операциях и по предупреждению «отмычки» незаконных денег, укрепляло и модернизировало финансовую систему.

Современное перуанское банковское законодательство, по мнению специалистов, не нуждается в настоящее время в изменениях, так как выдержало испытания воздействия мировых финансовых кризисов и смогло поддержать банковскую систему в довольно надлежащем состоянии. В сравнении с другими странами состояние перуанской финансовой сферы достаточно стабильное. Стоимость банковской системы Перу оценивается в 21 млрд.долл. и находится на 8 месте в Лат. Америке.

Перуанское законодательство относительно контроля за незаконными финансовыми операциями, по мнению специалистов, является соответствующим и позволяет надлежащим образом выполнять положения, установленные Венской Конвенцией и эффективно бороться с этими преступлениями.

В соответствии с принятым СБС регламентом все организации финансовой системы, начиная с 1 июля 1998г., регистрировали все разовые операции свыше 30 тыс.солей и месячные движения средств свыше 150 тыс.солей или их эквивалент в иностр. валюте (11 тыс.долл. и 55 тыс.долл. соответственно) и информировали о них Нац. прокуратуру.

Однако, в 1999г. размер указанных сумм было решено пересмотреть и они еще не определены. Вместе с тем продолжали регистрироваться все

подозрительные операции. По перуанскому уголовному кодексу за «отмывку» денег предусматривается наказание в виде лишения свободы на срок от 8 до 18 лет. Несмотря на это, объем «отмывки» денег в Перу в 1999 г. оценивался в размере примерно 500-600 млн.долл.

Валютно-кредитную политику Перу определяет ЦРБ. В 1922г. был создан резервный банк Перу, который в 1931г. переименовали в Центральный резервный банк Перу. Цель банка обеспечивать финансовую стабильность, то есть покупательную способность нац. валюты. Его функциями являются регулирование количества денег, управление валютными резервами, эмиссия денежных билетов (знаков) и монет и периодическое предоставление информации о состоянии нац. финансов.

В соответствии с законом о ЦРБ ему запрещается: финансировать гос. сектор; выдавать гарантии; предоставлять кредиты отраслям; устанавливать многочисленные обменные курсы. Для выполнения своей единственной цели — поддержания валютной стабильности, ЦРБ определяет допустимый уровень инфляции на каждый год. Для выполнения вышеуказанной цели банк определяет промежуточную цель — уровень первичной эмиссии, поскольку существует тесная связь между инфляцией и эмиссией денежных знаков и монет. Таким образом, строгий контроль за первичной эмиссией позволил избавиться от гиперинфляции и постепенно сокращать уровень инфляции. При контроле за эмиссией процентные ставки определяются рыночными силами.

Оперативной целью является регулирование общего сальдо текущих счетов коммерческих банков, находящихся в ЦРБ, которые отражают уровень существующей ликвидности. На этих счетах находятся обязательные депозиты, требуемые ЦРБ.

Инструментами политики являются рыночные механизмы для инъекции или сокращения наличности в целом в банковской системе. Это интервенции на обменных валютных рынках и аукционах сертификатов и фондов ЦРБ. Другими инструментами являются предоставление кредитов на валютное регулирование и временная покупка иностр. валюты, а также уровень требуемых от банков депозитов. Использованием этих инструментов, за исключением депозитов, ЦРБ старается регулировать краткосрочную наличность посредством обмена нац. валюты на финансовые бумаги относительно меньшей ликвидности.

Путем купли и продажи ЦРБ иностр. валюты на межбанковском рынке увеличивается или уменьшается денежная эмиссия. Ввиду высокой долларизации финансовой системы при купле уменьшается уровень долларизации и создается механизм как бы денежной эмиссии.

Продажа и покупка ЦРБ долларов позволяет сгладить резкие колебания обменного курса (в 1999г. ЦРБ продал 120 млн.долл. из своего резерва и купил 316 млн.долл.).

В случае возникновения краткосрочного изменения наличности нац. валюты ЦРБ продает на аукционах финансовым организациям определенное количество своих сертификатов (CDVCRP), которое сокращает наличность нац. валюты. Для инъекции наличности в финансовую систему ЦРБ иногда объявляет, какое количество сертификатов он готов купить на рынке. ЦРБ как уполномочен-

ный «Банко де Насион» (БН) объявляет количество его фондов выставяемое на продажу на аукционах, и минимальный курс.

Финансовые организации могут получить наличность в ЦРБ в виде кредитов на валютное регулирование (но с большой процентной ставкой), чтобы не мешать развитию межбанковских кредитов, то есть ЦРБ является последней инстанцией для заемщика. ЦРБ выступает иногда с целью временной покупки инвалюты (Swaps) тоже с большой комиссией обмена. От коммерческих банков требуется обязательное внесение в ЦРБ 7% их депозитов в нац. валюте и 20% в иностр. валюте, что позволяет уменьшить рост наличности и кредитования и усилить позицию ликвидных активов банков.

В результате указанной политики ЦРБ удалось снизить инфляцию с 7650% в 1990г. до 3,7% в 1999г. и увеличить золотовалютные резервы до 8404 млн.долл., которые включают депозиты гос.сектора (2963 млн.долл.) и обязательные депозиты банков (2965 млн.долл.).

К концу 1999г. снизились ставки кредитов в нац. валюте до 32% (а для преференциальных клиентов банков до 22,6%), а в иностр. валюте соответственно до 14,8% и 11,8%.

В 1999г. объем предоставленных кредитов сократился на 4,1% по сравнению с 1998г., и составил 50,4 млрд.солей (14,4 млрд.долл.), а объем депозитов соответственно на 0,3% и составил 45,3 млрд.солей (13 млрд.долл.). Вклады гос. организаций составили 2,8 млрд.долл. или 21,3%. Объем предоставленных кредитов покрывал только 85% запросов экономики. Основными отраслями экономики, которым предоставлялись кредиты были: обрабатывающая промышленность — 26,4%, торговля — 16,4%, транспорт — 4,6%, строительство — 4,4%, горнодобыча — 4%, электроэнергетика и водоснабжение — 2,7%, рыболовство — 2,7%, сельское хозяйство — 2,7%. Увеличилась «долларизация» по кредитам с 80,1% до 81,9%, а по вкладам с 72,5% до 74,5%. Вместе с тем отмечается, что ряд отраслей имели проблемы, связанные с увеличением их задолженности. Неоплаченная задолженность банкам составила 1,1 млрд.долл. (увеличилась на 22,7%) или 7,6% от размещенных средств. В целом, иностр. задолженность финансовой системы Перу снизилась с 4,5 млрд.долл. в 1998г. до 2,9 млрд.долл. в 1999 году.

Появились новые формы деятельности в финансовой сфере, как образование системы из 8 банков по инвестициям и посредническим обменным и «фьючерным» операциям. В связи с этим уменьшилась динамика роста предоставления кредитов и усилилось на 22,5% использование межбанковских фондов.

Гос. фин. корпорация развития (КОФИДЕ) явилась движущей силой финансовой системы, координируя предоставление кредитов на среднесрочные и долгосрочные периоды. Всего было предоставлено кредитов на сумму 1600 млн.долл. (на 7% больше, чем в 1998 году), в т.ч. 500 млн.долл. для финансирования программы «оздоровления» предприятий.

В связи с застоем в экономике на 2,05% уменьшился объем операций в области финансовых лизинговых операций (с 1,169 млн.долл. в 1998г. до 1,146 млн.долл. в 1999 году). Прибыли снизилась с 37,2 млн.долл. до 31,4 млн.долл.

Позитивным явился также разумный рост собственных средств банков и их укрепление, позволившее повысить качество банковских активов и внедрить новую современную технику зарубежных банков такую, как управление кредитами «риска» или информ. систему по центрам «риска». Это позволило укрепить банковскую систему и усилить контроль за ее деятельностью. -

В результате банковская система Перу оказалась более прочной по сравнению с системами многих других стран.

Объем внутренних инвестиций в 1999г. составил 21,7% ВВП (24,3% ВВП в 1998г.) и уменьшился на 10,7%, в т.ч. частные — на 20%, а гос. увеличились на 7,1%. На 2000 год предусматривается их увеличение на 9% (частных — на 10% и гос. — на 7%). Частные инвестиции концентрируются в основном в телекоммуникациях, энергетике и горнодобыче.

Поступления от приватизации в 1999г. составили 0,3 млрд.долл. и ожидалось в 0,5-0,7 млрд.долл. в 2000г.

Уровень инфляции снизился с 6% в 1998г. до 3,7% (самый низкий показатель за последние 39 лет), в т.ч. по продуктам питания и напиткам он составил -1,1%, стоимость одежды и обуви возросла в среднем на 6,7%, обслуживания в системе здравоохранения на 6,8%, транспортных услуг — на 13,4%, образования и отдыха — на 6,6%.

Объем ПИИ увеличился на 0,6 млрд.долл. по сравнению с 1998г. и составил **8,6 млрд.долл.** Вывоз прибылей и дивидендов за границу в 1999г. составил 28,8 млн.долл. (в т.ч. прибылей — 14,7 млн.долл., и дивидендов — 14,1 млн.долл.), на 46,4% меньше, чем в 1998 году, в т.ч. в США вывезены 10,1 млн.долл., Голландию — 3,7 млн.долл. Прибыли и дивиденды были получены в обрабатывающей промышленности — 23,2 млн.долл., энергетике — 3 млн.долл., торговле — 0,9 млн.долл., в сфере услуг — 0,3 млн.долл., финансовой сфере — 1,4 млн.долл.

Объем иноинвестиций на фондовой бирже г.Лимы уменьшился за 1999г. на 0,4 млрд.долл. и составил величину 3,6 млрд.долл. В целом уровень рентабельности биржи в 1999г. составил 24,3% против его падения на 35,4% с 1998г.

Предоставлено новых долгосрочных и среднесрочных кредитов на 2,44 млрд.долл., в т.ч. от межд. организаций 1400 млн.долл., «Парижского клуба» — 1000 млн.долл., стран Лат. Америки — 8 млн.долл., межд. комбанков — 28 млн.долл., поставщиков — 3 млн.долл., в основном — на с/х продукты: (получено в 1999г. — 1170 млн.долл.), краткосрочных-1,8 млрд.долл. (2,9 млрд.долл. в 1998г.). Общая сумма вкладов перуанских банков за границей составила 996 млн.долл. (гарантии и др.)

Темпы девальвации местной валюты-соля за 1999г. были выше темпов инфляции и на конец года достигли 11,1% (15,4% в 1998г.), а обменный курс составил 3,51 соля за 1 долл. Динамика изменения валютного курса за последние три года происходила следующим образом: начало 1997г. — 2,58; начало 1998г. — 2,72; начало 1999г. — 3,18, конец 2000г. — 3,74.

Межд. компания по оценке рисков «Стандарт энд Пурс» сохранила **квалификацию Перу оценкой ББ (также, как Аргентину и Мексику)**, что является признанием достижений Перу в области экономики, полученных в ходе структурных реформ, со-

блюдения налоговой и монетарной дисциплины, создания благоприятного климата для иноинвестиций и достижения умеренного уровня краткосрочной задолженности.

Внешний долг (долгосрочный и среднесрочный) Перу на конец 1999г. составил 28,6 млрд.долл., в т.ч. гос. -19,5 млрд.долл. против соответственно 30 млрд.долл. и 19,6 млрд.долл. в 1998г. Краткосрочный долг составил 4,9 млрд.долл., в т.ч. гос. — 2 млрд.долл. Годовые объемы экспорта услуг составили 1,6 млрд.долл., а импорта услуг — 2,1 млрд.долл.

Отношение общей суммы внешнего долга Перу к ВВП в 1999г. составило 0,44, а к объему экспорта 4,69. Отношение долговых выплат к объему экспорта достигло 0,275.

Изменений в валютное законодательство Перу в 1999г. сделано не было.

Сокращение внешнего долга было произведено также за счет покупки долговых обязательств в 340 млн.долл. за 220 млн.долл.

Цены гос. долговых обязательств (бонды ФЛИРБ и ПДИ) составили на конец года примерно 70% от их номинальной стоимости. Период их выплаты установлен в 20 лет.

Из общего объема долговых гос. выплат Перу в 1,65 млрд.долл. по внешним кредитам (в т.ч. 1020 млн.долл. — погашение процентов) в 1999г. было выплачено странам-членам Парижского клуба 590 млн.долл., странам Лат. Америки — 55 млн.долл., иностр. комбанкам — 65 млн.долл. межд. организациям — 650 млн.долл., странам Восточной Европы — 20 млн.долл., поставщикам — 50 млн.долл., по бонам — 220 млн.долл. В 2000г. предполагалось выделить на обслуживание внешнего долга 1,7 млрд.долл.

Отношения Перу с международными валютно-кредитными организациями и группировками: МВФ, МБРР, МАБР, «Парижский» и «Лондонский» клубы», Андской корпорацией развития (КАФ) и др. в целом хорошие.

В июне 2000г. намечалось подписание нового соглашения с МВФ о реструктуризации внешнего долга Перу при условии обязательства перуанской стороны, что бюджетный дефицит не превысит 2% ВВП. В 1999г. он составил по офиц. данным 2,4% ВВП, некоторые экономисты оценивали его в 2,7-2,8% ВВП. В 2000г. правительство ожидало достигнуть его уменьшения примерно до 1,9% ВВП. Уже в IV кв. 1999г. правительство приняло меры по сокращению гос. расходов.

В 1990-99гг. Перу получила 1892 млн.долл. от ЕС. 54% иноинвестиций в 1992-1999гг. было получено из Европы. Треть перуанского экспорта направляется в страны ЕС. Осуществляется сотрудничество ЕС на уровне более 200 фирм и организаций Перу. 75% гос. ресурсов Перу происходит из европейских стран. В год реализуется более 300 проектов.

МАБР предоставил Перу в 1999г. кредиты на 500 млн.долл. (15-20% от гос. капвложений). Кроме того, имеется 70 программ, в которые уже вложено 2,5 млрд.долл. и предусматривается еще вложить в них 1,2 млрд.долл., в т.ч. в 2000г. — 500-600 млн.долл.

В 1999г. Перу получила 200 млн.долл. от «Эксимбанка» (Япония), 600 млн.долл. — от КАФ, 200 млн.долл. — от МФК МБРР и 200 млн.долл. — непосредственно от МБРР.

Платежеспособность Перу на среднесрочную и долгосрочную перспективу, по межд. эконом. источникам, оценивалась в конце 1999г. в 65-70% ее задолженности.

Принятый бюджет на 2000 год составит 34 млрд. солей (9,4 млрд.долл.), что на 2,1 млрд. солей больше, чем в 1999 году. Текущие расходы определены в 21,5 млрд.солей, 6,1 млрд.солей — на закупку машин и оборудования, 5,5 млрд.солей — на оплату внешнего долга, 0,9 млрд.солей — на оплату внутреннего.

Увеличение задолженности разрешается на 2,9 млрд.долл., в т.ч. 1,7 млрд.долл. — на развитие производства, 1,125 млрд.долл. — на соц. сферу, 0,05 млрд. долл. — на поддержание платежного баланса и 0,025 млрд.долл. — на оборону.

Ожидалось, что гос. внешняя задолженность в 2000г. сохранится на уровне 20 млрд.долл., ПИИ составят 9,7 млрд.долл., золото-валютные резервы — 9,8 млрд.долл., а доходы от приватизации — 0,5-0,7 млрд.долл.

Получение иностр. займов в 2000г. предполагается в размере примерно 1,9 млрд.долл., в т.ч. от МАБР на 500-600 млн.долл., Межд. финансовой компании (МФК) МБРР — на сумму 151 млн.долл. (для горнодобывающего комплекса Янакоча — 110 млн.долл., сахарного завода Ларедо — 15 млн.долл., компании «Аликорп» — 20 млн.долл., и 6 млн.долл. для фирмы «Агрокаса» и рассматривается возможность предоставления еще 60 млн. долл., непосредственно от МБРР — дополнительно 280 млн.долл.

Японское правительство уже предоставило Перу на 2000 год два кредита на общую сумму 750 млн.долл. (450 млн.долл. на проекты по борьбе с бедностью и 300 млн.долл. — на финансовую стабилизацию).

Средние процентные годовые ставки по гос. кредитам на конец 1999г. составили 17,25% (в нац. валюте) и 8,04% (в иностр. валюте), соответственно по межбанковским кредитам — 22,5% и 12,9%, коммерческим кредитам — 32% и 14,8% (37,1% в солях и 16,8% в долларах в 1998г.), в отдельных случаях последние колебались: в нац. валюте от 17,31% («Интербанк» на 360 дней) до 138,04% (банк «Дель Трабахо», на 360 дней) и в иностр. валюте — от 10,12% (банк «Континенталь», на 360 дней) до 68,25% (банк «Орион», на 360 дней).

В 2000г. ожидается снижение этих ставок соответственно примерно до 30% и 12%.

Промышленность

Общая характеристика состояния пром. производства. Согласно данным Нац. института статистики и информации, в 1999г. объем ВВП в промышленности увеличился на 7,6% по сравнению с 1998 годом. Отмечается рост в производстве продуктов питания (11,8%), табачных изделий (15,2%), текстильных изделий (7,5%), пластмасс (12,4%), рыбной муки (109,1%), бумаги (18,7%), хим. товаров (6,7%), напитков (3,4%).

Снизилось производство стекла (-6,7%), изделий из резины (-6,4%), из натуральной кожи (-20,2%), машин и оборудования (-54%), электрооборудования (-16,3%), изделий из минерального сырья (-17,7%) и др.

Предприятия промышленности были загружены на 66,1% установленной мощности.

Наиболее загруженными оказались предприятия цветной металлургии — 92,4% (1998г. — 84%), нефтепереработки — 83,3% (1998г. — 88,8%), черной металлургии — 77,1% (1998г. — 85,7%), по производству хим. товаров, изделий из резины и пластмасс — 75% (1998г. — 70,4%), продуктов питания, напитков и табачных изделий — 74,4% (1998г. — 70,1%), минерального сырья — 68,1% (1998г. — 78,9%), сахара — 62,1% (1998г. — 46,2%), текстильных изделий и кожи — 58,2% (1998г. — 58,2%), бумаги — 50,5% (1998г. — 40,3%),

Заводы по производству рыбной муки, рыбных консервов и свежемороженой продукции использовались только на 33,7% и 33,5% соответственно (1998г. — 16,1% и 29,9%), а предприятия машиностроения на 27,7% (1998г. — 34,1%).

Горнодобыча. Перу владеет 16% мировых запасов минерального сырья, из которых разрабатывает только 12%. Страна является одним из основных производителей в мире цветных металлов: меди, серебра, цинка, олова, золота, молибдена.

Производство в горнодобыче увеличилось на 18,3% по сравнению с 1998 годом. На долю горнодобывающего сектора экономики в 1999г. пришлось 49,2% от объема экспорта.

В 1999г. производство меди увеличилось на 10% по сравнению с 1998 годом. Было произведено 536,3 тыс.т. меди (в 1998г. — 483,34 тыс.т.). Наиболее крупные производители меди: Southern Peru Limited — 283,44 тыс.т.; VHP Tintaya — 75,3 тыс.т.; Minera Cerro Verde — 66,9 тыс.т.; Catodes de cobre — 48,6 тыс.т.

На долю крупных компаний пришлось 95,2% производства меди, на долю средних производителей — 4,7%, на долю мелких производителей — 0,01%. Было экспортировано 521,1 тыс.т. меди на 776,3 млн.долл.

Свинец. Производство свинца в 1999г. составило 270,55 тыс.т. (в 1998г. — 258,57 тыс.т.), то есть увеличилось на 4,4%. Было экспортировано 222,1 тыс.т. на 177,1 млн.долл.

Золото. В 1999г. добыча золота достигла 128,09 т., т.е. по сравнению с 1998 годом (93,78 т.) увеличилась на 36,6%. Перу заняла 1 место по добыче золота в Лат. Америке. Для собственных нужд страна потребила только 10 т. золота. Инвестиции в сектор составили 100 млн.долл. Ожидаемая добыча золота в 2000г. будет порядка 140-150 т. На долю крупных компаний пришлось 61,5% добычи золота, средних — 22,3%, мелких — 2%, неформальных производителей — 14,2%.

Основными производителями золота являлись компании: Yanacocha — 49,23 т.; Minera Barrick — 27,76 т.; Minera Sipan — 6,51 т. Неформальные производители добывали золото в департаменте Madre de Dios — 10,6 т.; Puno — 3,8 т.; на юге Перу (Ica, Nazca, Arequipa) — 3,2 т.; на севере Перу (Libertad) — 0,36 т.

В 1999г. золото было первым экспортным товаром страны, объем продаж составил 1192,5 млн.долл. (131,5 млн.долл.) или 39,63% объема экспорта горнодобычи. Основные импортеры: Великобритания, Швейцария, Голландия.

Производство цинка в 1999г. достигло 899,5 тыс.т. (в 1998г. — 869 тыс.т.). В общем производстве цинка доля крупных компаний составила 18%, средних — 81,2%, мелких — 0,8%. В 1999г. перуанские компании экспортировали 669,2 тыс.т. цинка на 462,4 млн.долл. Основные импортеры были:

США, Великобритания, Япония, Испания, Бразилия, Бельгия, Колумбия, Венесуэла.

Серебро. В 1999г. было произведено 2217,11 т. серебра (в 1998г. — 2012,6 т.). Рост составил 10,2%. После Мексики Перу заняло второе место в мире по производству серебра. В общем объеме производства серебра доля крупных компаний составила 19,6% (434,3 т.), средних — 79,3% (1756,3 т.), мелких» 1,1% (26,5 т.).

Перу экспортировала 1007,8 т. серебра на 169,3млн.долл. Основные импортеры: США, Великобритания.

Производство олова составило 30403 т. (в 1998г. — 26.029,1 т.), рост 16,8%. Было экспортировано 28 тыс.т. олова на 132,8 млн.долл. По сравнению с 1998г. производство молибдена увеличилось на 21,3% и составило 5472 т., производство кадмия снизилось на 14,1% и составило 463,64 т., вольфрам не производился (1998г. — 82 т.).

Предприятия цветной металлургии были загружены на 92,47%. В черной металлургии загрузка предприятий составила 77,1%, добыча железной руды снизилась на 19,4% по сравнению с 1998 годом и составила 2,666 млн.т.

Нац. институт картографии в нояб. 1999г. завершил разработку и издание географической карты страны в масштабе 1:100000. Издано 500 листов.

Текстильная, швейная и обувная промышленность. В сезон 1998-1999г.г. под посевами хлопка было занято 59,2 тыс. га площадей (в 1998г. — 66,7 тыс.га). Хлопок выращивается в департаментах; Ла Либертад, Анкаш, Лима, Ика и Арекипа. Было собрано 86,5 тыс.т. хлопка-сырца.

Производство хлопка сорта «Тенгиз» составило 33,3 тыс.т., а сорта «Пима» — 6 тыс.т. Было импортировано 28 тыс.т. хлопка сорта «Тенгиз» из Боливии, Парагвая и США.

Текстильная отрасль насчитывает 25 прядильных предприятий для производства тканей для пошива летней одежды и белья и 15 для производства тканей из шерсти и акрила для пошива зимней одежды. Промышленные мощности использовались на 61% (нитки, ткани, одежда). В 1999г. Перу экспортировала готовые текстильные изделия, одежду, белье, пряжу, прядильные волокна на 580,3 млн.долл. (1998г. — 537,7 млн.долл.) в основном в США (54%), страны Западной Европы (31%), Япония (9%), объем легального импорта составил 38 млн. долл.

Одной из основных проблем, с которой сталкивается текстильная отрасль, является недобросовестная конкуренция со стороны дешевых готовых изделий из Южной Кореи, Тайваня, КНР, Гонконга, ввозимых через третьи страны контрабандным путем.

По данным Нац. палаты производителей обуви (1200 членов), потребности страны в различной обуви составляют 48 млн.пар. Местная промышленность в 1999г. обеспечила 45% потребностей населения в обуви. За период с 1995 по 1999г. число предприятий в отрасли сократилось с 12500 до 4000. Около 10% предприятий имеют современное оборудование и технологию. Установленные мощности были загружены на 36%.

Предприятия расположены в основном в гг. Лима, Гуанкайо, Арекипа, Трухилье. В 1999г. Перу экспортировала кожаную обувь на 1,5 млн.долл. (1998г. — 1,3 млн.долл.) в США (детская обувь),

Бразилию, Аргентину, Чили, Мексику, Колумбию, Боливию, страны Центральной Америки,

90% импортной обуви ввозится по демпинговым ценам. В мае 1999г. Indecopi признало наличие демпинга в 15 партиях обуви из Тайваня и КНР.

В результате принятия антидемпинговых мер на 60% сократился импорт обуви из КНР и на 73% из Тайваня. Одновременно возрос импорт обуви из Малайзии, Вьетнама, Таиланда и Индонезии (возможно производства КНР, Тайваня). Было импортировано обуви на 16,5 млн.долл. (1998г. -19 млн.долл.). Более 50% объема импорта приходится на азиатские страны (КНР — 31%, Индонезия — 8%, Малайзия — 6%, другие страны — 6%), Бразилия — 26%, США — 6%, страны ЕЭС — 9%, др. страны Лат. Америки — 8%.

Выделкой кож в формальном секторе занимаются 464 предприятия в гг. Лима, Арекипа, Трухилье. 95% выделанной кожи используется для производства обуви, а остаток — для производства мебели и сумок. В среднем по стране ежегодно обрабатывается 700 тыс. коровьих кож, что составляет 60% от объемов кож, выделяемых в неформальном секторе.

В 1999г. Перу экспортировала в Чили, Мексику, страны ЕЭС невыделанные овечьи и козьиные шкуры на 4,9 млн.долл. (1998г. — 5,7 млн. долл.).

Строительство, производство цемента. В 1999г. объемы строительства упали на 15,8% по сравнению с 1998г. Резко снизилась продажа жилья (только в г. Лима на 50%), на 13,2% упала продажа цемента внутри страны. Намеченная на 1999 год программа строительства, реконструкции и ремонта шоссе дорог выполнена только на 37%. Сократился объем строительства адм. зданий, гостиниц, многоэтажных жилых домов, школьных зданий, мед. и санитарных объектов.

Согласно данным Ассоциации производителей цемента в 1999г. производство цемента снизилось на 14,1% по сравнению с 1998 годом. Внутреннее потребление составило 3,69 млн.т. (1998г. — 4,32 млн.т.). Загрузка установленных мощностей составила 67,8%.

Производство цемента в 1997-99гг., в тыс.т.

| | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 1999/98 в % |
|--------------------------|--------|--------|---------|-------------|
| Cementos Lima | 1850,4 | 1934,3 | 1612,2 | -16,65 |
| Cementos Norte Pacasmayo | 916,9 | 785,3 | 692,6 | -11,8 |
| Cemento Andino | 760 | 801,4 | 714 | -10,9 |
| Cemento Yura | 653,8 | 674,1 | 527,7 | -21,71 |
| Cementos Sur | 138,5 | 155,5 | 149,9 | -3,63 |
| Cementos Rioja | - | - | 42,90 | - |
| Всего: | 4319,4 | 4350,6 | 3739,30 | -14,1 |

Источник: Ассоциация производителей цемента (Asosem), март 2000г.

Деревообработка. Перу занимает **7 место в мире по запасам древесины** после России, Бразилии, Канады, США, КНР, Индонезии и второе место в Лат. Америке. В то же время страна не входит в первые 15 стран-производителей древесины. Площадь тропических лесов составляет 75 млн. га. Примерно 46 млн. га являются пригодными для пром. эксплуатации. В Перу получают 23 куб.м. древесины с одного га площадей леса. Деревообрабатывающие предприятия (всего 160) сосредоточены в гг. Пукалька, Икитос, Трухилье, Лима. Доля отрасли в общем объеме ВВП составляет 1,5%.

В 1999г. Перу экспортировала древесину на 82 млн. долл. (1998г. — 53 млн. долл.). Страна могла

бы экспортировать древесину ежегодно на 200-300 млн. долл. (Боливия в 1998г. экспортировала древесину на 210 млн. долл.), однако, этому препятствует отсутствие шоссейных дорог в сельве, низкая технология, устаревшее оборудование, недостаток инвестиций в отрасль и крупные хищения.

В дек. 1999г. был принят закон о временном запрещении лесозаготовок (каоба, кедр) в департаменте Мадре де Диос, вследствие резко возросшего контрабандного вывоза леса.

В лесах Перу произрастает более 200 видов деревьев, из которых древесина около 50 видов являются экспортальной. Однако, Перу экспортирует древесину только 10 видов деревьев, причем 80% экспорта приходится на древесину **каоба**. Около 65% экспортируется в США, Мексику — 13%, остальные 22% — в Венесуэлу, Японию, Италию, Чили, Аргентину и др. страны. Азиатские страны экспортируют древесину каоба по цене 0,4 долл./кг, а Перу — по 1,2 долл./кг.

Агропром

Согласно данным минсельхоза, в 1999г. в земледельческо-животноводческом секторе сельского хозяйства рост ВВП составил 12,1% (в 1998г. — 3,6%), причем в земледелии — 14%, в животноводстве — 7,9%.

В 1999г. по сравнению с 1998г. значительно улучшились климатические условия, увеличилось наличие воды для орошения, нормализовались календарные сроки посевов и уборки урожая, что позволило увеличить производство с/х культур.

Производство мяса (курятина, баранина, свинина, говядина), яиц, молока, шерсти, кож увеличилось за счет улучшения качества и увеличения количества кормов, а также своевременного проведения различных прививок.

Увеличилось производство кофе, риса, картофеля, хлопка, сахарного тростника, кукурузы, пшеницы, спаржи, некоторых видов фруктов.

Объем экспорта с/х продукции составил 650 млн.долл. В суммарном выражении более 50% валютных поступлений приходится на экспорт кофе и спаржи.

Было произведено 93 тыс.т. свинины (1998г. — 90,7 тыс.т.). В стране насчитывается 400 тыс.голов свиней, в т.ч. 27 тыс. свиноматок. Стоимость производства 1кг свинины составила 1,25 долл.

В 1999г. выращено 260,03 млн. цыплят (1998г. — 238,9 млн. цыплят). Имеющиеся мощности позволяют производить и перерабатывать до 300 млн. цыплят в год.

Производство говядины составило 133,2 тыс.т. Было импортировано говядины на 20,4 млн. долл., в т.ч. из Аргентины (50%), Бразилии (24%), США (14%), Боливии (12%).

В 1999г. произведено 182,07 тыс.т. сгущенного молока (1998г. — 167,51 тыс.т.), порошкового — 6552 т. (в 1998г. — 7859 т.), пастеризованного — 35494 т. (1998г. — 31528 т.), сливочного масла 698 т. (1998г. — 609 т.), сыров — 4070 т. (1998г. — 3509 т.), кефира — 22,15 тыс.т. (1998г. — 17,93 тыс.т.).

Под посевами хлопка было занято 59,2 тыс.га площадей (1998г. — 66,7 тыс. га). Было собрано 136 тыс.т. хлопка-сырца.

Под посадками картофеля было занято 144,8 тыс.га площадей, собрано 3049,6 тыс.т. картофеля.

Под посевами риса было занято 254,65 тыс. га. Производство неочищенного риса составило 1,95

млн.т. (1998г. — 1,46 млн.т.), а очищенного — 1,2 млн.т. (в 1998г. — 1,054 млн.т.). Рис не экспортировался. Посевы риса сосредоточены на севере Перу. Основная проблема рисоводства — отсутствие банковских кредитов. В 1999г. Перу импортировала рис из США, Уругвая и Аргентины на 55,6 млн.долл.

Ежегодно свиноводство и птицеводство потребляют 0,4 млн.т. обычной кукурузы и 1,5 млн.т. твердой желтой кукурузы. В 1999г. страна произвела 0,8 млн.т. кукурузы, а 1,2 млн.т. импортировала.

В Перу выращиваются, в основном, три вида цитрусовых: мандарины, апельсины, лимоны, которых в 1999г. было собрано: мандаринов — 266,4 тыс.т., апельсинов — 258,5 тыс.т., лимонов — 224,2 тыс.т. **По производству цитрусовых Перу занимает 25 место в мире.** Было экспортировано только 5% собранного урожая в Великобританию, Голландию и Канаду. В США цитрусовые не экспортируются из-за повышенных санитарных требований. Основные причины: нехватка складских помещений, отсутствие специализированных судов для транспортировки фруктов в Европу без захода в порты других стран (в Чили такие суда имеются) и высокие фрахтовые ставки.

В 1999г. было экспортировано 2,9 тыс.т. маслин на 5,7 млн.долл. (в Бразилию — 2,3 тыс.т., Чили — 360 т., США — 70 т., Аргентину — 25 т. и др. страны);

Сбор урожая манго в стране приходится на нояб.-март. В 1999г. поступления от экспорта манго достигли 19 млн.долл.

Под посевами спаржи занято 22 тыс. площадей. Урожайность составляет 8,7 т./га (ср. урожайность в мире — 4,04 т./га). На юге Перу выращивают зеленую спаржу, на севере — белую. Первый урожай спаржи убирается через 18-24 мес. после посадки, а последующие через каждые 6 мес.

В 1999г. было произведено 173,9 тыс.т. спаржи (в 1998г. — 137,9 тыс.т.). 90% производства спаржи экспортируется, причем более 80% в консервированном виде. Основные импортеры: страны Западной Европы (50%), Япония (24%), США и Канада (19%).

Поступления от экспорта спаржи составили 22% от объема экспорта аграрного сектора или 143 млн.долл. В экспорте отрасли спаржа занимает второе место после кофе. В мировом производстве **спаржи** (3,5 млн.т.) доля Перу составляет 4,6% (КНР — 83%).

Под плантациями кофе было занято 230 тыс. га площадей. Выращиванием кофе занимаются 113 тысяч семей. Производство кофе составило 145 тыс.т. (1998г. — 125,2 тыс.т.), урожайность — 0,623 т./га. Перу экспортирует 94% кофе, а 6% поступает для внутреннего потребления. Потребление кофе на душу населения составляет 0,3 кг. в год (Бразилия — 3 кг./год). На долю растворимого кофе приходится 60%, на долю жаренного — 40%. Доля Перу в мировом производстве кофе — 2%.

В 1999г. Перу экспортировала 135,46 тыс.т. кофе в США (45%), Европу (30%), Японию (25%) на 248,3 млн. долл. (в 1998г. — 109,44 тыс.т. на 272,81 млн. долл.) Из-за падения цен на кофе на мировом рынке Перу недополучила 80 млн. долл.

Производство шоколада составило 8 тыс.т. (1998г. — 8,64 тыс.т.). Основные производители шоколада и шоколадного масла: Negusa,

D'Onofrio, Procasao. Производственные мощности были загружены на 37,5%. Экспорт шоколадной продукции осуществлялся в страны Западной Европы, США, Эквадор, Боливию, Чили и Панаму.

Импорт изделий из шоколада уменьшился на 25% по сравнению с 1998 годом. Основные страны-импортеры: Чили, США, Италия.

В 1999г. было произведено 230,7 тыс.т. макаронных изделий. Импорт пшеницы увеличился на 2% по сравнению с 1998 годом и составил 1,2 млн.т., из которых 55% приходится на долю США.

Также было импортировано 25 тыс.т. овса. Мощности мукомольных предприятий использовались на 60%.

В 1999г. Перу экспортировала натуральные красители (кочинилья) в Мексику, Испанию и США на 26,6 млн.долл. Перу обеспечивает 90% потребностей мирового рынка в данном продукте, используемым в птицеводстве.

Потребление различных удобрений составило 500 тыс.т., в т.ч. азотных (мочевина) — 160 тыс.т., фосфатов — 50 тыс.т., калийных — 35 тыс.т. Оставшиеся объемы приходятся на долю удобрений, содержащих магний, серу, кальций и др. компоненты, а также гуано. В 1999г. 90% удобрений было импортировано (страны Западной Европы, Россия, Венесуэла).

Экспорт традиционных с/х товаров (хлопок, сахар, кофе) по сравнению с предыдущим годом уменьшился на 15,2%, а экспорт не традиционных с/х продуктов (овощи, какао и производные из него, фрукты и др. растительная продукция) увеличился на 42,2%.

Рыбпром

В 1999г. было выловлено 8484,2 млн.т. морересурсов (1998г. — 4347,5 млн.т.).

В общем объеме вылова доля анчоветы для пром. переработки составляла — 80,5%, сардины — 5,5%, скумбрии — 3,7%, ставриды — 1,6%, хека — 0,4%, гигантского кальмара — 0,3%, других видов — 8%.

На производство рыбной муки и рыбьего жира переработано 7821,7 тыс.т. сырья, консервов из рыбы и ракообразных — 204,5 тыс.т., (1998г. — 218,2 тыс.т.), мороженых и свежемороженых продуктов — 113,1 тыс.т. (1998г. — 128,6 тыс.т.). Для производства вяленой рыбы и для потребления в свежем виде — 344,9 тыс.т. рыбы и ракообразных.

В 1999г. сектор произвел 2,341 млн.т. рыбной продукции (1998г. — 2,08 млн.т.), в т.ч. рыбной муки — 1725,4 тыс.т. (73,7%), рыбьего жира — 483,8 тыс.т. (20,7%), консервов из рыбы и ракообразных — 59,5 тыс.т. (2,5%), мороженой продукции — 44,8 тыс.т. (1,9%), вяленой рыбы — 28,1 тыс.т. (1,2%).

Основные зоны лова морепродукции: Чикама-Хуармей (37,4%), Суне-Пукусана (27,8%), Пайта-Парачике (15%), Тамбоде Мора-Писко (13%), Атико-Ило (6,8%).

Рыболовный флот насчитывает 1000 судов с общим объемом трюмов 180 тыс.т. Установленные мощности заводов по выпуску рыбной муки позволяют перерабатывать до 30 млн.т. сырья в год.

Минрыболовства приняло решение о сокращении на 25-30% мощностей рыболовного флота и на 20% пром. мощностей по выпуску рыбной муки. Основная цель — уменьшение нагрузки на морересурсы Перу и в связи с этим увеличение периода лова и работы предприятий рыбной промыш-

ленности с 120-150 дней до 260 дней в году.

В 1999г. все рыбпром. компании запросили у банков рефинансирование своих долгов, которые достигают 1,5 млрд.долл., включая выплату банковского процента (300 млн.долл.). В мае 1999г. Министерство рыболовства изменило форму оплаты за право лова рыборесурсов. Вместо оплаты за 1 куб.м. объема трюмов была введена оплата за 1 т. выловленных различных рыбопродуктов, которая составила 0,44 долл./т., из которых 0,22-0,23 долл. предназначаются на оплату спутникового контроля, и 0,21-0,23 долл. на оплату рыболовного контроля. Изменение формы оплаты позволило снизить ее размер за 1 куб.м. объема трюмов с 100 долл. до 18 долл.

В 1999г. Перу экспортировала морепродукты на 790,7 млн.долл. (1998г. — 634,5 млн.долл.). **Валютные поступления от экспорта в 2000г. составили 1,1 млрд.долл.**

Валютные поступления от экспорта рыбной муки достигли 532,5 млн.долл. в ценах ФОБ, мороженой рыбы — 142,7 млн.долл., рыбьего жира — 68 млн.долл., консервов — 42,8 млн.долл.

Всего было экспортировано 1,8 млн.т. морепродукции, из которых рыбная мука составила — 81,7%, рыбий жир — 13,4%, мороженая и свежемороженая продукция — 3%, консервы — 1,8%, вяленая рыба — 0,2%.

Основные импортеры рыбной муки и рыбьего жира в 1999г. были: КНР — 17%, Тайвань — 9%, Япония — 8%, Германия — 7%, Иран — 5%, Филиппины — 5%, Таиланд — 5%, Индонезия — 4%, Россия — 0,4%, остальные 68 стран — 40%.

Транспорт

Автотранспорт. По данным министерства транспорта, связи, жилья и строительства на конец 1999г. протяженность дорожной сети составляла 74500 км., из которых 17320 км. — дороги нац. уровня, 14328 км. — провинциальные и 42858 км. — местные дороги. Асфальтовое покрытие имеют 8219 км. автодорог (1990г. — 5740 км.), из которых 7518 км. находятся в удовлетворительном состоянии, а 210 км. — в плохом.

В дек. 1999г. сдан в эксплуатацию участок автодороги Ило-Десагудеро, протяженностью 397,2 км. Стоимость проекта — 182 млн.долл. В июле 1999г. министерство транспорта и связи приступило к строительству автодороги между г.Арекипа и Пуно, протяженностью 149,5 км. Стоимость проекта оценивается в 78,6 млн.долл., из которых 50% выделяет центр. правительство и 50% — фонд эконом. сотрудничества Ultramar (Япония). Завершение строительства было намечено на конец 2000г.

В 1999г. программа реконструкции и ремонта шоссе дорог выполнена только на 37%. Министерство перенесло на 2000г. передачу в концессию частным компаниям 11 участков автодорог нац. уровня.

В I кв. 1999г. минтранспорта приняло Программу развития дорожной сети страны. На первом этапе (1999-2002гг.) предусматривается строительство 11 тыс.км дорог в сельских зонах в 12 департаментах страны. Планируемые капвложения составят 250 млн.долл. Второй этап (2002-05гг.) предусматривает реконструкцию 8 тыс.км дорог в остальных 12 департаментах. Капвложения будут порядка 200-230 млн.долл.

В 2000г. предполагалось поддержать в рабочем состоянии 11990 км. автодорог, восстановить 376 км. автодорог, разрушенных в 1997-1998г.г. во время климатического явления El Nino. Затраты составят порядка 460 млн.долл., из которых 48% поступит за счет внешних займов, 36,5% – за счет госбюджета. 15,5% – за счет частных структур. Строительство и реконструкция автодорог продолжали финансировать МАБР, ВБ, КФВ (Германия), САФ и ОЕСФ (Япония).

Автопарк Перу насчитывает 1,1 млн.ед. автотранспорта. В г.Лима сосредоточено 800 тыс.ед. или 70% всего автотранспорта страны. Возраст свыше 20 лет имеет 40% автотранспорта.

В 1999г. Перу импортировала 76280 ед.автотранспорта, в т.ч. 16330 ед.новых и 59950 ед. – б/у. Импорт новых автомобилей снизился на 52% по сравнению с 1998 годом. Сумма полученных импортных пошлин составила 156 млн.долл. (в 1998г. – 304 млн.долл.)

Продажа нового автотранспорта снизилась на 54%, а б/у – на 7%. Только в г.Лима в 1999г. было закрыто 42 агенства по продаже автомобилей. Причина падения спроса: общее снижение платежеспособности населения и высокий банковский процент, причем отдельные банки отказывали в предоставлении кредитов на приобретение автотранспорта.

Б/у автомобили (75%) поступили в страну через свободные зоны торговли на севере (Тумбес) и на юге (Ило, Матарани), а 25% – через центр. таможеню. При ввозе через свободные зоны не взимается избирут. налог на потребление (селективный) в 30% от цены ФОБ.

8 окт. 1999г. принят Генеральный закон о наземном транспорте №27181, который предусматривает **обязательное страхование всех без исключения автотранспортных средств.**

В 1999 местная сборка автотранспорта не производилась. В импорте 1 место занимает Toyota, 2 – Nissan, 3 – Daewoo. Рос. заводы автотранспорт и запчастей к нему не поставляли.

Автотранспорт был загружен только на 50%. На конец 1999г. в Перу насчитывалось 5 тыс. автомобилей, работавших на сжиженном газе. По сравнению с 1998 годом в 1999г. производство шин для тракторов увеличилось на 19,6%, для автомобилей на 2%, а для грузовиков и автобусов снизилось на 21,5%.

Внутренний рынок за счет собственного производства был обеспечен на 65%, а на 35% – за счет импорта. В 1999г. было импортировано автошин на 22,6 млн.долл., а экспортировано на 9,1 млн.долл. Сырье (95%), необходимое для производства автошин, импортируется.

Ж/д транспорт. Протяженность эксплуатируемых железных дорог составляет 3220км. Ширина колеи – 0,91 и 1,43 м.

Гос. компания «Энафер» располагала 55 тепловозами, 308 грузовыми и 162 пассажирскими вагонами, 8 автовагонами. Техническое состояние тепловозов, вагонов и ж/д путей находятся в неудовлетворительном состоянии. Ж/д транспорт используется лишь наполовину и в основном для перевозки минерального сырья.

В сент. 1999г. Нац. дирекция ж/д Перу «Энафер» подписала контракт на передачу в концессию на 30 лет на юго-востоке страны с компанией Ferrocarril Transandino, акционерами которой явля-

ются компании Sea Containezs de Bermuda и Peruvial De Peru.

Планируемые на модернизацию ж/дорог инвестиции составят 40 млн.долл. В первую очередь будет отремонтирован участок железных дорог Пуно-Порт Матарани для обеспечения грузовых перевозок из Боливии. Одной из основных задач, требующих быстрого решения, является увеличение скорости до 45 км./час. В настоящее время скорость колеблется от 25 до 30 км./час.

Контракт на передачу в концессию на 30 лет железных дорог в центре Перу был подписан с компанией Ferrovias Central Andina. Планируемые инвестиции составят 12,5 млн.долл. В течение 5 лет будет произведена реконструкция ж/д полотна, мостов и всей инфраструктуры с тем, чтобы увеличить грузооборот с 1,3 до 2 млн.т. грузов в год, избавиться от ежегодных убытков в сумме 30 млн.долл. и добиться рентабельности дорог. Акционерами компании являются две англ. компании.

Воздушный транспорт. В 1999г. в Перу действовали 6 местных компаний: Aero Continente, Aercondor, TAA, TANS, Lan Peru, Aviandina.

В течение последних 5 лет прекратили свою работу на внутренних линиях 10 компаний, в т.ч. Andrea, Aerochasqui, Aero Tumi, Faucett, Americana de Aviacion, Imperial Air, Expreso Aero, AeroPeru, AeroSanta, Transperuana.

В Перу насчитывается 19 аэродромов. В течение 1999г. внутри страны было перевезено 2,62 млн. пассажиров (в 1998г. – 2,4 млн.чел.) и 66 тыс.т. грузов.

На долю аэропорта г.Лима приходится 43,3% пассажиров, г.Куско – 14,2 %, г.Арекипа – 8,3 %, г.Икитос – 6,6%, г.Трухилье – 3,2%, г.г.Пукалья Пьюра, Тарапото, Такна – 3%, на долю других 10 аэропортов – 21%.

Компания Lan Peru (создана в сент. 1998г.) приступила к полетам по 6 маршрутам на внутренних линиях в мае 1999 года, для чего имеет три самолета «Боинг -737-200». Один самолет «Боинг -767-300» предназначен для межд. полетов (Майя-ми). На долю компании приходится 15% внутренних авиаперевозок. 51% акций принадлежит перуанским компаниям и 49% – чилийским компаниям. Законодательство Перу допускает максимальное участие иностр. капитала до 70%.

На межд. авиалиниях работала местная компания Aero Continente, а также иностр. авиакомпания: «Лан Чили», «Чалленге», «Ароу Айр», КЛМ, «Иберия», «Люфтганзе», «Америкам Айрлайнс», «Вариг», «Мартинейр», «Континенталь Айр», «Ллойд А.Боливиано», «Авинка», «АэроМексико», «Аэрофлот», «Аргентинас», «Копа», «Экваториана», «Лаиса», «Лакса», «Лайб», «Саета», «Сервиенса». Самолетами этих авиакомпаний было перевезено 1,93 млн.пассажиров (в 1998г. – 1,87 млн.).

В 1999г. объем гражд. перевозок на вертолетах резко упал по сравнению с 1998 годом в связи с падением спроса на транспортные услуги из-за сокращения объемов буровых работ в сельве.

Рос.-перуанская компания Helisur и ее дочерняя компания Aviasur, на долю которых в 1998г. приходилось до 80% всех грузовых вертолетных перевозок по стране, **снизили объемы своих перевозок в 5,9 раза.**

Компании располагают вертолетами МИ-17, которые были задействованы менее чем на 50% (в

1998г. — 10 вертолетов МИ-17, 4 вертолета — Белл 212). За 1999 год вертолеты компаний имеют налет 1200 часов, перевезли 5500 т. грузов и 5250 пассажиров (в 1998г. — 7100 час., 30730 т. грузов, 32180 пассажиров).

Из трех транспортных армейских вертолетов МИ-26 был задействован один примерно на 20%. Два других вертолета требуют капремонта, который не осуществлялся из-за отсутствия необходимых средств.

Обслуживание аэропортов и другой инфраструктуры осуществляется гос. компанией Сограс, приватизация которой была перенесена на 2000г.

Также перенесена передача в концессию аэропорта Jorge Chaves в г.Лима. Согласно базовым условиям аэропорт будет передан в концессию на 30 лет при условии осуществления минимальных инвестиций в 120 млн.долл. в течение первых 8 лет и общих инвестиций в 500 млн.долл. в течение 30 лет. Площадь аэропорта — 200га, в связи с планируемыми в ближайшие годы строительством второй ВВП его площадь увеличится до 700 га.

Ежегодно объемы перевозок пассажиров и грузов планируется увеличивать в среднем на 9,8% и 8,5% соответственно. В конце 1999г. принят новый закон №26909 «О гражд. воздушном сообщении».

Морской транспорт. 95% объема перуанского экспорта реализуется через морские и речные порты. В стране действуют 15 морских, 5 речных и 1 озерный порт. Приватизация портов и портовых сооружений была отложена на 2000г. Правительство не производило никаких инвестиций в реконструкцию портов. Отложено начало реконструкции крупнейшего морпорта Кальяо (80% грузооборота). Тарифы за обработку контейнеров в 1999г. в морских портах выросли на 40% по сравнению с 1998г.

По состоянию на 01.01.2000г. Перу имело только одно грузовое судно дедвейтом 15000 т. под нац. флагом, которое обслуживает линию г.Икитос порты США. С 1987г. Перу не приобретало торговых судов. По данным Ассоциации судовладельцев перуанские компании **ежегодно** оплачивают иностр. судовладельцам **стоимость фрахта в 700 млн.долл.**

Энергетика

В 1999г. согласно данным министерства энергетики и горнодобычи произведено 19209 гвт.ч. электроэнергии. По сравнению с 1998 годом рост составил 3,4%. На ГЭС выработано 14584,1 гвт.ч. (75,9%) электроэнергии (+5,6%), на ТЭС 4625,1 гвт.ч. или 24% (-3%).

Объединенная система Центр-Север произвела 14103 гвт.ч., а объединенная система Юг — 2979 гвт.ч.

Крупные ГЭС и тепловые станции произвели 17407 гвт.ч. электроэнергии, а мелкие индивидуальные производители — 1801 гвт.ч.

Наиболее крупные производители электроэнергии компании: ElectroPeru — 6811 гвт.ч., Edegel — 3092 гвт.ч., Edenor — 1496 гвт.ч., Egasa — 1378 гвт.ч.

Установленные энергетические мощности увеличились на 180 мвт. и составили 5372 мвт., причем на долю ГЭС приходится 48,8%, а на долю тепловых станций — 51,2%. Практически все тепловые станции потребляют топливо «дизель-2».

В 1999г. была пущена в эксплуатацию ГЭС San Gaban-II на 110 мвт., стоимость проекта 206 млн.долл. и ГЭС Mollendo на 70 мвт.

Продолжалось строительство ГЭС Yanango мощностью 42 мвт., стоимость проекта 52 млн.долл., окончание строительства — I кв. 2000г.; ГЭС Canon de Pato 90 мвт., 76 млн.долл., I кв. 2000г.; ГЭС Chimay 142 мвт., 148 млн.долл., IV кв. 2000г. ГЭС Yucan 130 мвт., 181 млн.долл., дек. 2002г., а также ГЭС в г.Ило на угле, на 250 мвт., стоимость проекта 268 млн.долл., окончание строительства IV кв. 2000г.

Инвестиции в энергетику в 1999г. составили 600-650 млн.долл. Доля энергетики в общем объеме ВВП — 3%. На конец года 73% населения имели возможность пользоваться электричеством. Ежегодно требуется увеличивать установленные мощности на 250-300 мвт. Число потребителей 3 млн., эта цифра ежегодно увеличивается на 6-7%. По потреблению электроэнергии на душу населения Перу занимает одно из последних мест среди стран Лат. Америки, наравне с Эквадором. За 1994-2000гг. приватизировано 50% производства электроэнергии и 80% электрораспределительных сетей.

Нефтегазпром. Согласно данным Министерства энергетики и горнодобычи, добыча сырой нефти составила 6,19 млн.т. (1998г. — 6,71 млн.т.), то есть уменьшилась на 7,7%. Ежедневная потребность страны в нефтепродуктах составляет 23,2 тыс.т.

Разведанные запасы нефти увеличились на 10% и составили порядка 57 млн.т.

Добыча сырой нефти в 1998-99гг. (тыс.т.)

| Наименование компании | 1998г. | 1999г. | 1999/98, % |
|----------------------------|--------|--------|------------|
| Occidental | 2797 | 2377 | -15,02 |
| Pluspetrol..... | 1617 | 1569 | -3 |
| Petrotech | 914 | 820 | -10,2 |
| Perez Companc | 775 | 750 | -3,16 |
| Sapet | 259 | 264 | +1,78 |
| Mercantill..... | 57 | 49 | -13,15 |
| GMP | 44 | 46 | +3,25 |
| Unipetro..... | 21 | 20 | -1,17 |
| Rio Bravo | 28 | 29 | +3,87 |
| Petrolera Monterrico | 41 | 43 | +5,52 |
| Marle..... | 26 | 27 | +2,22 |
| Aguaytia..... | 124 | 193 | +55,58 |
| Bcero | 6708 | 6193 | -7,67 |

Источник: Министерство энергетики и горнодобычи, март 2000г.

В 1999г. Перу экспортировала в соседние страны тяжелую сырую нефть, бензин, мазут, др. нефтепродукты на 246,9 млн.долл., а импортировала легкую сырую нефть для производства бензина, дизтопливо, битум, масла, бензин и др. нефтепродукты на 628,6 млн.долл. в основном из Колумбии, Эквадора, Венесуэлы.

Производство природного газа в 1999г. достигло 8,3 млн.куб.м. (1998г. — 7,96 млн.куб.м.). Основные газодобывающие компании — Aguatia, Petrotech.

Разведанные запасы природного газа на конец 1999г. составили 4984000 млрд.куб.м. По сравнению с 1998 годом прирост составил 26%.

Природный газ используется для бытового потребления, распространяется в баллонах, газораспределительных сетей нет, отсутствует программа газификации страны.

Межд. торги на разработку крупнейшего в Лат. Америке газоконденсатного месторождения

Camisea откладывались несколько раз и были перенесены на I пол. 2000г. Согласно планам правительства проект должен начать функционировать в 2003 году. Месторождение предполагается сдать в концессию (добыча газа) на 40 лет. Транспортировка газа и его распределение будут сданы отдельно в концессию на 33 года, включая 3 года, требуемые для сооружения необходимой инфраструктуры, причем эти компании будут иметь право на строительство собственных тепловых электростанций, работающих на газе. «Шелл-Мобил» вложил в разведку месторождения Camisea 420 млн.долл., однако от участия в его разработке отказались из-за разногласий с правительством.

Капвложения в отрасль в 1999г. составили 103 млн.долл. Практически все компании резко сократили объемы разведочного бурения, а «Шелл» полностью приостановила разведочные работы на нефть. В дек. 1999г. был создан консорциум из трех канадских фирм, которые приступили к разработке ТЭО строительства нефтепровода, который соединит Перу и Эквадор.

Нефтепереработка представлена шестью предприятиями. Завод La Pampilla (г.Лима) приватизирован в июне 1996г., принадлежит консорциуму Refinadores del Peru, в котором основная часть акций принадлежит испанской компании Repsol (55%) и аргентинской YPF (25%). На долю завода приходится 48% объема переработки сырой нефти в стране.

Завод Talara (север страны) перерабатывает 37,3% сырой нефти, принадлежит гос. компании Petro Peru. Приватизация отложена на второе полугодие 2000г.

На долю остальных 4 предприятий приходится 14,7% объемов переработки сырой нефти. Заводы El Milagro, Iquitos, Conchan – принадлежат гос. компании Petro Peru, а завод Piscalpa – компании Maple Gas. Приватизация первых трех отложена на II пол. 2000г.

На предприятиях ежедневно перерабатывается 26,68 тыс.т. сырой нефти, из которой 45% импортируется. Производственные мощности используются на 83,3 % (1998г. – 88,8%).

Розничные цены на бензин выросли на 56%.

Потребление нефтепродуктов в 1998-1999гг.(тыс.т.)

| | 1998г. | 1999г. | 1999/98, % |
|---------------------------|--------|--------|------------|
| Газ жидкий..... | 618 | 739 | 19,6 |
| Бензин (84,90,95,97)..... | 1591 | 1609 | 1,1 |
| Дизтопливо А1..... | 517 | 465 | -10 |
| Керосин..... | 781 | 773 | -1,1 |
| Дизтопливо А2..... | 3206 | 3284 | 2,4 |
| Мазут..... | 1576 | 1538 | -2,4 |
| Другие виды..... | 187 | 314 | 67,9 |
| Всего:..... | 8480 | 8726 | 2,9 |

Источник: Министерство энергетики и горнодобычи, март 2000г.

Газ

В середине фев. 2000г. транснац. консорциум, объединяющий компании Pluspetrol (Аргентина), Hunt Oil (США) и SK Corporation (Ю.Корея), выиграл тендер на освоение и эксплуатацию газового месторождения «Камисеа», запасы которого оцениваются в 12 млрд.куб.м. газа и 90 млн.т. газового конденсата. По условиям контракта ТНК получил концессию на 40 лет, обязавшись к 2003г. вывести месторождение на пром. мощность и создать инфраструктуру необходимую для очистки и отгрузки топлива. Ожидается, что на этом этапе

капвложения превысят 400 млн.долл., а их общий объем достигнет 1,6 млрд. долл. Кроме того, с учетом предложенной консорциумом 37% ставки концессионных платежей (обязат. отчисления государству доли выручки) поступления в госбюджет за весь период концессии составят 3 млрд. долл.

Оценки перспектив реализации данного проекта здесь неоднозначны. Конечно, никем не ставится под сомнение тот факт, что освоение месторождения имеет важное значение для соц.-эконом. развития страны с точки зрения решения на многие годы проблем ТЭК, создания газоэнергетической и хим. промышленности, удешевления электроэнергии, качественного улучшения внешнеторгового баланса (предполагается, что экспорт газа со временем может достигнуть 500 млн.долл.) и т.д. Трудно переоценить и позитивное влияние проекта в плане дальнейшего укрепления доверия к Перу со стороны иноинвесторов.

Вместе с тем, высказываются и не менее весомые контраргументы, суть которых сводится к следующему. В стране фактически отсутствует внутренний рынок сбыта газа. Потребности в нем весьма ограничены и покрываются за счет имеющихся объемов добычи. Перевод промышленности на газовое топливо потребует значительного времени и немалых фин. затрат. Не случайно, одна из причин постоянных отсрочек тендера – в отказе потребителей увеличить закупки сырья. Соответствующие форвардные контракты все же удалось заключить.

В связи с открытием недавно нового газового месторождения в Боливии налаживание поставок газа «Камисеи» в Бразилию представляется проблематичным по крайней мере в ближайшие 10-15 лет. Альтернативных бразильскому зарубежным рынкам сбыта топлива у Перу пока нет.

В преддверии президентских выборов А.Фуخمори нужен был полит. прорыв с «Камисеей». Есть большие сомнения относительно способности компаний второго плана, какими являются участники консорциума-концессионера, освоить столь крупное месторождение. Предложенные им объемы добычи на порядок меньше тех, которые в свое время готов был обеспечить концерн «Шелл-Мобил».

Успех проекта во многом будет зависеть от реализации его второй части, предусматривающей создание инфраструктуры транспортировки и сбыта газа. Сроки проведения соответствующих торгов неоднократно откладывались. Вместе с тем, позитивным представляется уже сам факт начала реализации широкомасштабного проекта, к которому долгое время не решались приступить (месторождение было открыто еще в 80 гг.).

Освоение «Камисеи» способно положительно отразиться и на рос.-перуанском торг.-эконом. сотрудничестве. Концерн «Газпром» через дочернюю компанию «Итера» закупил необходимую документацию, а представители «Пурнефтегазгеологии» в целях ознакомления с проектом выезжали на место. Особо благоприятные возможности имеются для подключения наших объединений к строительству здесь газовых ТЭС, что рассматривается перуанским руководством в качестве одного из приоритетных направлений использования газа «Камисеи» (изучается даже вопрос о введении пятилетнего моратория на строительство ГРЭС).

Наука

Нац. ядерная программа. Декретом от 4 фев. 1975г. был создан перуанский институт ядерной энергии (ПИЯЭ), взявший на себя функции ранее существовавшей Комиссии по контролю за атомной энергией. Деятельность ПИЯЭ в течение ряда лет сводилась к осуществлению контроля за оборотом радиоактивных веществ, добываемых на территории Перу. Одним из результатов реализации ядерной программы в этот период было открытие в стране ряда новых месторождений урана. Как на начальной фазе своего развития, так и в дальнейшем, нац. ядерная программа Перу была ориентирована на решение прикладных задач использования достижений ядерной физики в интересах промышленности, сельского хозяйства и медицины.

Первый практический шаг по реализации программы научных исследований был сделан 5 нояб. 1977г. подписанием крупного контракта с Нац. комиссией по атомной энергии Аргентины по строительству в Перу ядерного центра исследований. В рамках данного контракта предполагалось кроме того начать подготовку в Аргентине квалифицированных перуанских кадров для работы на оборудовании Центра, а также осуществлять поставки необходимых расходных материалов.

В качестве главного объекта комплекса проектировался исследовательский реактор RP-10 на 10 мвт., который был введен в эксплуатацию в 1988г. Реактор представляет собой ядерную установку погружного типа, ядро которой содержит 25 топливных элементов типа MTR из урана, обогащенного до 20% ураном-235. Имеет 5 стержней управления реакцией с графитобериллиевыми элементами отражения.

Ядро реактора находится на дне цилиндра из нержавеющей стали глубиной 11 м., заполненного водой и окруженного двухметровым слоем бетона. Возникающий поток нейтронов достигает 2×10^{14} на кв.см./с.

Основной задачей RP-10 является наработка технологий создания изотопов. Разработанные методики используются для серийного производства изотопосодержащих материалов на пром. установке, также расположенной на территории ядерного центра. Продукция установки: Иод 131 (внутриквартальный каротаж, повышение отдачи нефтяных пластов, изучение подземных водных горизонтов); Иридий 192 (неразрушающий контроль сварных швов трубопроводов, резервуаров, цистерн); Фосфор 31 (оптимизация методов внесения удобрений, изучение пропускной способности ирригационных систем); Иод 131 (диагностика заболеваний щитовидной железы); Технеций 99 (диагностика заболеваний внутренних органов); Фосфор 32 (лечение полицитаемии); Самарий 153 (анальгезия болей при метастазах); Иридий 192 (физиотерапия).

Значит. часть продукции установки получила экспортные сертификаты. У ПИЯЭ — солидная группа торговых партнеров из Аргентины, Колумбии, Гватемалы, Кубы, Эквадора, Боливии, Уругвая, Тринидада и Тобаго, Новой Зеландии. Рост доходов от эконом. деятельности позволил институту в последние годы расширить спектр исследований в области применения достижений ядерной физики, сохранив вместе с тем их прикладной ха-

рактер. Были созданы новые лаборатории радиологии и цитогенетики, оснащенные достаточно современным оборудованием, использующим методы нейтронографии, дифракции нейтронов, активацию нейтронами и гамма излучением.

В планах деятельности института на 2000-02гг. реализацию ряда проектов имеется в виду осуществить в контакте с МАГАТЭ. В их числе: PER/7/003 (создание продуктов детского питания, обогащенных хорошо усваиваемым витамином А и микроэлементами); PER77/002 (разработка методик стерилизации донорских тканей); PER/5/021 (использование методов мутации и фитотехники для создания новых видов с/х растений).

Летом 1999г. состоялся визит в Москву исполнит. директора ПИЯЭ К.Семинарио. Проведенные с ним переговоры в Минатоме России были сконцентрированы на обсуждении практических направлений возможного сотрудничества. К.Семинарио подчеркнул важность вклада, который внесло АО «Технабэкспорт» в сооружение стерилизационной гамма-установки в Лиме. С ним были обсуждены вопросы о закупке отечественных гамма-терапевтических аппаратов контактного облучения и нейтронно-терапевтических аппаратов внутрисполостного облучения для центра лучевой терапии, строительство которого предполагается в ближайшее время осуществить в г.Пьюре. Сохраняется также заинтересованность перуанской стороны в приобретении рос. переносной установки для гамма-обработки рыбной муки и ячменя. Кроме того, внимание К.Семинарио привлечено имеющаяся у нас технология очистки сточных вод и переработки отходов.

СМИ

Печатные СМИ отличает широкий спектр предлагаемой информации, современная полиграфическая база. Практически **все газеты и журналы**, за исключением офиц. правит. «Перуано», **независимы от государства и, несмотря на отдельные попытки нажима со стороны госструктур, придерживаются собственных позиций.** Фин. положение большинства печатных СМИ не позволяет им содержать корпункты за рубежом. Публикуемые материалы, а также их анализ основаны на сообщениях нац. информагентства «Андина», а также зап. АП, ЭФЭ, Франспресс, Рейтер. Большинство СМИ являются АО с участием как физ., так и юр. лиц, в соответствии с законодательством, только из числа перуанских граждан.

Крупнейшей и наиболее авторитетной газетой в Перу является «Комерсио» (El Comercio). Издается с 1839г. Тираж обычного выпуска — 180 тыс.экз., воскресного — 250 тыс. Основной номер состоит из 5 крупных разделов по главным направлениям внутренней жизни страны, политики, экономики, межд. событий, и т.д. Публикует серьезные аналитические материалы. Газета богато иллюстрирована, имеет ряд еженедельных тематических приложений. Издается на собственной полиграфической базе с использованием самого современного оборудования.

Будучи традиционно умеренно-консервативного толка, в целом проявляет лояльность по отношению к гос. власти, хотя по отдельным вопросам высказывается и с противоположной офиц. точки зрения. Является членом регионального пу-

ла «Группа ежедневных газет Америки». Представляет собой ЗАО, с 1875г. по настоящее время в основном принадлежащее старинному перуанскому аристократическому клану – семье Миро Кесада.

Правоконсервативная газета «Эспресо» (Expresso) – издается с 1961г. Основана известным перуанским обществ. деятелем и меценатом М.Мухика Гальо, впоследствии была приобретена крупным предпринимателем М.Ульоа. В свое время активно поддерживала правительство Ф.Белаунде Терри.

Содержит обширные разделы по вопросам политики, экономики, межд. событий, культуры и спорта. Имеет репутацию серьезного и основательного издания. Является во многом, как считают, подспорьем перуанских силовых министерств. Придерживается по ряду вопросов проправит. позиций. Тираж – 50 тыс.экз.

Газета «Перуано» (El Peruano) является офиц. органом исполнит. власти. Считается старейшим печатным изданием страны, основанным еще в 1825г. С.Боливаром. Главный упор делает на освещении внутренних событий и публикации офиц. хроники. В отдельном ежедневном приложении выходят все документы и постановления различных ветвей гос. власти. Аналитические статьи и публицистика выдержаны, как правило, в нейтральных тонах, дискуссии по острым проблемам газетой избегаются.

Главным рупором оппозиции является газета «Республика» (La Republica). Один из ее основателей и нынешний главный редактор – леворадикально настроенный депутат конгресса Густаво Мома. Газета считается одной из крупнейших в стране (тираж – до 80 тыс.экз.) и достаточно информативной. Однако способ подачи материалов с упором на сенсационность, гипертрофированное изображение роли оппозиции и далеко не всегда обоснованные нападки на правительство позволяют с полным основанием говорить о ее скандальной репутации и низкой популярности среди большинства политиков и предпринимателей умеренных взглядов. Это делает ее во многом газетой, ориентированной на широкого обывателя.

Основной газетой делового мира является издающаяся с 1989г. «Хэстьон» (Gestion). Главное место в ней занимают тщательно выверенные и содержательные материалы на фин.-эконом. темы, в т.ч., по вопросам мировой экономики. Информативно, хотя и достаточно сжато освещаются события межд. жизни, в спокойных тонах сообщается о происходящем в России. Несмотря на сравнительно небольшой тираж (25-30 тыс.экз.), считается одной из ведущих газет страны.

В 1997г. появилась и довольно быстро завоевала популярность газета «Камбио» (Cambio), одним из учредителей которой является основная нац. авиакомпания «Аэроконтиненте». Имеет центристскую направленность, отличается высокой информативностью, достаточно интересными аналитическими материалами, большим количеством цветных иллюстраций. Тираж – 15 тыс.экз.

Существенные изменения претерпел журнал «Си» (Si), который стал цветным, издающимся на современной полиграфической базе. Качественно изменились и его публикации – в сторону большей глубины анализа. Материалы стали намного интереснее, охватывают самый широкий диапазон проблем внутриполит. обстановки в Перу и современных межд. отношений.

Среди других иллюстрированных еженедельников следует выделить журналы «Хенте» (Gente) и «Каретас» (Caretas). Первый уделяет значительное место событиям внутри страны и светской хронике, придерживается проправит. ориентации. Второй журнал (его главный редактор Э.Силери является пред. совета перуанской прессы) более аналитичен, охватывает несколько более широкий спектр проблем. Придерживается умеренно консервативной линии, но по многим вопросам внутренней политики выступает с активной критикой в адрес правительства.

В конце 1999г. в связи с гибелью в автокатастрофе крупнейшего перуанского предпринимателя А.Марсано Порреса прекратила свое существование выходившая на его средства с 1996г. авторитетная газета «Соль» (El Sol), которая занимала видное место среди нац. СМИ. В ее коллективе работали многие популярные перуанские журналисты и аналитики.

ВЭД

Нормативно-правовая база регулирования ВЭД Перу. Характеризуется как в значительной мере либеральная. В соответствии с Декретом-законом 668 разрешено экспортировать без тамож. пошлин и налогов, и практически свободно, большинство товаров и услуг. Вместе с тем, на стоимость экспортных товаров не напрямую влияют общий налог на продажи (ИХВ) и избирательный налог на потребление (ИСК), которыми облагаются топливо, а также импортные пошлины на сырье для производства экспортных товаров и налог на ренту (прибыль). Имеются только небольшие списки товаров, запрещенных к экспорту или экспортируемых с ограничениями, выраженными в виде необходимости предоставления разрешений, сертификатов и лицензий. Запрещено экспортировать животных и растения, находящихся на грани исчезновения, археологические ценности. Ограничен экспорт антикварных товаров более чем 100-летней давности (требуется сертификат Нац. института культуры), хим. реактивов для изготовления кокаина (разрешение Главного управления хим. товаров минпрома, туризма, интеграции и межд. торговых переговоров – МИТИНСИ), редких животных и растений (разрешение Гл. управления лесного хозяйства и звероводства минсельхоза), оружия и взрывчатки (разрешение соответствующего Управления МВД) и некоторых других.

Разрешен некоммерческий экспорт образцов, подарков и ряда других товаров стоимостью ФОб не более 2 тыс.долл. Для пассажиров разрешен свободный вывоз ряда товаров личного пользования и продуктов в размере не более 500 долл.

Определенные группы товаров на экспорт должны иметь соответствующие сертификаты. С/х и животноводческие продукты – фитосанитарный сертификат МСХ, дикие животные – зоо-санитарный сертификат МСХ, рыбные и морские продукты, рыбная мука – санитарный сертификат минздрав.

По требованию импортера выдаются сертификаты качества соответствующими частными организациями, как SGS del Peru, BIVAC и др., сертификаты происхождения – Ассоциацией экспортеров (АДЕКС) и ТП г.Лима, текстильный сертификат (для экспорта в США и ЕЭС) -Текстильным

комитетом Нац. общества отраслей промышленности (СНИ).

Импорт большинства товаров также свободен.

Среди товаров, импорт которых запрещен, фигурируют ряд ядохимикатов; радиоактивные и другие опасные отходы; одежда и обувь, бывшие в употреблении; и некоторые другие. Имеются ограничения по импорту радиостанций, оружия и взрывчатки не для нужд нац. обороны, хим. реактивов для изготовления кокаина, ряда растительных, животных и морских продуктов, хим. и фарм. товаров и др. Для осуществления их импорта необходимо получение разрешений соответственно от министерства транспорта, связи, жилищ и строительства, МВД, санитарного сертификата от организации *Segreg*, фарм. сертификата страны происхождения и т.д.

Для товаров стоимостью выше 2 тыс.долл. обязателен импортный контроль, который производится с целью проверки количества и стоимости товаров инспекторским агентством, уполномоченным перуанским государством в стране отправки импортных товаров. В отношении автомобилей контроль обязателен, независимо от стоимости данного товара.

Прибывшие импортные товары, хранятся на тамож. складе в течении 30 рабочих дней для осуществления их тамож. оформления, которое может производиться непосредственно импортером, если их стоимость не превышает 2 тыс.долл., выше - только тамож. агентом.

Импорт товаров (в зависимости от типа) облагаются тамож. пошлинами и следующими налогами: общий налог на продажи, ИХВ (подобно рос. НДС) в 16%; налог на муниципальное развитие - 2% (обычно их объединяют в одно целое - налог ИХВ в 18%); избирательный налог на потребление - ИСК (подобно рос. акцизам), в основном в 10-55% на топливо, спиртные напитки, безалкогольные напитки, автомобили, сигареты и др.; спец. варьирующийся налог (ДЕВ), выражающийся в долл./т. от цены ФОБ товара и определяется еженедельно и от веса товара (им облагаются порошковое молоко, пшеница, кукуруза, рис, сорго, пшеничная мука и др.).

Импортный тамож. тариф с 14.04.97г. имеет две ставки 12% и 20%, причем большинство импортируемых товаров (95%) подпадает под обложение 12% ставкой. Остальные товары (автомобили, вино-водочные напитки, ювелирные изделия, бытовые электроприборы и товары роскоши, а также некоторые с/х товары: мясо, овощи, фрукты, консервы и зерновые продукты) - облагаются 20% пошлиной. Средняя величина тамож. тарифа составила в 1999г. около 13,2%.

Кроме того, была установлена временная доп. тамож. пошлина в размере 5% на импортные с/х товары, которые замещают нац. производство (среди них солод, пиво, вина, этиловый спирт, кукуруза, сорго и сахар). Поступления от указанной пошлины направляются на обеспечение программы поддержки сельского хозяйства.

Импортная пошлина на товары, ввозимые в свободные пром. зоны, называемые экспортными центрами переработки, промышленности, торговли и предоставления услуг (СЕТИКОС), составляет всего 8%.

Беспшлинно импортируется ряд товаров для нужд образования и культуры; золото, серебро и

валюта (импортируемые ЦРБ); подарки, товары для дипмиссий и товары личного потребления пассажиров в определенных количествах на сумму 1 тыс.долл.; оружие для нужд нац. обороны и некоторые другие - в соответствии с Международными соглашениями об освобождении их от тамож. пошлин (в рамках эконом. организаций Андского сообщества и Латиноам. ассоциации интеграции -АЛАДИ и двусторонних отношений).

Освобождаются от налога ИХВ подарки от физ. лиц и зарубежных организаций в пользу перуанских гос. организаций, товары личного потребления пассажиров до определенного объема (1 тыс.долл.), товары для нужд образования и культуры, оборудование и материалы для противопожарных организаций Перу, товары для перуанской сельвы, кроме того - до 31.12.2000г. продукты и с/х товары (кофе, какао и др.), услуги обществ. транспорта, народные столовые и публичные спектакли.

Кроме того, существуют следующие спец. импортные режимы:

- временный импорт машин, оборудования, аппаратов и инструментов, используемых непосредственно в процессе производства или при предоставлении услуг (за исключением автомобилей для транспортировки грузов и пассажиров) без уплаты тамож. пошлин и налогов предприятиями-производителями на срок до двенадцати месяцев, для упаковочных материалов и поддонов срок может быть продлен еще на шесть месяцев;

- временный ввоз товаров, частично используемых в процессе производства экспортных товаров, или включенных в них, без уплаты тамож. пошлин и налогов на срок до 24 месяцев под гарантию, эквивалентную 100% от размера неуплаченных импортных налогов;

- ввоз товаров, необходимых для производства, в СЕТИКОС без уплаты тамож. пошлин и налогов под контракт с государством на период до 15 лет, с правом продления (действуют СЕТИКОС в Такне, Ило, Матарани, Писко, Чимботе, Трухильо, Пайте и Лорето);

- ввоз товаров в зону спец. коммерческого обращения (СОТАК) на южной границе страны (г. Такна) для использования и употребления только в зоне, а также посещающими ее туристами, оплачивая 8% налог от стоимости товара в долл.

Лицензирование и квотирование, как указано выше, устанавливается в отношении только небольшого ряда товаров.

Защитные и антидемпинговые меры (компенсационные и антидемпинговые пошлины) применяются по решению Нац. института Перу по защите конкуренции и охране интеллектуальной собственности (ИНДЕКОПИ) и осуществлялись в течение отчетного периода в отношении ряда товаров из Литвы, КНР, Бразилии, Чили, Мексики, Аргентины, ЮАР, Колумбии с применением антидемпинговых тарифов в размере от 11% до 900%. Всего за 1995-1999гг. были 37 случаев применения указанных мер: 34 - антидемпинговых и 3 - защитных. В 1999г. имело место установление антидемпинговых пошлин на импорт стальных заготовок из России в 40 долл./т. на срок в течение 3 лет, а также защитных (компенсационных) пошлин на импорт стального проката в 24-31% стоимости СИФ.

Мер по поддержке нац. экспортеров в Перу в настоящее время существует немного. Имеющиеся формы стимулирования состоят в праве получения экспортерами от Главного нац. налогового управления (СУНАТ) уплаченного ими налога ИХВ (в 18%) и 5% стоимости ФОб товаров (Drawback) в качестве компенсации за уплату тамож. пошлин при импорте сырьевых товаров, использованных в производстве товаров на экспорт (готовые текстильные изделия, хим. товары, ювелирные изделия и др.), улучшении льготных условий при временном ввозе и импорте товаров (указаны выше). В 1999г. СУНАТ возвратил экспортерам (2400) по режиму Drawback 99 млн. солей (29,3 млн. долл.). Поддержку экспортеров осуществляют Ассоциация экспортеров (АДЕКС) и общество внешней торговли Перу «Комекс-Перу» (с 1998г.).

Кроме того, созданная в 1996г. Правительственная комиссия по содействию развитию экспорта («Промпекс») занимается информационно-рекламной работой, повышением качества перуанских товаров, квалификации экспортеров, оказанием им содействия в участии в Межд. ярмарках и организацией Центров по продаже перуанских товаров за рубежом. Уже открыты 12 таких Центров: в Эквадоре, Боливии, Испании, Италии, Канаде, Бразилии, КНР, Колумбии, Южной Корее, США (2) и на Тайване. Основным направлением стратегии «Промпекса» в 1999г. было содействие увеличению экспорта одежды, с/х продуктов, рыбы для пищевого потребления, товаров деревообработки, обуви, металлических изделий и различных товаров обрабатывающей промышленности, в т.ч. в США (с/х продуктов и текстиля), в Мексику, Колумбию, Венесуэлу, Чили, страны-члены эконом. группировки «Меркосур» (продукции, которая имеет нулевой тамож. тариф в них), а также в Японию, Сингапур и Китай.

Необходимо отметить, что некоторые перуанские товары имеют право на ряд налоговых льгот на рынках стран Андского сообщества (85% перуанского экспорта в регионе осуществляется беспошлинно) и АЛАДИ. Перуанские товары также имеют ряд льгот, согласно Генеральной системе преференций (ГСП), которые предоставляются США, ЕС, Японией, Канадой, Австралией и некоторыми другими (Австрия, Финляндия, Швеция, Швейцария, Болгария, Венгрия, **Россия**, Чехия, Новая Зеландия).

На перуанские товары (6100 позиций) распространяются также льготы, предоставляемые США, согласно закону об Андском благоприятствовании, действующему до 2001 года. Россия предоставляет льготы в виде установления тамож. пошлин в сокращенном размере (75%) от тамож. тарифов. В 1999г. Перу подписала соглашение об освобождении от пошлин и снижении тамож. тарифов на ряд товаров с Эквадором (600), Бразилией (тамож. преференции на 98% товаров перуанского экспорта), с Чили (снижение тамож. тарифов на текстиль).

«Промпекс», «Адекс», СНИ, Торговая палата г.Лима и отдельные видные предприниматели и экспортеры предлагают правительству принять доп. меры по стимулированию экспорта, среди них: обеспечить реальный обменный курс соля по отношению к доллару (был завышен в 1999г. на 7%), разрешить возврат налога ИСК на потребление топлива (который составляет не менее 3% сто-

имости ФОб экспорта), отменить налог на прибыль, создать фонд финансирования предпозвучных и послепозвучных операций, сократить транспортные тарифы для с/х товаров и изделий, ускорить и расширить номенклатуру товаров для возврата экспортерам налога ИХВ и Drawback, провести последующее снижение тамож. пошлин на импортные товары, используемые в экспортном производстве, ввести защитные меры от потока товаров из ряда стран.

Валютное регулирование ВЭД практически отсутствует, то есть экспортеры могут полностью распоряжаться полученной валютной выручкой, а импортеры — покупать в банках необходимое количество валюты для оплаты товаров.

Начиная с 1990г., правительство Перу приступило к серии структурных реформ с целью включения страны в межд. разделение труда. Создаются юр. инструменты для привлечения иноинвестиций в страну, которые устанавливают равенство в отношении к национальному и инокапиталу, определяя разрешенные формы инвестиций для инокапитала в виде вкладов в уставной капитал, вкладов на развитие контрактных СП (Joint-venture), инвестиций в оборудование и собственность, находящиеся на нац. территории, и инвестиций в ценные бумаги. Также уточняется, что капвложения могут быть сделаны в СКВ, путем капитализации долгов, реинвестиции прибылей, а также разрешается свободный перевод прибылей или дивидендов и реэкспорт вложенного капитала.

Таким юр. инструментами, направленными на привлечение иноинвестиций, которые вместе с другими эконом. реформами позволяют предложить открытость и не дискриминационное отношение к иноинвестору, является: различные статьи конституции 1993г.; закон о привлечении иноинвестиций (Законодат. декрет №662 от 29.08.1991г.); рамочный закон содействия увеличению частных инвестиций (Законодат. декрет №757 от 08.11.1999г.); регламент режимов гарантий для частных инвестиций (Верховный декрет №162-92ЕФ от 24.09.1997г.).

Разумеется, государство в определенной степени регулирует поток ПИИ, определяя для них определенные сектора экономики и деятельности с целью ускорения эконом. развития страны путем направления фин. ресурсов, обучения предпринимателей, внедрения технологических достижений, а также развития соц. сферы и повышения уровня жизни бедных слоев населения.

Внешнеэконом. связи. Внешнеторг. оборот Перу в 1999г. составил 12827,8 млн.долл., в т.ч. экспорт — 6113,9 млн.долл., а импорт — 6713,9 млн.долл. По сравнению с предыдущим годом экспорт традиционных товаров увеличился на 12,1% и достиг 4138,5 млн.долл. (1998г. — 3690,2 млн.долл.), а не традиционных товаров уменьшился на 4,8%. Доля экспорта традиционных товаров в его общем объеме составила 68,4%, в т.ч. цветных металлов — 9,36%, золота — 19,5%, рыбопродуктов — 19,4%, нефтепродуктов — 5,6%, с/х продукции — 12,7%.

Основными товарами перуанского экспорта были: золото — 1,2 млрд.долл., медь — 0,8 млрд., рыбная мука и рыбий жир — 0,6 млрд., цинк — 0,5 млрд., текстильные изделия — 0,6 млрд., кофе — 0,3 млрд.долл. В импорте были представлены сырьевые товары — 0,3 млрд.долл., машины и оборудо-

дование — 2.2 млрд.долл., потребтовары — 1,5 млрд.долл.

Финансирование экспорта составило 457 млн.долл. (на 44,8% больше, чем в 1998 году), а импорта (в связи с его сокращением) упало на 12%. Таможенные сборы в 1999г. составили 2391,7 млн.долл. (2838,3 млн.долл. в 1998г.).

Внешнеторговый дефицит достиг рекордно низкой отметки за последние 5 лет (600 млн.долл.), что содействовало стабилизации платежного баланса, его отрицательное сальдо не превысило 3% ВВП).

Торговый баланс, в млн.долл.

| Наименование компании | 1998г. | 1999г. | 1999/98, % |
|-----------------------|---------|---------|------------|
| Экспорт | 5735,1 | 6113,9 | +6,6 |
| Импорт | 8199,8 | 6713,9 | -18,1 |
| Оборот | 13934,9 | 12827,8 | -7,9 |
| Сальдо | -2464,8 | -600 | +75,4 |

Источник: ЦРБ Перу, Центральная таможня, март 2000г.

Перу-страны Интеграционной латиноам. ассоциации (ЛАИ). В ALADI входят 11 стран Лат. Америки: 5 стран-членов Андского сообщества (CAN) (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор), 4 страны-члены «Меркосур» (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай), а также Мексика и Чили.

Объем товарооборота Перу со странами ALADI в 1999г. уменьшился на 22,5% по сравнению в предыдущим годом и составил 2969,2 млн.долл. (1998г. — 3649,7 млн.долл.), экспорт снизился на 14,65% и составил 868,5 млн.долл., (1998г. — 995,7 млн.долл.), а импорт снизился на 21,3% и составил 2100,7 млн.долл. (1998г. — 2547,9 млн.долл.). Доля стран ALADI в товарообороте Перу составила 23,45%.

Перу-Comunidad Andina (CAN) (Венесуэла, Боливия, Колумбия, Эквадор). Внешнеторговый оборот Перу со странами CAN составил 1384,5 млн.долл., экспорт — 343,7 млн.долл., импорт — 1040,8 млн.долл. (в 1998г. — оборот — 1777 млн.долл., экспорт — 519 млн.долл., импорт — 1258 млн.долл.). Доля стран CAN в товарообороте Перу составила 10,9%. Товарооборот по сравнению с предыдущим годом снизился на 22,1%, экспорт снизился на 33,8%, а импорт на 17,3%.

Товарооборот со странами CAN в 1999г., млн.долл.

| | Экспорт | Импорт | Сальдо | Оборот |
|-----------------|---------|--------|--------|--------|
| Боливия..... | 99,9 | 58,2 | 41,7 | 158,1 |
| Венесуэла | 93,2 | 351,7 | -258,5 | 444,9 |
| Колумбия | 104 | 429,8 | -325,8 | 533,8 |
| Эквадор | 46,6 | 201,1 | -154,5 | 247,7 |
| Итого | 343,7 | 1040,8 | -697,1 | 1384,5 |

Источник: Центральная таможня Перу, Генеральный секретариат Андского сообщества, март 2000г.

Перу экспортировала в страны CAN товары традиц. экспорта (минеральное сырье, цветмет, нефтепродукты, с/х продукты, рыбопродукцию) и нетрадиционного экспорта (кабельную продукцию, медную проволоку, хим. товары, черные металлы, автошины, текстиль и др. товары), а импортировала сырую нефть, нефтяные масла, электробытовые приборы, консервы из тунца, сахар-сырец, химтовары, медикаменты, удобрения, хлопок, сою, нейлоновую пряжу и др. товары.

28 июня 1999г. в Рио де Жанейро страны ЕЭС согласились продлить до 2004г. срок действия Соглашения «О ГСП» на товары, импортируемые из Боливии, Венесуэлы, Колумбии, Перу и Эквадора, учитывая участие этих стран в борьбе с наркобизнесом. Срок действия данного соглашения за-

канчивался в 2001 году.

В торговле с Эквадором с окт. 1999г. действует «Соглашение об усилении и углублении свободной торговли», согласно которому около 600 наименований товаров из 1432 не облагаются пошлинами.

В Колумбию Перу экспортировала 600 наименований товаров, а импортировала 1300 наименований.

16 авг. 1999г. вступило в силу соглашение о предоставлении тамож. преференций при ввозе в Бразилию около 3000 наименований товаров из стран Андского Сообщества. Соглашение будет действовать до 16.08.2001г.

Перу-«Меркосур» (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай). Внешнеторговый оборот Перу со странами-членами «Меркосур» в 1999г. составил 729,9 млн.долл. (в 1998г. — 961,7 млн.долл.).

Товарооборот Перу со странами «Меркосур» в 1999г., в млн.долл.

| | Экспорт | Импорт | Сальдо | Оборот |
|----------------|---------|--------|--------|--------|
| Аргентина..... | 32,3 | 236 | -203,7 | 268,3 |
| Бразилия..... | 165,1 | 251,8 | -86,7 | 416,9 |
| Парагвай | 1,3 | 19,5 | -18,2 | 20,8 |
| Уругвай..... | 3,9 | 20 | -16,1 | 23,9 |
| Всего | 202,6 | 527,3 | -324,7 | 729,9 |

Источник: Центральная таможня, март 2000г.

Объем экспорта в страны уменьшился по сравнению с предыдущим годом на 4,6% и составил 202,6 млн.долл. (1998г. — 217,4 млн.долл.). Также уменьшился на 15% объем импорта из этих стран, который составил 527,3 млн.долл. (в 1998г. — 618,5 млн.долл.).

Товарооборот с Аргентиной уменьшился на 18,5% по сравнению с предыдущим годом (в 1998г. — 329,9 млн.долл., экспорт 32,8 млн.долл., импорт 297,1 млн.долл.).

Перу импортирует из Аргентины пшеницу, рис, твердую желтую кукурузу, мясо (80% импорта), пищевые растительные масла, а экспортирует манго, виноград, лимоны, серебро в слитках, консервы из пальмито, концентрат цинка, рафинированный свинец, пищевые приправы, рыбную муку, рыбные консервы, изделия народного промысла и др. товары.

Внешнеторговый оборот Перу с Бразилией составил 416,9 млн.долл. (в 1998г. — 561,1 млн.долл., экспорт — 180,2 млн.долл., импорт — 380,9 млн.долл.). Оборот уменьшился на 26,7% по сравнению с 1998г., несмотря на то, что 98% экспортных товаров имеют преференциальные импортные пошлины. Соглашение вступило в силу в авг. 1999г. Перу импортировала в Бразилию медь, свинец, цинк, серебро в слитках, а импортировала транспортные средства, автошины, сахар-рафинад, бумагу, картон и др. товары.

Перу импортирует из Парагвая и Уругвая очищенный рис, шерсть, медикаменты, коко, соевое масло, говядину, а экспортировала текстильные изделия, рыбную продукцию, хим. товары.

Внешнеторг. оборот Перу с Мексикой в 1999г. снизился на 31,5% по сравнению с предыдущим годом и составил 389,8 млн.долл. (1998г. — 505 млн.долл.). Объем экспорта составил 151,9 млн.долл. (1998г. — 120 млн.долл.), а объем импорта — 23 1,9 млн.долл. (в 1998г. — 385 млн.долл.), т.е. экспорт увеличился на 5,3%, а импорт снизился на 66%.

Внешнеторг. оборот Перу с Чили в 1999г. составил 471 млн.долл. (в 1998г. — 406 млн.долл.). Объ-

ем экспорта — 170,3 млн.долл. (1998г. — 139,3 млн.долл.), то есть увеличился на 23%, а объем импорта увеличился на 5% и составил 300,7 млн.долл. (1998г. — 286,4 млн.долл.).

Перу экспортировала рыбий жир, горячекатаный прокат, молибден, концентрат цинка и свинца, сигареты, рыболовные сети, смазочные масла, хим. товары для производства тары, текстильные изделия и др. товары, а импортировала газетную бумагу в рулонах и других видах для печатания, дизтопливо, медикаменты, вина, продукты питания, свежие яблоки, предметы гигиены и др. товары.

С 1 июля 1999г. вступило в силу Соглашение о прогрессивном снижении тамож. пошлин на более 300 товаров, которое будет действовать до 2016 года.

На конец 1999г. чилийские инвестиции в экономику Перу составили 294 млн.долл.

Перу-АРЕС (АТЭС). Товарооборот Перу с 20 странами-членами АРЕС в 1999г. составил 6605 млн.долл., экспорт — 2953 млн.долл., импорт — 3652 млн.долл.

Положит. сальдо торг. баланса Перу имело только с Малайзией, Таиландом, Тайванем, Филипинами, Гонконгом, а отрицат. сальдо имело с США, Канадой, Мексикой, Японией, Чили, КНР, Новой Зеландией, Россией, Австралией, Ю.Кореей, Индонезией, Сингапуром.

Дефицит торг. баланса составил 699 млн.долл. (в 1998г. — 1112,7 млн.долл.). Основными торговыми партнерами Перу в 1999г. были: США — 3505 млн.долл., Япония — 716,65 млн., Чили — 471 млн., КНР — 425,5 млн., Мексика — 383,8 млн., Ю.Корея — 280,9 млн., Канада — 270,55 млн.долл., Тайвань — 185 млн.долл.

Внешнеторг. оборот Перу с США в 1999г. составил 3505 млн.долл., в т.ч. экспорт — 1698 млн.долл., а импорт — 1807 млн.долл. В 1998г. товарооборот составлял 3345 млн.долл. (экспорт — 1337 млн.долл., импорт — 2008 млн.долл.). Увеличение товарооборота по сравнению с 1998 годом составило 4,8%, экспорт увеличился на 27%, а импорт уменьшился на 11%. **Доля США в товарообороте Перу составила 27,68%.**

Перу экспортировала в США концентрат цинка, свинец, медь, зеленое кофе, свежемороженные креветки и рыбу, рыбные консервы, кожаную обувь, текстильные изделия, пряжу, красное дерево, золото и серебро в слитках и др. товары, а импортировала машины и оборудование, автомобили, запасные части, готовые изделия, сигареты, пшеницу, говядину и др. товары.

Перу-Япония — оборот — 716,65 млн.долл., экспорт — 254,35 млн.долл., импорт — 462,3 млн.долл. (в 1998г. — оборот 668,7 млн.долл., экспорт ~ 288,8 млн.долл., импорт — 379,9 млн.долл.).

Перу экспортировала в Японию продукты питания, текстильные изделия, цветные металлы, дерево, металлопродукцию, а импортировала хим. продукты, машины и оборудование, текстильные изделия, металлопродукцию, автомобили, запасные части.

Внешнеторговый оборот Перу с Южной Кореей составил 280,9 млн.долл., экспорт — 62,7 млн.долл., импорт — 218,2 млн.долл. (в 1998г. — оборот 322 млн.долл., экспорт — 62 млн.долл., импорт — 260 млн.долл.)

Экспорт состоял из цветных металлов, концен-

трата меди, рыбной муки, а импорт — из автомобилей, автошин, электробытовых товаров, тканей, обуви и др. товаров.

Перу- страны ЕС. В 1999г. заняли 3 место во внешнеторговом обороте Перу (19,92%) после стран-членов ALADI (23,45%) и США (27,68%).

Товарооборот составил 2523,11 млн.долл., т.е. увеличился на 18,2% по сравнению с 1998г. (2134 млн.долл.). Объем экспорта увеличился на 41,3% по сравнению с 1998г. (1070,5 млн.долл.) и составил 1512,1 млн.долл., а объем импорта снизился на 4,9% и составил 1011,01 млн.долл. (в 1998г. — 1063,5 млн.долл.). В таблице приводятся данные о товарообороте Перу с основными партнерами из стран «Общего рынка».

Остальные страны (Австрия, Греция, Дания, Ирландия, Португалия) экспортировали в Перу товары на 57,4 млн.долл., а импортировали на 39,7 млн.долл.

Внешнеторговый оборот Перу со странами ЕС в 1999г., в млн.долл.

| | Экспорт | Импорт | Сальдо | Оборот |
|---------------------|-------------|------------|-------------|--------|
| Бельгия..... | 148..... | 60..... | +88..... | 208 |
| Великобритания..... | 560..... | 72..... | +488..... | 632 |
| Германия..... | 266,8..... | 236,6..... | +30,2..... | 503,4 |
| Голландия..... | 117,3..... | 35,2..... | +82,1..... | 152,5 |
| Испания..... | 171,3..... | 181..... | -9,7..... | 352,3 |
| Италия..... | 131..... | 128,8..... | +3,2..... | 260,8 |
| Франция..... | 72..... | 159,3..... | -87,3..... | 231,3 |
| Швеция..... | 5..... | 81..... | -76..... | 86 |
| Итого..... | 1472,4..... | 953,9..... | +518,5..... | 2426,3 |

Источник: Центральная таможня, март 2000г., Ассоциация экспортеров Перу, март 2000г.

Перу экспортировала в страны «Общего рынка» цветные металлы, рыбную муку, рыбий жир, рыбные консервы, текстильные изделия, зеленое кофе, консервированную спаржу, изделия кустарного промысла, серебро, золото в слитках (Швейцария, Великобритания, Голландия) и другие товары, а импортировала машины и оборудование, спец. пром. оборудование, химико-фармацевтическое сырье, транспортные средства, хим. товары, спиртные напитки, оборудование для связи, сливочное и растит. масло и др. товары.

За 1990-99гг. страны-члены ЕЭС оказали Перу тех. содействие на 1892 млн.долл., 54% частных инвестиций полученных Перу в 1992-1999г.г., приходится на страны Зап. Европы.

Также, к основным внешнеторг. партнерам Перу следует отнести:

— Швейцарию, оборот — 626,2 млн.долл., экспорт — 568 млн.долл., импорт — 58,2 млн.долл. (1998г. — оборот — 505 млн.долл., экспорт — 505 млн.долл., импорт — 0);

— КНР, оборот — 425,5 млн.долл., экспорт — 200,3 млн.долл., импорт — 225,2 млн.долл. (1998г. — оборот — 397 млн.долл., экспорт — 201 млн.долл., импорт — 196 млн.долл.);

— Канаду, оборот — 270,55 млн.долл., экспорт — 125,35 млн.долл., импорт — 145,2 млн.долл. (1998г. — оборот 353 млн.долл., экспорт — 122 млн.долл., импорт — 231 млн.долл.);

— Тайвань, оборот — 185 млн.долл., экспорт — 111 млн.долл., импорт — 74 млн.долл. (1998г. — оборот 168 млн.долл., экспорт — 77 млн.долл., импорт — 91 млн.долл.);

— Индию, оборот — 79,5 млн.долл., экспорт — 47,4 млн.долл., импорт — 32,1 млн.долл.;

— Таиланд, оборот — 66 млн.долл., экспорт — 50 млн.долл., импорт 16 млн.долл.

Товарооборот России с Перу. В 1999г. уменьшился примерно в 2 раза по сравнению с 1998 годом и составил 47,8 млн.долл., в т.ч. экспорт — 26,5 млн.долл., а импорт — 21,3 млн.долл.

Товарооборот России и Перу (без учета спецпоставок), в млн.долл.

| | 1998г. | 1999г. | 1999/98г., % |
|---------------|--------|--------|--------------|
| Оборот | 95,4 | 47,8 | 50,1 |
| Экспорт | 84,7 | 26,5 | 31,3 |
| Импорт | 10,7 | 21,3 | 199,1 |
| Сальдо..... | 74,0 | 5,2 | 7 |

Источник: Данные тамож. статистики Перу

Уменьшение произошло за счет резкого падения экспорта (более чем в 3 раза), в основном из-за уменьшения поставок рос. металлопродукции в результате установленных перуанской стороной антидемпинговых пошлин, а также сокращения в целом импорта Перу в 1999 году, в связи с застоем в перуанской экономике, при росте почти в 2 раза импорта России из Перу.

Доля рос.-перуанского товарооборота во внешнеторговых оборотах России и Перу продолжала оставаться незначительной (соответственно 0,04% и 0,4%).

В 1999г. улучшилась структура рос. экспорта. Доля машин, оборудования и транспортных средств возросла до 9,8% против 3,6% в 1998 году.

Доля продовольственных товаров и с/х сырья составила 0,2% (в 1998г. — 0,3%), продукция химпрома — 21% (17,6%), металлов и изделий из них — 51% (55,3%), то есть сохранились примерно на том же уровне. Значительно сократилась, до 0,2%, только доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий (7,3%). Несклько увеличился (до 17,5%) процент предоставляемых услуг (15,8%)

Основными товарами экспорта являлись: — прокат чермета — 8,9 млн.долл.; удобрения — 5,3 млн.долл.; ферросплавы — 4 млн.долл.; самолеты и вертолеты — 2,3 млн.долл.

Новыми (впервые поставляемыми) товарами в рос. экспорте стали ртуть — 52 тыс.долл., красители — 79 тыс.долл., синтетические моющие средства — 17 тыс.долл., шины — 17 тыс.долл., печатная продукция — 21 тыс.долл., пряжа синтетическая — 30 тыс.долл., трубы — 417 тыс.долл., алюминиевая фольга — 51 тыс.долл., самолеты — ИЛ-103 — 900 тыс.долл., вертолеты (МИ-2) — 240 тыс.долл., спортивно-охотничье оружие — 22 тыс.долл. Итого 1846 тыс.долл.

Стоимость оказанных услуг составила 4,6 млн.долл., в т.ч. грузопассажирские авиаперевозки — 4,5 млн.долл., инжиниринговые услуги и оказание техсодействия авиации — 0,1 млн.долл.

Импорт перуанских товаров в Россию в 1999г., как и ранее, осуществлялся в основном через посреднические фирмы и лишь небольшая его часть посредством прямых контрактов между российскими и перуанскими фирмами (в основном в результате работы АТС).

Основными импортными товарами были: свинцовый концентрат — 13,8 млн.долл.; цинковый концентрат — 3,7 млн.долл.; рыбная мука — 2,6 млн.долл.; топливо реактивное для самолетов «Аэрофлота» — 0,8 млн.долл.; рыба (свежемороженая и соленая) — 0,3 млн.долл.

По импорту велась работа по запросам рос. организаций и предложениям перуанских компаний по закупке рыбной муки (впервые было закуплено напрямую, минуя посредников) 1050 т. на 367 тыс.долл., рыбы и рыбных консервов, цыплят,

фруктовых соков, пряжи, шерсти и текстильных изделий, изделий из древесины, шерстяных тканей и изделий и других товаров.

Товарооборот России с Перу в 1999г. имел, как и ранее, определенные стабильные составляющие и, в основном, в экспорте, что связано с постоянной потребностью экономики Перу в таких товарах, как прокат черных металлов, удобрения, бумага, а также в услугах рос. авиатехники по осуществлению грузопассажирских перевозок в стране. Импорт, тоже, в определенной мере имеет подобные составляющие, так как для экономики России на регулярной основе необходимы концентраты цветных металлов и ряд таких продовольственных товаров, как рыба и рыбные консервы, а также рыбная мука, иногда кофе и какао. Хотя их закупка в большей степени зависит от конъюнктуры мирового рынка на эти товары и экспортных возможностей Перу.

Условия торговли для рос. экспорта были в целом неблагоприятные (антидемпинговые пошлины и сокращение импорта Перу в целом), а для импорта в основном благоприятные (снижение цен на рыбную муку и свинец).

Основной проблемой рос. экспорта продолжало оставаться отсутствие предоставления финансирования, особенно в части машин и оборудования; в импорте — иногда нехватка необходимых количеств товаров (например, рыбной муки).

Туризм

По данным минпрома, туризма, интеграции и межд. переговоров в 1999г. Перу посетили 943,9 тыс.туристов (1998г. — 819,5 тыс.чел.). Увеличение составило 15,2%. На долю туризма приходится 3% ВВП. С туризмом связано около 500 тыс.рабочих мест, из которых напрямую — 130 тыс.рабочих мест.

Поступления от туризма в 1999г. составили порядка 1,1 млрд.долл. Основной поток туристов прибывает из США, Чили, Аргентины, Японии, Мексики, Франции. Уровень заполняемости отелей в 1999г. достиг 80% (1998г. — 60%). За последние 5 лет капиталовложения в отрасль составили около 650 млн.долл. Только в Лиме число мест в отелях увеличилось втрое. По данным Нац. Ассоциации отелей и ресторанов на строительство одного места в отеле (три звезды) затрачивается 30 тыс.долл.

Соседи

Перуано-чилийские отношения. После окончательного урегулирования спорных положений 1 Договора 1929г. и состоявшейся в марте 2000г. торжественной церемонии передачи перуанцам комплекса портовых сооружений в чилийском г.Арика, офиц. круги в Лиме настойчиво проводят мысль о начале принципиально нового этапа в сотрудничестве с Сантьяго. Выражается надежда, что активизация двусторонних контактов будет способствовать также интеграционным процессам на субрегиональном и региональном уровнях. Отдельные же остающиеся разногласия (в частности, по поводу прохождения морской границы между двумя государствами в свете закрепленного в конституции Перу права на 200-мильную зону территориальных вод), согласно недавнему офиц. заявлению мининдел Ф. де Трасеньи, не следует «чрезмерно раздувать».

Подозрительное отношение к чилийцам как следствие глубоких наслоений прошлого (начиная с крайне неудачной для Перу Тихоокеанской войны 1879-83гг.) все еще доминирует среди весьма многочисленной части обществ. мнения. Немалая настороженность возникает и у деловых людей. Выражаются опасения, что меры по дальнейшей либерализации торговли с Сантьяго приведут к вытеснению с местного рынка нац. продукции более конкурентоспособными и сравнительно недорогими чилийскими товарами. Активное проникновение капитала из Чили, малоконтролируемая скупка в процессе приватизации крупных предприятий заставляет всерьез говорить о возможном поглощении значительно более экономически развитым «южным соседом» целых отраслей перуанской промышленности и, в особенности, сферы услуг.

Беспокойство вызывает и продолжающееся перевооружение чилийских ВС, получающих более современные образцы военной техники чем те, которыми располагает перуанская армия. В этом контексте местная военная верхушка настаивает на сохранении в районе границы с Чили прежней численности воинских соединений, включая сравнительно крупное авиаподразделение и системы ПВО.

Об изменении режима въезда-выезда в/из Перу для граждан Боливии, Чили и Эквадора. В соответствии с Декретом от 11 мая 1999г., подписанным президентом А.Фухимори, утвержден новый порядок режима въезда-выезда в/из Перу для граждан Боливии, Чили и Эквадора. Так, жители этих стран при пересечении границы на пограничных пунктах Перу предъявляют вместо общегражд. заграничного внутреннего нац. документ, удостоверяющий личность (Documento de Identidad Nacional). Срок непрерывного пребывания для граждан данных стран с подобным режимом въезда-выезда не должен превышать 60 дней.

На границе иностранцы обязаны заполнить карточку учета (Tarjeta de Embarque-Desembarque), второй экземпляр которой с проставленным штампом миграционной службы Перу и указанным сроком пребывания остается на руках у иностранцев до момента выезда из страны. При этом карточка является подтверждением легальности пребывания в Перу и заменяет въездную-выездную визу.

Согласно этому новому положению, при таком режиме пересечения границы определены конкретные районы для посещения в Перу и пограничные пункты, через которые граждане Боливии, Чили и Эквадора могут въезжать в страну, предъявив внутренний нац. документ, удостоверяющий личность.

Для боливийцев установлены перуанские пограничные пункты Kasani и Desaguadero, с правом посещения департаментов Пуно (Puno), Мокегуа (Moquegua) и Арекипа (Arequipa) до г.Арекипа включительно.

Для граждан Чили определены перуанские пограничные пункты Santa Rosa и Paica (Tripartite), с правом посещения департаментов Такна (Tacna), Мокегуа и Арекипа.

Граждане Эквадора могут пересекать границу через пункты Zarumilla, Aguas Verdes, El Bolsico и La Palta, El Amor, Puente Internacional Espindola и La Tina; Puerto la Balsa-Namballe, с правом посе-

щения департаментов Тумбес (Tumbes), Пиура (Piura), Кахамарка (Cajamarca) и Ламбаеке (Lambayeque) до г.Чиклайо (Chiclayo) включительно.

Все вышеназванные пограничные пункты работают круглосуточно.

Об участии Перу в деятельности Андского общества. В течение многих лет подход Перу к своему участию в деятельности Андского сообщества (АС) характеризовался в пользу всемерного развития и укрепления полит. и эконом. интеграции. Неудовлетворение перуанцев вызывали темпы интеграции, деятельность руководящих структур АС, длительное отсутствие подвижек в процессе координации тамож. политики. Все это привело к тому, что в 1997г. Лима объявила о своем намерении выйти из состава АС и перенести основной упор на развитие двустороннего сотрудничества.

Тем не менее, возобладал прагматизм и участие Перу в АС было сохранено. Здесь перуанцы исходили из того, что основные направления деятельности АС объективно соответствуют целям и задачам политики правительства: диверсификация эконом. связей, создание условий для устойчивого развития, активизация торг.-эконом. сотрудничества, привлечение инвестиций и современных технологий, выход на рынки других стран региона.

На XI встрече глав андских государств, проходившей под знаком 30-летия Сообщества, перуанцы ставили акцент на необходимости коренных изменений эконом. отношений между странами субрегиона, придания динамики согласованию тамож. пошлин. И это особенно важно сейчас, когда удалось урегулировать многолетний конфликт Перу с Эквадором.

По мнению перуанцев, процесс устранения имеющихся ограничений в доступе одних стран АС на рынки других будет длительным и потребует значит. усилий со стороны всех государств. Эта работа осложняется и объективными факторами, в частности, заметными, различиями в уровне эконом. развития всех **пяти стран Сообщества**, существенным отставанием некоторых из них в проведении рыночных реформ. В этой связи, как считают в Лиме, преждевременны. любые разговоры на предмет создания единой фин. системы на манер ЕС, равно как и попытки форсировать установление единых тамож. тарифов. Планируется привести в соответствие макроэконом. показатели развития стран АС, добиться сдерживания инфляции. В пятилетний срок поставлена задача создания общего рынка АС, а в перспективе — зоны свободной торговли с «Меркосур».

АТЭС

Прошедший период с момента вступления Перу в АТЭС (конец 1998г.) характеризовался интенсивной деятельностью перуанских гос. ведомств (прежде всего МИД), предпринимательских и академ. кругов, направленной на макс. расширение участия Лимы в работе различных структур данного форума. Одновременно предпринимались усилия по налаживанию взаимодействия Перу с государствами-членами АТЭС на двусторонней основе.

Лима выступила организатором успешно прошедших совещаний рабочих групп АТЭС по туризму и телекоммуникациям (сент. 1999г.). В Перу прошли ряд других важных мероприятий АТЭС: встречи рабочих групп по развитию торговли и

мелкого и среднего бизнеса (март 2000г.), переговоры по проблемам морских ресурсов (май-июнь 2000г.), очередное совещание предпринимат. консультативного совета – АВАС (авг. 2000г.). На 2001г. запланирована встреча министров, курирующих вопросы инфраструктуры.

Перу приняла активное участие в работе высших полит. органов АТЭС: 11 встречи министров торговли и 7 встречи на высшем уровне, в сент. 1999г. в Новой Зеландии. Перуанскому президенту было предложено выступить перед лидерами государств-членов АТЭС с пространной речью по поводу последствий азиатского фин. кризиса и роли АТЭС в их урегулировании. Плюс выбор кандидатуры Перу в качестве зампреда подкомитета по эконом. и тех. сотрудничеству (Escotech) на 2000-01гг.

В июне 1999г. Перу посетил премьер-министр Таиланда Чуан Лекпам. Во время визита подписано два соглашения: в области морского транспорта и **об отмене визового режима**, а также меморандум о взаимопонимании в отношении контроля за наркосодержащими продуктами. В июле 1999г. стороны подписали соглашение о кооперации между министерствами рыболовства и рыбопереработки и договор о кооперации между минсельхоза Перу и Таиланда.

С 29 июня по 4 июля 1999г. в Лиме по приглашению конгресса страны находился пред. парламента Индонезии Х.Хормоко. Результатом его визита стало учреждение парламентской лиги дружбы Перу-Индонезия.

В сент. 1999г. в Лиме побывал вице-премьер и министр иностр. дел Вьетнама Нгуен Ман Кам. Визит такого высокого уровня явился первым в истории двусторонних отношений.

Важной явилась миссия малазийского Института пальмового масла, состоявшаяся в сент.-окт. 1999г. Основной ее целью была оценка потенциальных ареалов выращивания масличной пальмы в Перу. По заключению членов миссии, в зоне перуанской сельвы имеются прекрасные условия для развития соответствующей промышленности экспортного значения. Малазийцы выразили заинтересованность в инвестировании в эту отрасль.

В те же сроки Перу посетил с рабочим визитом министр туризма Малайзии, прошедший консультации со своим перуанским коллегой, а также руководством крупнейших местных компаний-туроператоров. В июне 1999г. в рамках своего турне по странам Лат. Америки – членам АТЭС в Перу находился министр образования Сингапура П.Чен. Важным событием 1999г. явилось также проведение в Сингапуре первой встречи в рамках Форума Вост. Азия-Лат. Америка (FALAE).

В начале марта 2000г. Лиму посетил исполнит. директор АТЭС брунеец Али Сербини, прошедший серию встреч с президентом Перу, министром промышленности, министром рыболовства и генсеком АС.

Сессия Генассамблеи азиатско-тихоокеанского парламентского форума. 11-14 января 1999г. в Лиме (Перу) проходила 7 сессия Генассамблеи (АТПФ). В сессии участвовало 130 представителей законодат. органов 22 стран членов АТПФ и одной страны-наблюдателя. Делегации Австралии, Индонезии, Филиппин, Фиджи, Папуа-Новой Гвинеи возглавляли главы нац. парламентов. Фед. Собрание РФ было представлено делегацией в составе

зампреда Совета Федерации В.А.Варнавского, депутата Госдумы А.Д.Венгеровского.

По итогам обсуждения принято 13 резолюций по широкому кругу соц.-эконом., полит. и глобальных вопросов, а также совместное коммюнике. Тон дискуссии задали пред. Исполкома АТПФ, бывший премьер-министр Японии Я.Накасонэ и президент Перу А.Фухимори, которые предложили сконцентрироваться на эконом. аспектах ситуации в АТР, в связи с продолжающимся в ряде стран региона валютно-фин. кризисом.

Парламентарии высказались за объединение усилий в целях скорейшего восстановления эконом. роста в АТР и стабильности на региональных фин. рынках. В резолюции говорится о необходимости дальнейшего укрепления нац. валют, стимулирования внутреннего спроса и капвложений, прежде всего, в экономики стран наиболее пострадавших от кризиса. Особая роль в этом отведена ведущим индустриальным государствам региона. Парламентарии договорились противодействовать появлению протекционизма в торговле, а также предложили создать совместно с межд. кредитными организациями ЕС и ВТО региональный консультативный орган, который займется разработкой механизмов предупреждения подобного рода кризисов в будущем и проблематикой реформирования мировой фин. архитектуры.

Острой критике подверглась деятельность МВФ, который, как признавалось, не смог адекватно среагировать на вызовы мирового валютно-фин. кризиса. По вопросу о реформе МВФ принята спец. резолюция. Ее ключевым положением является утверждение необходимости комплексного учета Фондом эконом., соц., полит. и других особенностей стран при выработке рекомендаций по антикризисным мерам. Обращает на себя внимание соответствующая неконфронтационная позиция делегации США, которая поддержала данную резолюцию.

Вопросы региональной безопасности и стабильности по существу были сведены к обсуждению разоруженческой тематики. В итоге бурной дискуссии, разгоревшейся с подачи Канады, Австралии и Японии по поводу индийских и пакистанских ядерных и северокорейских ракетных испытаний, удалось, тем не менее, выйти на сбалансированные резолюции.

В них выражена озабоченность в связи с этими акциями, как представляющими угрозу региональной стабильности, зафиксирована решимость содействовать укреплению режимов нераспространения ядерного оружия и запрещения ядерных испытаний, усилению контроля за ядерными и ракетными технологиями. Парламентарии призвали Россию и США не затягивать работу над СНВ-3, после ратификации рос. стороной СНВ-2. Правительствам двух стран предложено ввести режим оповещения о ракетных запусках, к которому могли бы присоединиться другие государства.

Перуанцами поднималась проблема запрещения противопехотных мин, что продиктовано необходимостью получить фин. поддержку извне при разминировании приграничного участка с Эквадором.

Участники форума выразили готовность взаимодействовать в борьбе с терроризмом, противодействии распространению легкого стрелкового оружия, пропаганде дем. ценностей, решении ре-

гиональных экологических и природоохранных проблем. Приветствовалось достижение перуано-эквадорского мирного урегулирования.

Было поддержано предложение Я.Накасонэ наладить сотрудничество АТПФ с АТЭС и активизировать в этих целях работу по получению АТПФ статуса наблюдателя при АТЭС. Парламентарии переизбрали нынешнего пред. АТПФ Я.Накасонэ на очередной 3-летний срок. Прошли выборы и в Исполком форума. От нашего субрегиона Сев.-Вост. Азии туда вошли Япония и Китай.

Одобен оперативный план сотрудничества через Интернет Apoint-2001. Его реализация позволит начать процесс унификации законодательств стран-членов АТПФ по ключевым проблемам региона (борьба с терроризмом, наркобизнесом и т.д.). Принято решение о проведении 8 Генассамблеи форума в янв. 2000г. в Канберре (Австралия).

Перуано-японские отношения. Перу явилась первой страной в Лат. Америке, официально установившей дипотношения с Японией (21 авг. 1873г.), а также принявшей на своей территории первых японских эмигрантов (3 апр. 1899г.).

В последние десятилетия отмечался высокий уровень полит., эконом. и культурного обмена между двумя странами, хотя такие события, как убийства японских тех. специалистов в местечке Уарал в 1991г. и студентов Университета Васеда в 1997г., а также захват местными экстремистами резиденции японского посла в Лиме в 1996г. внесли трудности в перуано-японские связи.

Приход к власти в 1990г. президента А.Фухимори и его переизбрание на второй срок в 1995г. явились немаловажным мотивом для роста симпатии и поддержки Перу в широких слоях японской общности, включая правит. круги Японии. Это, в частности, нашло свое отражение в увеличении предоставляемых Перу займов, расширении научно-тех. и фин. помощи в развитии ряда секторов перуанской промышленности, сельского хозяйства, сферы коммуникаций и услуг.

Сильный импульс укреплению двусторонних связей придал визит в Лиму в 1996г. японского премьера Р.Хасимото. Кроме того, совместная проблема по разрешению т.н. «кризиса заложников» способствовала еще большему сближению и взаимопониманию между двумя правительствами. Успешное урегулирование данного кризиса обусловило второй визит Р.Хасимото в Перу в 1997г. с целью выразить благодарность перуанцам за освобождение японских граждан, находившихся в захваченном экстремистами диппредставительстве.

Основная часть визитов японских офиц. делегаций в Перу в 1998-99гг. была посвящена поискам доп. возможностей для развития туризма, торговли, взаимодействия в сфере инвестиций и безопасности. В фев. 1999г. делегации Японии во главе с послом С.Эдамура провела комплексное изучение путей расширения эконом. кооперации с Перу и определила конкретные направления и проекты сотрудничества на 1998-2002гг. Важное значение имел октябрьский 1998г. визит гендиректора департамента Лат. Америки МИД Японии Т.Абе.

Крупным этапом развития двусторонних связей явился также офиц. визит А.Фухимори в Токио в мае 1999г., во время которого перуанский президент провел серию плодотворных переговоров с ведущими японскими гос. деятелями, включая императора Японии.

Согласно данным Нац. тамож. службы Перу, экспорт в Японию составил в 1999г. 220 млн. долларов США, что равняется 4% всего перуанского экспорта. В Японию поставляются медь, серебро, цинк, свинец, железная руда, рыбная мука, кофе, мороженая рыба. Страна является 6 по значимости импортером перуанской продукции после США, Швейцарии, Великобритании, Китая и Германии.

Импорт из Японии за тот же период составил 450 млн. долларов, что соответствует 5,8% всего перуанского импорта (**2 место после США**). Перу импортирует из Японии автомобили, станки, электрооборудование пром. и бытового назначения. В 1999г. впервые за последние несколько лет в торговле Перу с Японией было отмечено отрицат. сальдо торгового баланса, достигшее 230 млн.долл. (в 1996-97гг. перуанцы имели положит. баланс в 17 и 56 млн.долл. соответственно).

В 1999г. перуанские фирмы приняли участие в пяти межд. ярмарках в Японии. С авг. 1997г. **Перу имеет постоянный стенд в галерее Центра торговли в г.Осака**, который занимают 25 нац. предприятий.

Проблемой является запрет на ввоз в Японию перуанских свежих фруктов, введенный в связи с зарегистрированными случаями их заражения т.н. «фруктовой мошкой». Другое препятствие на пути перуанской сельхозпродукции на японский рынок – крайне жесткие санитарные и фитосанитарные нормы, а также завышенные требования к фирмам-поставщикам данных товаров.

Перу занимает 1 место в Лат. Америке по объемам получаемой от Японии фин. и эконом. помощи, которая осуществляется как на безвозмездной основе, так и в виде льготного долгосрочного кредитования.

Число посещающих Перу японских туристов продолжает оставаться невысоким. Рекордное количество (27 тыс.чел.) было зарегистрировано в 1996г. Однако, после вышеупомянутых случаев, связанных с захватом заложников в резиденции японского посла в Лиме и убийствами японских граждан, ситуация еще больше осложнилась, т.к. некоторые районы Перу, в т.ч. наиболее важные туристические артерии, были отнесены к 2 из 5 уровней опасности по классификации, используемой в Японии для предупреждения выезжающих за границу граждан (т.н. travel warning).

Перуано-китайские отношения. Отношения с КНР являются одним из приоритетов нынешней перуанской дипломатии, характеризуются высоким уровнем взаимопонимания и сотрудничества.

Важным сближающим фактором является **наличие в Перу с 1849г. самой многочисленной китайской диаспоры в Зап. полушарии** (1,5 млн.чел.), присутствие которой весьма заметно как среди гос. и полит. деятелей, так и в фин.-предпринимательских кругах.

Во II пол. 90 гг. двусторонние делегационные обмены развивались по восходящей линии. За 1997-2000гг. Китай посетили пред. парламента, пред. совмина, мининдел. В свою очередь, в Перу побывал ряд членов правительства КНР, зам.министра внешней торговли и межд. сотрудничества, зам. министра культуры, председатели Всекитайского собрания народных представителей, Совета по содействию развитию внешней торговли, Народного полит. консультативного совета и Вер-

ховного Суда КНР, зампред Нац. народной ассамблеи, и вице-премьер Госсовета.

Регулярно собирается МПК по торг.-эконом. и научно-тех. сотрудничеству. Последнее, III заседание состоялось в мае 2000г. в Лиме с участием представительной китайской делегации во главе с зам.министра внешней торговли и эконом. сотрудничества КНР.

В 1997-98гг. КНР безвозмездно выделила фин. помощь на 680 тыс.долл. на реализацию перуанских проектов по борьбе с разрушит. последствиями явления «Эль Ниньо».

В силу неблагоприятных для Перу конъюнктурных изменений на мировом рынке товарооборот с Китаем сократился с 700 млн.долл. в 1997г. до 480 млн. в 1999г. Как и прежде, Перу является 4 торговым партнером КНР в Лат. Америке. Китай занимает 2 место после Японии в перуанской торговле со странами Азии.

Основными продуктами перуанского экспорта в КНР являются рыбная мука (60%), медь, железо, шерсть, хлопок и отдельные виды сельхозпродукции. При этом Перу импортирует резинотех. изделия, электробытовую технику, канцтовары, изделия бытового обихода, мотоциклы.

Объем китайских инвестиций в последние годы существенно не изменился и составляет 250 млн.долл. Главный объект их направлений — железорудное предприятие «Шоугань-Перу», в меньшей степени — отдельные предприятия нефтехим. и цементной промышленности. В 2000г. планировалось ввести в строй с участием китайского капитала крупное текстильное предприятие в г.Пайта, что помимо капвложений в 60 млн.долл. приведет к созданию 2500 рабочих мест.

Возможности Перу по оказанию поддержки для своих экспортеров ограничены, поэтому помощь им планируется сконцентрировать в области информ. содействия. Предполагается предпринять такие шаги, как широкое разъяснение в Китае возможностей торгового сотрудничества с Перу путем организации выставок нац. товаров, включения представителей местного бизнеса в состав офиц. делегаций, выезжающих в КНР. Здесь также надеются в ходе будущих переговоров с Пекином добиться снижения барьеров на пути своей аграрной продукции.

В целях привлечения китайских инвестиций в страну будет переведена и распространена в КНР информация о перуанском законодательстве в эконом. сфере. Вместе с тем, Лиме вряд ли удастся дополнительно увеличить объем капвложений из КНР в создаваемую на своей территории зону с благоприятным налоговым режимом, так как подобные планы вызывают протесты со стороны нац. производителей (текстильпром), обоснованно опасаящихся создания неравных условий для конкуренции.

Европолитика

О развитии отношений Перу со странами Зап. Европы. Перу имеет сейчас достаточно привлекательный имидж как страна, добившаяся сравнительно устойчивых показателей эконом. развития, с уравновешенной внутривнутр. обстановкой и выгодными условиями для размещения иноинвестиций. В результате **на долю стран Зап. Европы приходится до 1/3 экспорта** и около 1/4 общего объема внешней торговли Перу.

В 1999г. товарооборот с Великобританией удвоился, что вывело ее на одно из первых мест среди европейских партнеров Перу, оттеснив ФРГ и Италию. Последовательно росли и **англ. инвестиции**, по которым страна продолжала занимать 3 место после Испании и США, и чей объем в 1998-99гг. возрос до **2 млрд.долл.**, т.е. на 27,4%. Около 70% капвложений относилось к долгосрочным программам в производственной сфере и только 30% — к фин. Лиму регулярно посещали представительные делегации англ. деловых кругов, интересующиеся перспективами капвложений в области финансов, в горнодобыче и текстильпроме, энергетике. Проявлялся интерес к приватизации аэропортов, строительству и реконструкции железных и автодорог.

Активно развивались контакты с Италией, куда выезжали многочисленные делегации перуанских предпринимателей, в т.ч., во главе с первым вице-президентом республики Р.Маркесом, а также руководителями министерств. В результате в настоящее время прорабатывается 50 проектов с участием итал. капитала в легпроме, сельском хозяйстве.

В 1999г. Лиму посетила зам.мининдел Италии, член сената П.Тойа. В ходе визита подписано соглашение о сотрудничестве в области туризма и развитии соответствующей инфраструктуры. Итал. правительство выделило 5 млн.долл. на поддержку реализации перуано-эквадорских мирных договоренностей, из которых 3,2 млн. будет направлено на развертывание сети здравоохранения в приграничных районах.

В 1998-99гг. произошли радикальные перемены в полит. отношениях Лимы и Мадрида, которые позволяют всерьез говорить о преодолении отчуждения в двусторонних отношениях, возникшего после крайне негативной реакции на роспуск парламента президентом А.Фухимори в 1992г. Впервые страну с офиц. визитом посетил пред. испанского правительства Х.М.Аснар. По итогам переговоров подписаны многие важные соглашения, в т.ч., о сотрудничестве в области альтернативного развития и борьбы с наркобизнесом, о микрокредитах на ликвидацию последствий стихийных бедствий (14 млн.долл.), о механизмах политконсультаций, о льготных кредитах (324 млн.долл.) и другие. Перу в 1999г. посетили члены испанской королевской семьи, а также многочисленные представители испанских деловых кругов.

Перуанцы придают большое значение возможностью выйти через Испанию на рынки Германии и Франции. Это касается, главным образом, экспорта свежих овощей и зелени, продукции текстильпрома. Стабильным остается **приток испанских инвестиций**, по объему которых (**2,5 млрд.долл.**) страна устойчиво сохраняла **1 место среди всех зарубежных инвесторов Перу.**

За последние 2г. в Лиме побывал ряд делегаций франц. бизнесменов, проявивших интерес к инвестициям в таких сферах, как приватизация аэропортов, телекоммуникации, туризм и переработка с/х продукции, спрос на которую во Франции заметно возрос. Размер франц. капвложений в Перу сохраняется на низком уровне — 65 млн.долл. Делаются первые шаги по налаживанию сотрудничества в области рыболовства, в горнодобыче и строительстве.

Ряд крупных франц. фирм приступил к проработке возможного участия в приватизации аэро-

порта «Хорхе Чавес» в Лиме, а также освоении ирригационного проекта Ольмос и крупнейшего газового месторождения Камисеа. На повестке дня – реализация трех конкретных программ с участием франц. рыбоперерабатывающей компании «Адриен», а также телекоммуникационной TESA и строительной SPIE, что в перспективе позволит в короткий срок разместить капвложения на 140 млн.долл.

Торгово-эконом. отношения Перу и ФРГ отличались стабильностью. По объему товарооборота, который несмотря на значительное сокращение в 1998г., год спустя превысил 600 млн.долл., Германия сохраняла второе место среди западноевропейских партнеров Лимы. В области инвестиций заметных изменений не произошло, немцы продолжают занимать выжидательные позиции, сосредоточившись, главным образом, на оказании фин.-эконом. помощи на борьбу с крайними формами бедности через сеть неправит. организаций (7 млн.долл.), с наркобизнесом и на поддержку развития малых и средних предприятий (10 млн.долл.). Общий объем помощи, оказанной Германией Перу по различным каналам, в 1999г. составил 53 млн.долл.

В 1998г. возобновило после десятилетнего перерыва свою работу посольство Финляндии в Лиме. В том же году в Перу побывали министр по делам сотрудничества Дании П.Нельсон, министр транспорта Дании С.Микельсон, министр по европейским делам и внешней торговли Финляндии О.Норрбак, ряд делегаций деловых кругов из Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции. Скандинавы проявляют конкретный интерес к взаимодействию в горнорудной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях, энергетике и судостроении, регулярно участвуют в реализации гум. и соц. программ, проектов по защите окружающей среды и оказанию поддержки правозащитным органам, в частности, аппарату уполномоченного по правам человека в Перу.

Норвегия объявила о том, что ее гос. кампания «Статкрафт» приступит к строительству крупнейшей в Перу ГЭС, что предусматривает инвестиции в 560 млн.долл.

Инвестиции осуществляют в Перу главным образом Нидерланды (450 млн.долл. в 1999г.) и Швейцария (150 млн.долл. в 1999г.), прежде всего, в пищевом и энергетическом. Двустороннее сотрудничество осуществляется, в основном, в виде фин.-эконом. помощи на нужды соц. развития, здравоохранения и образования, в области борьбы с крайними формами бедности и наркобизнесом, как правило, в рамках соответствующих программ ЕС.

Связи с СНГ. Помимо России развитие отношений с другими странами СНГ пока не входит в приоритетные задачи перуанского правительства. В местном МИД отсутствуют какие-либо долгосрочные планы, направленные на углубление и укрепление связей с этими государствами. Тем не менее, определенные контакты с рядом республик бывшего СССР осуществляются. Состоявшиеся в 1999г. визиты в Перу мининдел Украины и зам.мининдел Белоруссии носили скорее ознакомит. характер, и основной их целью было обеспечение полит. поддержки существующим эконом. отношениям между Перу и данными странами, особенно в области ВТС.

Ряд государств СНГ – Белоруссия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Киргизстан проявляют заинтересованность в развитии эконом. связей с Перу. При этом они, как правило, стараются занять те «ниши» эконом. сотрудничества, которые ранее принадлежали СССР, зачастую стремясь вытеснить Россию из традиционных сфер эконом. партнерства с Перу.

В последнее время особую активность проявляет Белоруссия, которая после удачной продажи перуанским ВВС партии подержанных рос. самолетов МИГ-29 и СУ-25 в 1998г., рассчитывает закрепить свой успех и продолжить работу на этом направлении. Белорусы пытаются договориться о новых крупных поставках в Перу подержанной рос. авиа- и бронетехники, запчастей к ней, а также стрелкового оружия, оставшегося на территории Белоруссии после распада СССР и раздела военного имущества. В целях лучшей координации этой деятельности, в Минске было открыто военное представительство перуанских ВС.

Другим направлением сотрудничества, по которому белорусы ведут переговоры с перуанцами, являются поставки с/х техники, а также грузовиков типа МАЗ и карьерных самосвалов «Белаз», которые планируется использовать в горнодобыче. Однако конкретных результатов в ходе переговоров пока не достигнуто.

Украинцы также пытаются наладить с Перу ВТС. При этом они ведут переговоры о поставках транспортных грузовых самолетов типа АН-24 и АН-32 собственного производства, рос. авиа- и бронетехники, имеющейся в украинских ВС, а также запчастей и комплектующих к военной технике производства бывшего СССР, находящейся на вооружении перуанской армии.

В области гражд. авиации представители Украины ведут переговоры с перуанцами о создании на территории страны СП, специализирующихся на грузопассажирских перевозках с использованием украинских самолетов. В Перу уже работает несколько местных фирм, которые широко используют украинскую авиатехнику и специалистов по ее обслуживанию, приехавших в страну по частным контрактам.

Другим направлением сотрудничества являются поставки дешевой украинской стали и металлопроката. Однако, в связи с антидемпинговыми мерами, прогнозируется их сокращение.

Украина и Белоруссия предлагают свои услуги по обучению перуанских специалистов и студентов различным специальностям, в т.ч. и военным. Плата за обучение в столичных университетах данных государств значительно ниже, чем в рос. вузах (год учебы в Минске стоит 2000 долл., а в России 5000 долл.). Только в 1999г. несколько десятков перуанцев уже уехали на учебу в указанные страны.

Перуанцы проявляют интерес к приобретению авиа- и военной техники, запчастей и комплектующих к ней, металлопроката, современного оборудования, наукоемких технологий, с/х и дорстройтехники по более низким ценам, чем российские, а также стремятся расширить географию экспорта своих товаров за счет рынка стран СНГ.

В то же время вышеперечисленные государства заинтересованы в импорте традиционных перуанских товаров таких, как концентраты цветных металлов (цинк, свинец), рыбопродукты и консервы,

текстиль, пряжа, ткани, шерстяные изделия из альпаки, мед. препараты из натурального сырья. Если в 1998г. Перу экспортировала свои товары только в 3 страны СНГ (Украина, Казахстан, Молдавия), то по данным на I кв. 2000г., перуанские товары закупаются теперь подавляющим большинством бывших советских республик.

На территории Перу работает ряд специалистов из Казахстана, Молдавии, Узбекистана и др., но все эти контракты носят частный характер и не влияют на общую картину. До сих пор попытки создания представителями стран СНГ самостоятельных или совместных с перуанцами компаний не имели успеха. Сказывается незнание местных законов и отсутствие гос. поддержки.

Обзор прессы НАЦ. ОСОБЕННОСТИ

Перу является государством с древней историей, неординарными традициями, богатым культурным наследием, четко выраженной нац. самобытностью. Недаром здесь не без гордости часто используют термин «перуанизм» (отличит. качества, присущие только жителям Перу, некое органическое слияние испанского и индейского начал).

В силу своего географического расположения и природно-климатических условий страна традиционно подразделяется на три основных зоны — «Коста» (прибрежная полоса), «Сьерра» (горные районы, преимущественно в центре) и «Сельва» (тропические влажно-лесные, малонаселенные области). Каждая из них, в зависимости от этнического состава населения (всего здесь насчитывается 72 нац.-этнические группы), обладает своими, подчас резко отличающимися друг от друга обычаями, культурными особенностями и деталями быта.

Наиболее развитая в эконо. плане «Коста» имеет больший процент белого населения (преимущественно испанского происхождения), что не могло не отразиться на особенностях фольклора, главным образом в Лиме и сев. департаментах. Отчетливо заметно сильное влияние (прежде всего в музыке, танцах, одежде) некоторых т.н. «креольских традиций», генетически восходящих к испанским песенным и танцевальным жанрам что свойственно для многих латиноам. государств. В свою очередь, подавляющее большинство жителей «Сьерры» — индейцы кечуа и аймара, многие, как правило, от смешанных браков с потомками испанцев. Именно их фольклор преподносится в качестве «визитной карточки» страны, поскольку имеет отдельные собственные, специфические черты, в чем-то унаследованные от муз. культуры инков (костюмы, инструменты, манера исполнения песен и танцев). Одновременно этот фольклор во многом схож с культурными традициями некоторых других андских народов (например Боливии, Эквадора, отчасти Чили). «Сельва» не имеет ярко выраженных оригинальных культурных традиций, а примитивный фольклор живущих там индейских племен демонстрируется, главные образы, во время представлений перед туристами.

За пределами Перу достаточно известны такие современные местные фольклорные исполнители. как Алисия Магянья, Сусана Бака и Эва Айльон. Межд. признание получили выступавшая в 50-60 гг. **Има Сумак**, а также Чабука Гранда. Среди композиторов можно выделить одного из основопо-

ложников перуанского проф. муз. творчества — Хосе Бернарде Альседо — создателя нац. гимна (1821г.). Хосе Марию Вальс Рнестру (в 1900г. стал автором первой нац. оперы), а также современников — Андреса Сас-Орчасала (камерная музыка), Карлоса Санчеса Малагу (известен лирическими композициям, Эдгара Валькрселя (тяготеет к модернизму) и Армандо Гевару Очоа (творчество опирается на нац. фольклор).

Хотя китайская и японская диаспоры в Перу достаточно многочисленны, они предпочитают держаться компактно, организуют собственные культурные ассоциации и общества. Их влияние на формирование перуанских культурных традиций невелико (за исключением, пожалуй, нац. кухни), в то время как сравнительно небольшая негритянская община потомков рабов привезенных из Африки, внесла собственный заметный вклад прежде всего в отдельные виды фольклора.

Главным литературным памятником доколониального периода считается народная драма «Ольянтай» колониального произведения Инки Гарсиласо де ла Веги (XVI-XVII вв.). После провозглашения независимости и до XXв. выделяются Фелипе Пардо-и-Альегра (поэт-сатирик и драматург), Мануэль Асенио Сегура (родоначальник нац. театра), Нарсио Ариастеги (автор первого перуанского романа) и Рикардо Пальма (реализм), вошедший в историю не только местной, но и всей латиноам. классики.

К крупным, всемирно известным писателям современности без сомнения относится **Марио Варгас Льюса** (в 1990г. был основным соперником А.Фухимори на президентских выборах). Популярно творчество прозаиков Мигеля Гутьерреса, Хосе Мариа Ардегаса и Сиро Алегррии (описание быта индейцев), а также Энрике Альбухара (новеллы).

Из живописцев наибольшим авторитетом пользуется работавший в XIXв. в технике акварели Франсиско Фьеро (Панчо Фиеро), некоторые картины которого в 50гг. прошлого столетия экспонировались в Петербурге, часть из них находится сейчас в коллекции Эрмитажа. Также выделяют Хосе Хилья де Кастро (портретист), Игнасио Мерино Муньоса (историческая живопись, первый крупный художник «академического плана»). Популярен современный абстракционист Фернандо де Сисло. Особо почитаема в Перу церковная живопись различных исторических эпох, наиболее яркие образцы которой собраны в г.Куско.

Театральные традиции в Перу по времени весьма непродолжительны, хотя в столице и некоторых крупных городах имеются известные актеры и постановщики (например, Освальдо Каттоне), а также балетные труппы. Количество ежегодно выпускаемых нац. кинокартин в последнее время заметно сократилось, но отдельные перуанские режиссеры сумели добиться известности за пределами страны. В первую очередь это Альберто Дуран и Франсиско Ломбарди, в начале 90 гг. снявший фильм «Без жалости» (*Sin compasion*), в основу сюжета которого положено «Преступление и наказание» Ф.Достоевского, однако действие перенесено в современную Лиму.

В мире науки пользуются престижем работавшие в XIX-XXвв. математик Федерико Вильярреаль, археолог Хулио Тельо, медики Иполито Уануэ (принимал также участие в борьбе за незави-

симось), Даниэль Альсидес Каррион, историки Марио Фелипе Пас Сольдан и Хорхе Басадре.

Как и во всей Лат. Америке, в Перу высоко уважаемы нац. герои, начиная с доколониального периода. Это прежде всего **последний глава инков Тупак Амару**, активно боровшийся против конкистадоров. В период обретения независимости прославились Хосе Габриэль Кондорканка (приняв имя Тупак Амару, в конце XVIIIв. возглавил самое крупное народное восстание против испанцев), генерал Хосе де Сан-Мартин (соратник С.Боливера, провозгласил в 1821г. независимость Перу). Здесь чтут память видных военачальников периода неудачной для страны Тихоокеанской войны с Чили (1879-83гг.) адмирала Мигеля Грау, генералов Альфонсо Угарте, Леонсио Прадо, Андреса Авелино Касереса, полковника Франсиско Болонеси. В ранг нац. героев возведены Хорхе Чавес (пионер перуанской авиации) и военный летчик Хосе Абелардо Киньонес (во время крупномасштабного вооруженного конфликта с Эквадором в 1941г. направил свой подбитый самолет на вражеские позиции). Не забыто имя и авторитетного политика, мыслителя и журналиста Хосе Карлоса Мариатеги, даже несмотря на его известную тягу к марксизму.

Являясь глубоко верующими католиками, тщательно соблюдающими религиозные традиции, перуанцы особо преклоняются перед причисленными к лику святых соотечественниками Санта Росой де Лима и Сан Мартин де Поррасом.

Что касается лингвистических особенностей испанского языка в Перу, то он является упрощенным, в т.ч. в плане произношения отдельных букв, вариантом классического «кастильского» диалекта, хотя в офиц. документах сложные грамматические формы в целом соблюдаются. Подавляющее большинство простого населения, особенно в сельских районах, предпочитает в повседневной жизни говорить на кечуа, а некоторые вообще не владеют испанским. Отдельные слова из этого индейского языка вошли в обиход общения всех граждан.

Заслуживает упоминания довольно своеобразная нац. кухня (на базе морепродуктов), которой здесь не без основания гордятся. Наиболее популярное блюдо готовится из сырой рыбы с добавлением большого количества приправ (Cebiche).

Перуанцы, вне зависимости от соц. принадлежности испытывают большое удовлетворение, если собеседник-иностранец демонстрирует не только общие познания об их стране, но и владеет определенными специфическими, более глубокими сведениями особенно в сфере культуры и истории.

Наиболее употребляемые в Перу пословицы и поговорки: Mas vale pajaro en mano que ciento volando – лучше одна птица в руке, чем сто в небе (лучше синица в руке, чем журавль в небе); En boca del mentiroso o cierto se hace dudoso – в устах лжеца даже правда звучит сомнительно; Mucho ruido, pocas nueces – много шума из ничего; En boca cerrada no entran moscas – в закрытый рот мухи не залетают (держат язык за зубами); Aunque el mono se pone seda, mono queda – даже если обезьяна нарядится человеком, она все равно останется обезьяной; Del tal palo, tal astilla – какова древесина, такова от нее и щепка (яблоко от яблони недалеко падает); A quien madruga, Dios le ayuda – кто

рано встает, тому Бог помогает (кто рано встает, тому Бог подает); Jugar con el fuego – играть с огнем; Haz el bien y no mires a quien – делай добро всем.

ПОВЕДЕНИЕ НА УЛИЦАХ ЛИМЫ

В связи с ухудшением криминогенной обстановки в Лиме и возросшим числом уличных преступлений специалистами полиции разработаны рекомендации для жителей города и приезжих относительно поведения на улицах и при пользовании обществ. транспортом – для обеспечения необходимого уровня личной безопасности.

Согласно этим правилам рекомендуется: не садиться в автобусы, в которых находится немного пассажиров (2-4 чел.); при посадке в такси, по возможности, запомнить или записать номер автомобиля; не брать первую попавшуюся машину такси; желательно воспользоваться услугами 3 или даже 4 автомашины; не позволять таксистам выбирать для проезда малолюдные и неизвестные вам улицы; если нападение все-таки произошло, стараться сохранять спокойствие и не делать резких движений, которые могли бы спровоцировать преступников на ответные действия; во время передвижения в такси или в обществ. транспорте не сообщать никакой важной информации о себе или о своих действиях по мобильному телефону; желательно периодически менять время совершения покупок, посещать разные магазины в различных районах, не показывать окружающим содержимое своего кошелька при оплате покупок; стараться не рассказывать окружающим о вашем распорядке дня и привычках; не допускать посещения посторонними людьми вашего жилища; не открывать двери незнакомым лицам до тех пор, пока они не предоставят необходимой информации о себе и о цели своего визита; запретить детям рассказывать неизвестным сведения о родителях (имя, фамилия, профессия, место работы и т.д.); избегать передвижения пешком по небольшим, плохо освещенным улицам; присматриваться к окружающим на улицах, а в случае подозрений, обращаться к полицейским; при вооруженном нападении немедленно лечь на землю лицом вниз и закрыть голову руками, не пытаться сбежать с места происшествия и не противодействовать преступникам.

Районами г.Лимы, в которых наиболее часто совершаются вооруженные нападения с целью грабежа, являются: территория вокруг Нац. стадиона (Estadio Nacional), улицы Кольмена и Колониаль (Colmena y Colonial), парковки автомашин недалеко от ресторана «Коста Верде» (Circuito de playas de la Costa verde).

Районы г.Лимы, в которых обычно совершаются нападения на частные автомашины с нанесением ущерба: перекрестки улиц Томас Марсано и Ангамос (Tomas Marsano y Angamos), Республика Панама и Ангамос (Republica Panama y Angamos), Университария и Ла Марина (Universitaria y la Marina). Подобные преступления часто совершаются также и на участках Канада и Виа Экспреса (Canada y Via Expresa), Хуан де Арона и Арекипа (Juan de Arona y Arequipa), территория вокруг площади Игерета (Ovalo Higuera) и магазина «Сага Фаллабела» (Saga Fallabela) в районе Сан Исидро (San Isidro).

Зоны в которых наиболее часто происходят мелкие грабежи (вырывание сумок, свертков,

портфелей и т.п.): пересечение улиц Эмансипасион и Такна (Emancipacion y Tacna), Сан Луис и Хавьер Прадо (San Luis y Javier Prado), Авиасион и Хавьер Прадо (Aviacion y Javier Prado), Авиасион и Канада (Aviacion y Canada), территория около супермаркета «Вонг» (Wong) в Сан Исидро, улицы Грау (Grau), Такна (Tacna), Абанкай (Abancau), Ларко (Larco), территория вокруг Университета Лимы (Universidad de Lima).

УРУГВАЙ

Макроэкономика

Положение уругвайской экономики характеризуют как стагнацию, что отчасти является следствием прошлогоднего кризиса, затронувшего все страны субрегиона. Кризисные явления в Аргентине и Бразилии привели к падению объемов внутризональной торговли. Это, в свою очередь, нанесло серьезный ущерб Уругваю, чье эконом. благополучие зависит от экспорта, в основном, с/х продукции. Поставки страны на внешние рынки в 1999г. сократились по сравнению с 1998г. с 2768 млн.долл. до 2236 млн.долл. В результате ВВП страны сократился на 3,2%, бюджетный дефицит вырос до 4% от ВВП. При этом пострадали такие важные отрасли экономики, как сельское хозяйство (-7,8%), промышленность (-8,4%), рыболовство (-34,6%).

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

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

пром. и с/х продукции. Повышение межд. кредитных ставок, начавшееся по инициативе ам. администрации, также стало определенным тормозом процесса восстановления экономики. Удорожание кредитов не позволило предприятиям восполнить прошлогодние фин. потери, осуществить в полном объеме инвестиции в модернизацию производственной базы.

Среди внутренних факторов, определяющих современное состояние нац. экономики, выделяется политика администрации Х.Батлье в этой области. Придя к власти 1 марта 2000г., правительство взяло курс на обеспечение макроэконом. стабильности в соответствии с рецептами МВФ. Одной из основных целей стало провозглашенное сокращение бюджетного дефицита до 1,8%. Увеличивать доходы бюджета не представляется возможным, из-за и без того высокого уровня налогообложения. По признанию министра экономики А.Бенсиона «налоговое бремя очень тяжелое и слишком сильно отражается на возможностях развития частного сектора». В этой связи, эконом. команда Х.Батлье приняла решение о резком сокращении гос. расходов, что, в первую очередь, отразилось на капвложениях и долгосрочных инвестициях (сократились на 20,9%). По признанию А.Бенсиона, эти меры вызвали скачок безработицы, а по прогнозам местных экономистов угрожают серьезными последствиями в средне- и долгосрочной перспективе. Пока предпринятые действия не достигли своей цели, т.к. из-за сокращения сбора налогов на 2,2% за первые 4 мес. 2000г. бюджетный дефицит вырос до 4,7% (280 млн.долл.).

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

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

Еще одним важным направлением эконом. политики правительства является реформирование госсектора. При этом основной упор делается на

повышение эффективности работы гос. компаний, сокращение издержек, на доступ частного капитала в такие отрасли экономики, как телекоммуникации, энергетика, транспорт и др., где до настоящего момента действовали гос. монополии.

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

Финансы

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

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

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

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

Источник: El Pais, 04.01.2000г.

Сокращение выраженных в реальном исчислении тарифов на услуги уругвайских гос. организаций позволило нац. предпрятиям несколько восстановить конкурентоспособность, потерянную в результате девальвации бразильского реала. Несмотря на неоднократные повышения в течение года тарифов на услуги Администрацией по топливу, алкоголю и цементу, Нац. администрацией по электростанциям и линиям электропередач, Администрацией по телекоммуникациям, Организацией по водоснабжению, в реальном исчислении (с учетом девальвации песо) цены на эти услуги, за исключением водоснабжения, сократились: на электричество — на 1,7%, на телефонную связь — на 0,7%, на бензин — на 4,3%.

Среднегодовые темпы роста тарифов гос. организаций (в %)

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

Источник: Busqueda, 09.03.2000

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Показатели занятости, в %

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

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

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

Госбюджет

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

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

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

Источник: Ecomonia y mercado, 27.03.2000г.

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

Бюджет центрального правительства, в млн.долл.

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

В 1999г. доходы центрального правительства сократились на 7,2% по сравнению с прошлым годом и составили 4,05 млрд.долл. Ухудшение состояния доходной части предопределили спад практически во всех отраслях экономики и связанное с этим уменьшение поступлений как внутренних (на 8,8%), так и внешних налогов (на 19,5%). Кроме того, принятые правительством меры по поддержанию нац. производителей, в

числе которых сокращение налогов или перенесение их выплат на более поздние сроки, также привели к уменьшению доходной части бюджета. Более всего уменьшились поступления от сбора налогов на недвижимость (на 21,6%), на внешнюю торговлю (на 10,5%), акцизы (на 12,9%).

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

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

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

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

Финансирование дефицита гос. счетов прежде всего осуществлялось за счет внешних заимствований и частичного использования некоторого избытка золотовалютных резервов ЦБ, что было предусмотрено в программе, согласованной с МВФ. Использование упомянутых источников покрытия бюджетного дефицита позволило не прибегать к денежной эмиссии. В 1999г. валовой внешний долг госсектора вырос на 115 млн.долл. при одновременном уменьшении гос. золотовалютных запасов на 112 млн.долл. В результате нетто-внешний гос. долг Уругвая увеличился на 227 млн.долл. или до 13,4% от ВВП против 11,4% от ВВП в 1998г.

Платежный баланс. Золотовалютные резервы. Бразильский эконом. кризис, неблагоприятная конъюнктура мировых рынков на основные уругвайские экспортные товары, повышение цен на

нефть, худшие по сравнению с 1998г. результаты туристического сезона, существенное сокращение поступлений иностр. капитала по линии нефин. гос.сектора, в связи с ожиданием результатов президентских выборов, были основными причинами, определившими значительное сокращение положительного сальдо платежного баланса Уругвая — с 361,9 млн.долл. в 1998г. до 13,2 млн.долл. в 1999г. Это самый низкий показатель за последние 15 лет.

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

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

В 1999г. в Уругвае был зарегистрирован нетто-приток капиталов в 401,4 млн.долл., что на 73,7% меньше показателя прошлого года из-за резкого снижения (на 358,3 млн.долл.) нетто-поступлений в гос. сектор. В основе этого лежит сокращение поступлений инокапитала (как ПИИ, так и внешних заимствований) по линии нефинансовых гос. организаций, т.е. гос. предприятий и центрального правительства. При этом, несмотря на бразильский финансовый кризис и ожидания итогов президентских выборов, нетто-приток капиталов по линии частного сектора, особенно фин., вырос.

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

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

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

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

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

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

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

Банки

Кредитно-банковская система. Представлена официальными госбанками (ЦБ, БРОУ, Ипотечный банк — ИБ), частными банками (20), сетью финансовых домов (7), специализированными финансовыми внешними институтами (4), сберегательными кредитными кооперативами небанковского типа (6). Отличительной чертой кредитно-банковской системы Уругвая является большая степень участия иностр. капитала, прежде всего ам. и европейского. Благодаря высокой пол. стабильности в стране, предоставлению равных условий для коммерческой деятельности нац. и иностр. юридическим и физ. лицам, последовательной линии на либерализацию банковского законодательства в отношении деятельности инокапитала, Уругвай превратился в крупнейший банковский центр на южноам. континенте. Способствовало этому также: свободное циркулирование,

наряду с местной валютой — уругвайским песо, доллара (80% вкладов — в долларах); строгое соблюдение принципа о банковской тайне, который запрещает в соответствии с нац. законодательством обнародовать информацию о полученных финансовых средствах. Единственным исключением являются решения суда.

В соответствии с законом-декретом №15.322 от 17.09.82, а также законом №1632 от 12.11.92г. «О финансовом посредничестве» кредитно-финансовые структуры в Уругвае могут функционировать в форме: банков, которые могут проводить любые финансовые операции; банковских домов, которые ограничены в правах принимать вклады на текущие счета, производить переводы по чекам с этих счетов, принимать вклады до востребования, принимать срочные депозиты от физ. лиц-резидентов; предприятий зарубежного фин. посредничества, осуществляющих операции off-shore; кооперативов, которые могут получать вклады на текущие счета только от своих учредителей; консорциумов и других закрытых предприятий, которые получают вклады от учредителей и используют их для совместной выгоды или для покупки необходимых товаров и услуг; финансовых посредников, в т.ч. физ. лиц; инвест. банков, деятельность которых регламентируется законом №16.131 от 12.09.90г. и законом-декретом №15.322 от 17.09.82г.

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

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

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

Депозиты банковской системы Уругвая, в млн.долл.

| | Частн. Внешние Сберегат. | | | |
|--------------------------------------|--------------------------|------|-------|--------------------|
| | БРОУ | ИБ | банки | фин. ин-ты кооп-вы |
| Депозиты в нац. валюте | 177 | 421 | 684 | — |
| Депоз. резидентов (СКВ)..... | 2.722 | 781 | 3.064 | — |
| Депоз. нерезидентов (СКВ)..... | 318 | 29 | 3831 | 1278 |
| Всего..... | 3517 | 1231 | 7579 | 1278 |
| Роста депозитов 98/99гт., %..... | 8,3 | 10,5 | 20,4 | 8 |
| Источник: Ассоциация банков Уругвая. | | | | |

Кредитно-банковская система Уругвая зарегистрировала в 1999г. рост депозитов на 14,8% по сравнению с 1998г., которые достигли 13,9 млрд.долл. При этом наиболее быстрыми темпами росли вложения нерезидентов в свободно конвертируемой валюте — на 27,2% до 5,5 млрд.долл. против 4,3 млрд.долл. в 1998г. Этот рост был обеспе-

чен за счет вкладов в частные банки на 20,4% (до 7,6 млрд.долл. против 6,3 млрд. долл. в 1998г.), главным образом, нерезидентов в СКВ на 39,9% (до 3,8 млрд.долл.).

Упомянутый рост был вызван «бегством» финансовых ресурсов в связи с экономическими потрясениями, переживаемыми Аргентиной и Бразилией, а также более льготными условиями вкладов в СКВ по сравнению со вкладами в нац. валюте. Абсолютное снижение средних процентных ставок за год (с 15,1% в 1998г. по депозитам в нац. валюте на срок от 1 до 6 месяцев до 14,2% в 1999г.), а также девальвация уругвайского песо по отношению к доллару США на 7,5% и рост потребительских цен на 4.2% сделали вложения в нац. валюте менее привлекательными, чем депозиты в СКВ.

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

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

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

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

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

ресурсов подорожала по всем видам заемщиков.

Наиболее крупным кредитным учреждением Уругвая является Banco dy la Republica Oriental del Uguaguay. Банк является коммерческим гос. учреждением Уругвая, создан 4 авг. 1986г. На территории Уругвая действуют 35 его филиалов, 7 агентств, 18 самостоятельных пунктов по обмену валюты. В трех странах — США (Нью-Йорке), Аргентине (Буэнос-Айресе), Бразилии (Сан-Пауло) БРОУ имеет свои представительства. Другим гос. банком является Banco Hipotecario — ипотечный банк, занимающийся финансированием строительства жилья. Центр. звеном кредитно-фин. системы Уругвая являются частные комбанки, которые мобилизуют основные денежные ресурсы страны.

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

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

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

Источник: «Обсервадор» 31.03.2000г.

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

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

Определенное развитие с точки зрения привлечения средств юр. и физ. лиц получили инвест. фонды (всего 9), которые начали функционировать с 1992г. Учитывал нестабильность межд. фин. рынков, ожидания в связи с выборами президентов на обоих берегах р. Ла Плата, инвесторы до окт. 1999г. предпочитали другие более надежные и доходные варианты вложения ресурсов. В то же время, когда в последние месяцы года повысилась котировка гос. ценных бумаг, увеличилась рентабельность фондов, это повлекло за собой приток к ним финансовых средств. В целом за год объем капиталов, которыми управляют инвест. фонды, сократился на 22,4% по сравнению с 1998г. до 181 млн.долл. При этом рентабельность вложений в фонды была положительной от 3,06% до 17%, т.е. практически во всех фондах по всем видам инвестиций выше, чем в 1998г.

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

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

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

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

В июне 1999г. ЦБ Уругвая разрешил создание в стране третьей биржи – Latex для развития рынка

ценных бумаг с использованием котировок латиноам. валют при заключении контрактов. Стимулировали создание Latex биржевые маклеры с устоявшимися связями в Аргентине, Бразилии и США.

ФБМ и ЭБУ котируют уругвайские гос. ценные облигации, размещенные на внешнем и внутреннем финансовых рынках. К внешним ценным бумагам относятся: общие бонды ЦБ, срочные в 2003, 2008, 2009 и 2027гг. (bono global) и евр. векселя серии С и D (euronotas). К внутренним ценным бумагам относятся: бонды для финансирования соц. обеспечения со сроком погашения в 2003 и 2007гг., депозитные сертификаты Ипотечного банка, бонды Казначейства (Bonos Tesoro), векселя Казначейства (Letras Tesoreria). Одновременно на упомянутых биржах котируются доходные облигации 42 частных уругвайских компаний и фондов Obligaciones negociables и акции уругвайских частных фирм.

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

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

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

Уругвайские гос. ценные бумаги – евровекселя и общие бонды, размещенные на межд. финансовых рынках, упали в цене в течение 1999г., что отразилось на их рентабельности, т.к. по ним уплачивается фиксированная процентная ставка. Котировка этих ценных бумаг в большой степени подвержена влиянию региональных кризисов. Решающим фактором 1999г. было решение правительства Эквадора о переносе срока платежей процентов по бондам Бреди. В то же время, несмотря

на падение котировок евровекселей и евробондов, высокий уровень процентов, уплачиваемых по ним, компенсирует это понижение и приносит прибыль, хотя и более низкую, чем в 1998г. Среди внешних гос. облигаций наилучшую рентабельность имели общие бонды со сроком погашения в 2003г. - 7,7%, чуть хуже были показатели у европейской серии «Д» - 7,2% и серии «С» - 6,5%.

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

— Государственные ценные бумаги. 1) Бонды казначейства: котируемые ФБМ - 10,8%, котируемые - 7,8%; 2) Общие бонды: срок погашения 2027г. - 1,5%, 2008г. - 4,3%, 2003г. - 7,7%; 3) Евровекселя серии С - 6,5%, серии D - 7,2%; Казначейский вексель - 6,9%;

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

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

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

Бонды казначейства, бонды для финансирования соц. обеспечения, некоторые доходные облигации частных фирм были названы большинством брокеров в качестве наиболее предпочтительных направлений для вложения денег в 2000г. Выбор бондов казначейства, по которым выплачивается доход по плавающей процентной ставке и которые обладают поддержкой уругвайского правительства, представляется брокерам как надежный и консервативный путь. В то же время те инвесторы, ко-

торые стремятся к получению рискованных высоких прибылей, могут использовать отдельные доходные облигации местных частных фирм, а также акции ам. и некоторых латиноам. компаний. Внешние ценные бумаги уругвайского правительства (евровекселя и общие бонды с фиксированными процентными ставками не рекомендуются брокерами из-за ожидаемой низкой рентабельности).

Уругвай стоит на I месте в Лат. Америке и на третьем в мире по надежности вкладов и режиму банковской секретности в целом. Исключена возможность получения любой конфиденциальной информации о клиентах банка, счетах и состоянии фин. средств вкладчиков. Законодат. базой деятельности банковской системы в стране является закон о банках №15.322 от 17.08.1982г. В Уругвае насчитывается 3 гос. банка и 22 частных.

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

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

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

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

после которой он к оплате не принимается; перевод сумм при подаче распоряжения по факсу с применением кода.

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

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

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

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

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

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

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

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

Чековые книжки могут использоваться гражданами только старше 18 лет.

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

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

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

Процедура открытия банковского счета. Требования и предъявляемые документы.

— **Физ. лица.** Необходимо предоставить: документ о наличии миним. месячного дохода не менее 750 долл. (справка о зарплате с места работы или документ от нотариуса или бухгалтера); копия удостоверения личности; рекомендация от учреждения, другого банка или лица имеющего счет в данном банке (это положение необязательно для открытия сбер. счета); справка с места проживания — фактура на оплату коммунальных услуг. Необходимо подписать: контракт с банком об основных условиях сотрудничества с перечислением всех прав сторон и условий; заполнить формуляр; бланк с образцом подписи заверенный независимым нотариусом (хранится в отделе безопасности банка).

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

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

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

справка с места жительства); приобретение недвижимости на любое лицо (за отдельный гонорар 8-10%); открытие банковских счетов на любое лицо (вписывается в контракт); оформление фиктивных справок о большом объеме торговли с заявленной фирмой в третьих странах (например с компанией в России).

Вклад наличными на любой банковский счет возможен третьим лицом без объяснения причин и предъявления документов. Депозит суммы более 100 тыс.долл. (для физ. лиц) требует предъявления документов и объяснений. Пополнение счета путем перевода из третьих стран ограничений по суммам не имеет. Клиенту, на чей счет поступают деньги, главное иметь хорошую репутацию в банке, правдоподобное объяснение источника средств и не иметь связи с наркобизнесом.

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

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

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

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

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

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

Все операции производятся обезличенно, надо только иметь карточку и знать код. При вводе кода важно не ошибиться, т.к. при повторении ошибки карточка блокируется на весь день. При повторе ошибки на следующий день карточка блокируется

совсем. Для восстановления ее рабочего состояния необходимо явиться в банк и поменять код, предоставив личные документы и права на карточку.

Аренда сейфа в банке. Процесс аренды прост. Необходимо явиться в банк, запросить сейф, заплатить гарантийный взнос 100 долл., предъявить личные документы, заполнить анкету, указав все свои реквизиты, подписать контракт на определенный период. При подписании контракта клиент письменно подтверждает, что не будет использовать арендованный сейф для хранения наркотиков, взрывоопасных и воспламеняющихся веществ. Администрация, в случае возникновения подозрений, вправе потребовать от клиента предъявления того, что он собирается положить в сейф. Клиенту выдаются два комплекта ключей (банк не имеет дубликатов). Арендатор может предоставить право на пользование сейфом дополнительно одному или нескольким лицам, вписав их в контракт, сообщив банку их данные и оформив письменную доверенность. Средние размеры ячейки 15x10x47 см. Оплата за год составляет 85 долл., которая может быть произведена сразу за весь период или вноситься ежемесячно.

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

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

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

Принятая в начале года правительством программа антикризисных мер в связи с падением валюты Бразилии оказалась достаточно эффективной. По мнению директора-распорядителя МФ М.Камдессю, Уругвай отреагировал на девальвацию бразильского реала с должной серьезностью.

Работа межд. аудита доказала справедливость этих оценок. В Лат. Америке **Чили, Уругвай и Колумбия признаны как страны, безопасные для иноинвесторов.** В апр. 1999г. агентство Standard & Poor's присвоило уругвайским бумагам степень ВВВ-, а компания Moody's Investor соответственно Ваа3, что предполагает очередной транш ценных бумаг на долгосрочную перспективу (10 лет и более). Правда, при этом ими была сделана оговорка о том, что высокая степень взаимозависимости нац. экономики страны с Бразилией и Аргентиной делают Уругвай уязвимым на долгосрочную перспективу.

Указанные выше факторы создали благоприятные условия для эмиссии уругвайских бонов с целью распространения на мировых рынках капиталов. Рабочая группа МЭФ и ЦБУ провела анализ условий, сложившихся на ведущих рынках инвестиций. Азиатский регион (речь шла о Японии) был признан из-за нестабильности малоперспективным на долгосрочную перспективу. Европейский рынок, согласно проведенному маркетингу, представляет интерес на среднесрочный период (срок не более 5 лет, поскольку в случае увеличения периода погашения бонов резко растет стоимость кредита). Во многом уругвайские экономисты связывали такую ситуацию с внутренними проблемами ЕС и войной на Балканах. С начала 1999г. курс евро по сравнению с долл. продолжал устойчиво падать.

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

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

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

Распределение межд. аудитом латиноам. стран по степени надежности фактически определило спрос, т.е. условия реализации выпущенных ими практически в одно и то же время гос. облигаций (бонов). Так, в апр. 1999г. Чили сумела разместить транш в 500 млн.долл. сроком погашения 10 лет по стоимости всего 175 базовых пунктов (б.п.) сверх цены бонов казначейства США (самый выгодный

для страны кредитополучателя). Уругвай добился продажи в Нью-Йорке своих «глобальных бонов» на 250 млн.долл. на аналогичный срок по цене уже 212,5 б.п. Имеющая такой же уровень надежности аудита Колумбия реализовала гособлигации с 10-летним сроком погашения по стоимости уже 484 б.п. С большим отрывом идут соответственно Аргентина (613 б.п.) и Бразилия (719 б.п.). При этом, согласно оценкам ам. фин. группы Morgan Stanley, которая в этот раз распространяла в США уругвайские боны, спрос на них составлял не менее 400 млн.долл. Однако, ЦБУ решил перестраховаться и ограничился 250 млн. долл., поскольку данный транш был первым с момента кризиса в Бразилии.

Принимая во внимание более тесные торг.-эконом. связи страны со странами ЕС, чем с США, а также рекомендации МВФ о необходимости диверсификации фин. отношений Уругвая и в целом Лат. Америки, европейский валютный рынок может стать более предпочтительным, чем ам. В ЦБ считают, что сегодня Германия является наиболее выгодным местом для размещения облигаций из-за низкой стоимости кредита.

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

Спецслужбы

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

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

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

префектура МО, Нац. управление разведки и информации МВД (гражд. контрразведка). Бригада по борьбе с наркотиками МВД, Нац. совет по борьбе с наркотиками администрации президента, спецотделы территориальных полицейских управлений в департаментах, Служба внешней информации МИД и Нац. институт статистики.

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

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

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

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

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

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

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

Опорную составляющую политики Х.Батлье по урегулированию проблемы жертв диктатуры обра-

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

Стиль руководства нового главы государства выгодно контрастирует на фоне его предшественников Х.М.Сангинетти (1986-89, 1994-2000гг.) и Л.А.Лакалье (1989-94гг.). Вместе с тем, с их стороны уже звучат предостерегающе комментарии об опасности открытого Х.Батлье «ящика Пандоры», в результате чего, по их мнению, ситуация может «выйти из-под контроля». В унисон с этим звучат и заявления доверенного лица Х.М.Сангинетти, вице-президента страны и главы парламента Л.Иерро. А представители партии «Бланке» в парламенте Р.Диас и Л.Лакалье Лоу (жена Л.А.Лакалье) выступили с контринициативой о возмещении материального и морального ущерба семьям военных и полицейских, погибших в борьбе с «подрывными элементами». Президент принял и такое предложение. Но, тем не менее, обращает на себя внимание то, что принципиальных и открытых противников в данной области у президента Х.Батлье нет.

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

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

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

Промышленность

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

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

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

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

Уругвайское правительство неоднократно в течение 1999г. принимало меры по стабилизации

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

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

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

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

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

Менее всего спад производства затронул пищевую и бумажную промышленность Уругвая.

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

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

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

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

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

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

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

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

Наибольший спад произошел в легкой, горнодобывающей промышленности и в машиностроении (на 20,3%, 21,0% и 20,2% соответственно), т.е. в отраслях больше всего нацеленных на экспорт, за

исключением горнодобывающей промышленности. Основной причиной такого спада стала девальвация бразильского реала и, соответственно, понижение конкурентоспособности уругвайских товаров. Вместе с тем показатели IV кв. 1999г. свидетельствуют о том, что сектор постепенно начинает выходить из кризиса.

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

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

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

Падение производства в полиграфической, нефтехим. и металлургической промышленности было меньшим, чем в других отраслях. Если спад в нефтехимпроме (9,7%) в основном был вызван неполной работой в течение года нефтеперерабатывающего комплекса, то уменьшение производства хим. продуктов (8,2%) и шин (17,3%) было вызвано сужением спроса на них со стороны основных импортеров. Индекс занятости в отрасли в целом снизился на 6,9%.

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

Агропром

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

1999г. продолжительная засуха, девальвация бразильского реала, понизившая конкурентоспособность уругвайской с/х продукции, а также по-

нижение мировых цен на с/х продукты повлекли за собой глубокий спад в отрасли, производство которого снизилось в 1999г. на 7,8% и составило 1451 млн.долл. или 6,9% от ВВП против 1564,5 млн.долл. в 1998г.

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

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

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

Производство говядины (с костями) в 1999г. составило 407 тыс. т. (в 1998г. 441 тыс. т.), из них на внутреннее потребление пошло 166,8 тыс. т., а на экспорт — 239,9 тыс. т. (в 1998г. 184,4 тыс. т. и 257 тыс. т. соответственно). Одновременно значительно сократился экспорт живого скота со 120 тыс. голов в 1998г. до 46 тыс. голов в 1999г.

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

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

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

В 1999г. сбор пшеницы составил 559,2 тыс. т. (504,8 тыс. т. в 1998г.), а ячменя — 196 тыс. т. (193,6

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

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

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

В соответствии с данными Нац. Института виноградарства Уругвая (INAVI) в 1999г. был собран рекордный урожай винограда — 133,5 млн.кг. (130 млн.кг. в 1998г.). При этом посевные площади под виноградом составили 9,3 тыс.га, а урожайность 14,3 т./га. Несмотря на это, по оценкам уругвайских производителей засуха не позволила собрать 10% от ранее запланированного урожая.

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

Строительство

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

В последние месяцы 1999г. отрасль несколько ухудшила свои показатели, однако в целом смогла закончить год с положительными результатами. Признаки кризиса, появившиеся в IV кв. 1999г., дали основание уругвайским экономистам про-

гнозировать его продолжение вплоть до II пол. 2000г. Этот вывод доказывает уменьшение площадей под застройку с 376,7 тыс.кв.м. в 1998г. до 299,5 тыс.кв.м. в 1999г. и разрешений, выданных под новое строительство. Это скажется на снижении темпов строительства в 2000г.

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

Другим важным показателем эконом. активности в области строительства являются данные о продажах цемента типа «портланд» для гос. и частного строительства. Несмотря на увеличение объемов строительных работ, продажа цемента сократилась на 4,6% с 907 тыс.т. в 1996г. до 865,8 тыс.т. в 1999г. При этом, если продажа цемента для гос. сектора фактически осталась на том же уровне (52,9 тыс.т. в 1995г. и 52,1 тыс.т. в 1999г.), то для частного строительства уменьшилась на 2,3% с 741,9 тыс.т. в 1998г., до 724,9 тыс.т. в 1999г. Экспорт цемента в 1999г. составил 88,91 тыс.т. против 112,2 тыс.т. в 1998г.

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

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

Транспорт

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

Транспортная инфраструктура является особым предметом внимания правительства. В соответствии с расширяющимися связями Уругвая с другими странами, особенно со странами-членами «Меркосур», правительство в первую очередь уделяет внимание развитию сети автодорог, реконструкции существующих и строительству новых портов, а также развитию современных

средств связи. В последнее время большее внимание стало уделяться ж/д и авиаперевозкам, а также развитию городского транспорта.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ческий аппарат — 73,6 млн.долл.; на обустройство и ремонт сети местных автодорог — 46,3 млн.долл.

Правительство впервые отменило гос. монополию при строительстве автодорог, позволив минтранспорта привлечь частный капитал к торгам на строительство дорог на условиях сдачи их в долгосрочную концессию. Именно таким образом была построена **скоростная автомагистраль Монтевидео-Пунта дель Эсте**, а также ряд участков 1 нац. дороги, соединяющей гг. Монтевидео и Колонию.

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

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

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

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

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

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

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

С целью дальнейшей демонополизации АФЕ новое правительство страны планирует разрешить частным компаниям, в т.ч. иностранным, брать в концессию ж/д линии, как это уже делается с автодорогами Уругвая.

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

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

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

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

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

Большое развитие за последние 5 лет получила почтовая связь. Если в 1995г. в Уругвае было 250 почтовых отделений, то к концу 1999г. их стало 1150. В масштабах страны доставка почты осуществляется за 48 ч., тогда как в 1995г. только жители 43% территории страны могли получать почту за это время. Значительно выросло количество писем, проходящих через почтовые отделения страны (с 12 млн.шт. в 1995г. до 24 млн.шт. в 1999г.). Сегодня почтовый рынок Уругвая, где наряду с

Нац. Администрацией почт (ANC) действуют и частные фирмы, оценивается в 40 млн. долл. При чем ANC, кроме своей основной функции, предоставлено право устанавливать правила работы на рынке, а также выдачи разрешений частным компаниям. Частный сектор охватывает 40% рынка.

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

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

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

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

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

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

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

Первоначально свое желание участвовать в конкурсе изъявили 9 межд. фирм. После предварит. переговоров и консультаций гос. конкурсная комиссия приняла к рассмотрению эконом. проекты трех консорциумов: *Consortio Montevideo Servicios Aeroportuarios* (50% участия мексиканцев, 10% – канадцев и 40% – уругвайских юр. лиц); *Consortio Uruguayo o-Espanol Carrasco* (95% испанского капитала, 5% – уругвайского); *Consortio Aeropuertos del Mercosur* (55% – франц. фирмы, 30% – уругвайские, 15% – японские).

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

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

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

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

В целях унификации и централизации учетно-регистрационной системы автотранспорта всей страны власти Уругвая приняли решение о поэтапном переходе на буквенно-цифровую систему классификации номерных знаков (3 буквы и 4 цифры). Программа начала реализовываться с сент. 1999г., при этом запланировано было к 2000г. выдать порядка 40 тыс. новых знаков.

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

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

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

Энергетика

Уругвай является одной из наиболее обеспеченных стран Лат. Америки по производству и потреблению электроэнергии на душу населения. В 1999г. на электростанциях страны было выработано 7,05 млрд.квт.ч. (8,94 в 1998г.). Основной причиной такого значительного понижения выработки электроэнергии стала продолжительная засуха в течение всего года, которая вызвала понижение уровня воды в водохранилищах ГЭС. В стоимостном выражении продукция отрасли уменьшилась на 3,11% по сравнению с 1998г., что составило 901,8 млн.долл. или 4.51% от ВВП (929,8 млн.долл. в 1998г.).

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

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

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

Установленные мощности электростанций на 1999г. составляют в целом 2087 квт.ч., из них ГЭС – 1524 квт.ч., ТЭС – 563 квт.ч. Альтернативных источников получения электроэнергии очень мало. Электрифицировано 97% всей территории страны. Рост потребления электроэнергии ежегодно составляет 5%, что заставляет правительство Уругвая постоянно вырабатывать меры по расширению энергобаланса: работы по объединению энергосистем Уругвая, Бразилии, Аргентины и Парагвая; строительство новой ТЭС на дешевом природном газе в районе г.Пайсанду; строительство высоковольтной ЛЭП от ТЭС «Ясирета» до ГЭС «Сальто Гранде», которая дает Уругваю доступ к электроэнергии из Парагвая; реконструкция ТЭС с учетом их перевода на более дешевые виды топлива (природный газ).

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

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

Дальнейшее развитие энергетики в Уругвае напрямую связано с развитием сети газопроводов и

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

Информатика

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

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

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

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

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

Правительством прорабатываются и вопросы фин. поддержки создания такого центра. В 2000г. с руководством Межам. банка развития достигнуто соглашение о выделении кредита в 60 млн.долл. на финансирование программы технологического развития Уругвая, включающей в себя создание единого информ. центра, так и увеличение числа фирм-экспортеров ПО. Из 300 компаний, объеди-

няемых палатой ПО Уругвая, только 20 экспортируют свои программы. Реализация программы, рассчитанной на 5 лет, позволит довести их число до 150. К 2005г. планируется 10-кратное увеличение объемов экспорта компьютерных программ, что составит порядка 600 млн.долл. в год.

Экология

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

На нац. уровне следует отметить, что практически на все уругвайские гос. организации возложены задачи природоохранной деятельности и они имеют в своем составе соответствующие управления. К примеру, МВД занимается вопросами пресечения деятельности, наносящей ущерб флоре и фауне, минэкономики и фин. регулирует ввоз и вывоз редких экземпляров растений и животных, Минобразования и культуры — внедрением природосберегающих технологий, минпромышленности, энергетики и полезных ископаемых — контролем за использованием радиоактивных элементов.

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

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

На нац. уровне уругвайской стороной ведется работа по созданию договорно-правовой базы как в рамках «Меркосур», так и на уровне двусторон-

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

Основной задачей руководства Уругвая является создание условий, которые позволили бы успешно защищать свои экологические интересы в спорных ситуациях с такими индустриально более развитыми странами, как Бразилия и Аргентина. Большое внимание уделяется освоению приграничных территорий. Однако ввиду недостаточности бюджетных средств уругвайцам приходится создавать совместные проекты со странами «Меркосур». В частности: с Аргентиной о совместном использовании бассейна р. Рио-де-ла-Плата, с Бразилией — лагуны Мерин. Данная задача находится в числе приоритетов Управления окружающей среды министерства жилья, территориального устройства и окружающей среды и выполняется совместно с МИД Уругвая посредством создания смешанных тех. и адм. комиссий, находящихся в составе внешнеполит. ведомства.

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

Миграция

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

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

Упомянутый закон предписывает получение этого документа всеми гражданами Уругвая, достигшими 12 лет (ст.2.1), а также иностранцами,

проживающими в Уругвае более 90 суток (включая детей старше 12 лет).

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

От обязанности оформления уругвайского удостоверения личности освобождены только иностр. сотрудники консульских и диппредставительств в стране, а также межд. организаций. Этим категориям иностранцев выдаются удостоверения, оформляемые МИД Уругвая на 2г. с последующим продлением на 1 год (количество продлений не лимитируется).

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

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

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

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

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

Дети обращаются за получением документа в сопровождении одного из родителей.

В зависимости от категории лиц, ходатайствующих об истребовании удостоверения личности (уругваец, родившийся в Уругвае; уругваец, родившийся за пределами государства; натурализовавшиеся в Уругвае иностранцы, сохранившие свое прежнее гражданство, иностранцы, получившие разрешение на проживание в Уругвае), доку-

менты оформляются на бланках различного образца.

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

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

Разрешение о допуске конкретного уругвайца в США принимается миграционным чиновником при соблюдении следующих условий: наличие действующего уругвайского паспорта; осуществление уругвайцем деловой или турпоездки с въездом в США на срок до 90 сут.; прибытие в США одной из авиакомпаний (*Aerolineas Argentinas, American Airlines, Lan Chile, Lloyd Aereo Boliviano, United Airlines, Varig*). Этот режим распространяется также на уругвайцев, въезжающих в страну через сухопутную границу из Канады и Мексики; наличие авиабилета на выезд из США; подтверждение наличия средств к существованию на период пребывания в стране (кредитная карточка, валюта); наличие справки об отсутствии судимости.

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

Посольства Уругвая имеются во всех испаноязычных странах Юж.Америки и в Бразилии (в Гайане и англоязычных государствах КБ аккредитованы послы по совместительству), в Мексике, Панаме, Коста-Рике и Гватемале (два последних совмещают миссию в оставшихся странах ЦА, включая Белиз), на Кубе и в Доминиканской Республике, а также в США и Канаде. На западноевропейском направлении Уругвай представлен в Испании, Португалии, Франции, Италии, Великобритании, Германии, Австрии, Швейцарии, Ватикане, Греции, Швеции (вся зона Скандинавии и Исландия, а также Латвия), Венгрии, Польше, Чехии (+Словакия), Румынии и Болгарии (+Турция). Посол Уругвая в России аккредитован по совместительству в большинстве государств Содружества. В странах арабского мира (только Египет и Саудовская Аравия, плюс ряд «совмещенный»), Бл. Востока (Израиль, Иран и Ливан) и в Африке (ЮАР) Уругвай представлен не слишком

активно, хотя, в случае с первыми двумя регионами, и имеет достаточно развитые торговые отношения. Функционируют также посольства в КНР, Японии и Австралии (послы в Токио и Канберре аккредитованы по совместительству в Дели и Веллингтоне). Имеются также консульства, в крупных городах соседних стран, а также в Гамбурге, Марселе, Генуе, Роттердаме, Барселоне, Нью-Йорке, Лос-Анжелесе, Гонконге, Сиднее, Стамбуле и Кейптауне. При посольствах в странах, являющихся крупнейшими торговыми партнерами Уругвая, имеются эконом. отделы.

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

«Меркосур»

Исторически Уругвай накопил солидный багаж инициатора и деятельного организатора ряда многосторонних форумов (например, заключительного, т.н. «уругвайского раунда» ГАТТ, положившего начало ВТО). Монтевидео явился «родиной» важнейших региональных интеграционных механизмов: в 1960г., с зарождением ЛАСТ, был предпринят первый, по примеру европейцев, опыт создания латиноам. зоны свободной торговли. Впоследствии, в соответствии с Договором Монтевидео (ДМ) 1980г., этот проект был модифицирован в виде Латиноам. Ассоциации интеграции. В промежутке между этими основными вехами Уругвай активно действовал в рамках Ла-Платской группировки, которая в отличие от функционирующей параллельно с ней Андской группы, сразу же нацелила свои усилия не столько на расширение взаимной торговли, сколько на взаимодействие в преимущественном развитии производственной сферы и инфраструктуры. В принципе, своей традиционной «пролаплатской» ориентации Уругвай предпочитал не менять.

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

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

Считается, что Общему рынку Юж. конуса удалось достичь нынешних впечатляющих показателей в беспрецедентно короткие сроки: Асунсьонский договор о создании «Меркосур» был за-

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

Так же как в современном ЕС, применительно к Испании, Португалии, Греции, а также в ЛАИ (здесь странами с относительно низким уровнем эконом. развития признаны Боливия, Парагвай и Эквадор), в «Меркосур» в целом учтен фактор несоизмеримости эконом. потенциалов его основателей. К примеру, ВВП даже одного шт. Рио-де-Жанейро (не самого «выдающегося» в Бразилии) вполне сопоставим с чилийским, а Санта-Катарина превосходит этот совокупный показатель Уругвая и Парагвая.

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

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

сферы, «Меркосур» оказался вынужденным приступить и к практической координации макроэконом. политик стран-членов, нацеленной на смягчение существующих диспропорций и асимметрий.

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

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

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

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

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

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

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

«Торговая война» между Аргентиной и Бразилией, вспыхнувшая вследствие резкого ухудшения условий внутрирегиональной торговли, прежде всего из-за девальвации бразильского реала в янв. 2000г. и общего эконо. спада в регионе, выявила несовершенство оргструктуры «Меркосур», отсутствие в нем механизма оперативного урегулирования торговых споров между партнерами. Созванные в чрезвычайном порядке по инициативе Уругвая как временного председателя «Меркосур» заседания Группы общего рынка и министерского Совета общего рынка и (г.Монтевидео, 5-6 авг. 1999г.) хотя и несколько разрядили ситуацию, но не смогли выработать конкретные меры по преодолению торг. разногласий. Было решено поручить подготовить соответствующие рекомендации тех. рабочим органам — Группам по изучению торг.-эконом. конъюнктуры и координации макроэконом. политики. Обе группы приступили к работе и уже подготовили первый доклад, который представлен на рассмотрение руководящих органов блока.

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

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

О деятельности ЛАИ в 1999г. По мнению экспертов Ген. секретариата Латиноам. ассоциации интеграции, 1999г. был одним из самых сложных за всю историю ее существования. Основной причиной этому послужила волна мирового фин. кризиса, достигшая Лат. Америки в конце 1998г. Эпикентром эконо. потрясений стала Бразилия — краеугольный камень региональной интеграции. После девальвации нац. денежной единицы бразильский ВВП, по данным ЛАИ, сократился в 1999г. на 1%. За ним последовало сокращение ВВП Аргентины (на 3%), Чили (на 0,5%), Венесу-

элы (на 7,2%) и других государств. В целом ВВП стран ЛАИ сократился на 0,5%.

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

Мировая практика показывает, что интеграционные процессы являются ответом на кризисные явления в мировой экономике и развиваются по мере усиления последних. Опыт Лат. Америки свидетельствует об обратном: сближение между странами и блоками идет параллельно с ростом их внутренних макроэконом. показателей и торг. обмена, а эконо. проблемы способны его затормозить. В данном контексте практические усилия были направлены на обеспечение большей конвергенции как между отдельными странами, так и между субрегиональными блоками, действующими в рамках правового пространства ЛАИ. Здесь Ассоциация, в лице Генсекретариата, выступала в качестве посредника и обеспечивала тех. сторону переговоров, готовя проекты соглашений и иных документов.

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

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

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

В 1999г. Генсекретариат ЛАИ начал работу по созданию базы данных, содержащей детальную информацию о субъектах ВЭД государств-членов, о тарифных и нетарифных ограничениях, действующих в каждой стране. Осуществление подобной инициативы позволит ЛАИ не только координи-

ровать интеграционные процессы в рамках правового поля, но и оказывать определенное влияние на эволюцию внутризональной торговли, способствуя большему сближению отдельных стран и блоков, действующих под эгидой Ассоциации.

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

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

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

Примечательно и последнее обращение Белого дома к Уругваю, как временному председателю «Меркосур», с предложением активизировать работу по созданию МАЗСТ, что де отвечает взаимным интересам.

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

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

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

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

ВЭД

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Начиная с 60г. правительство применяет различные рычаги поддержки экспортеров, особенно нетрадиционных товаров: кредитные, налоговые, административные. Освобождение от уплаты внутренних и внешних налогов – основной финансовый стимул для поощрения экспорта и диверсификации.

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

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

Режим drawback. Для стимулирования экспорта готовых изделий применяется также система возврата тамож. пошлин, уплаченных при ввозе в страну использованных при их производстве сырья и полуфабрикатов. Различие между двумя режимами состоит в том, что при временном ввозе товаров никаких платежей налогов не осуществляется, а при drawback налоги возвращаются после

экспорта пром. товара. В этой связи «режим временного ввоза» является более распространенным.

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

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

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

Основные положения закона.

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

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

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

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

5. Отсутствуют ограничения на организационные формы предприятий с участием инокапитала. Могут быть созданы компании как со 100% инокапиталом, так и СП в различных пропорциях с участием местных предпринимателей. В Уругвае

не установлена минимальная норма участия иностр. вкладчиков, которая поселяла бы считать фирму иностранной. Однако принято под иностр. подразумевать предприятие, в котором доля иноучастия – больше 50% акционерного капитала.

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

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

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

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

Одновременно правительство приняло ряд мер, поощряющих иноинвестиции.

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

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

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

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

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

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

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

Германия, Венгрия, Швейцария, Италия, страны Бенилюкс, Румыния, Канада, Польша, Великобритания, Испания и др., с целью защиты своих

фирм от случайных рисков подписали с Уругваем межправсоглашения о поощрении и защите капиталовложений.

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

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

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

В рамках минэкономики и финансов функционирует также патентное управление — контроль за чистотой марок продукции, выпускаемой тем или иным предприятием. В случае поступления сигнала от владельца марки о фальсификации его продукции, Управление направляет своих инспекторов для проверки сигнала. При наличии доказательств фальсификатор облагается штрафом, а все фальсифицированные товары, находящиеся на территории проверяемого эконом. объекта, конфискуются. При соответствующей прокурорской санкции на них накладывается арест. В случае фальсификации продукции также допускается вмешательство полицейских органов, если владелец объекта препятствует работе инспекторов, либо пытается уклониться от дачи необходимых показаний.

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

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

Предусмотрено введение прямых ограничений

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

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

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

В качестве одной из наиболее распространенных защитных мер в отношении импортируемых товаров Уругвай использует механизм установления минимальных экспортных цен. По мнению правительства, эта мера в области импорта сахара и сахарного тростника приведет к увеличению внутреннего производства сахарной отрасли и позволит сократить зависимость от импорта сахара. Для поощрения импорта сахара-сырца перерабатывающие предприятия, получили освобождение от уплаты импортных пошлин, в случае предоставления программы инвестирования в с/х производство. А для импорта рафинированного сахара установили минимальные контрактные цены, значительно превышающие цену мирового рынка. Так, до 1 мая 2000г. минимальная контрактная цена на рафинированный сахар составляет 456 долл. за 1 т. + 20% импортная пошлина, т.е. 1т. сахара импортеру обходится в 547 долл. На мировых рынках цена 1 т. рафинированного сахара находилась в конце 1999г. на уровне 200 долл.

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

Особенно остро вопрос субсидирования с/х экспорта стоит на повестке дня переговоров «Меркосур»-ЕС. Несмотря на подписание блоками в 1995г. всеобщего соглашения об интеграции, за прошедшие 4г. не было достигнуто никаких практических результатов в вопросах создания единого торгового пространства. Главной причиной

этого является вопрос либерализации торговли с/х продукцией. На состоявшемся в июне 1999г. в г. Рио-де-Жанейро саммите глав государств стран «Меркосур» и ЕС была принята лишь общая декларация о необходимости либерализации торговли между блоками всеми товарами и услугами, включая с/х продукцию. Вместе с тем на встрече мининдел в Португалии в фев. 2000г. европейцы явно продемонстрировали нежелание обсуждать этот вопрос. Разочарованные результатами переговоров, и исходя из задачи защиты нац. экономики, уругвайцы пригрозили прекратить закупать европейские пром. товары и переориентировать свои связи на другие страны, в частности США.

Вопрос закупки субсидированных европейских продуктов странами «Меркосур» неоднократно поднимался в течение 1999г. на заседаниях Группы общего рынка. Для Уругвая самыми «болезненными» были закупки Бразилией в Германии, Великобритании, Бельгии и Испании ячменя. Так, на заседании Группы общего рынка в Асуньоне в марте 1999г. Уругвай обвинил Бразилию в наращивании импорта из Европы субсидированного ячменя (в 1998г. он увеличился на 22%, в то время как Уругвай сократил экспорт на 12,5%). Только за янв. 1999г. Бразилия закупила 49 тыс.т. ячменя, из которых 13 тыс.т. приходилось на страны ЕС. Несмотря на приведенные бразильцами аргументы об импорте ячменя только по каналам частных фирм, уругвайская делегация потребовала соблюдения положения Договора о создании «Меркосур», в котором предусматривается принятие правительствами мер по ограничению субсидированного импорта из стран «экстра-зоны».

Внешторг

Последствия девальвации бразильского реала в янв. 1999г. были крайне болезненны для уругвайской экономики и внешней торговли. Сокращение экспорта в Бразилию и Аргентину — на 40,1% и 27,7 соответственно, которые являются главными торговыми партнерами страны, стало одной из основных причин достижения Уругваем самого низкого за последние 4г. уровня внешне-торгового оборота в 5,6 млрд.долл. (6,3 млрд.долл. в 1998г.). Существенный «вклад» в это внесла также неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках на основные товары уругвайского экспорта. По оценкам Союза экспортеров Уругвая, экспортные цены на молоко и молочные продукты уменьшились в 1999г. на 30%, рис — на 25%, шерсть невытую — на 16, шерсть мытую — на 26, шерстяные топсы — на 25, мясо — на 10%.

Внешняя торговля Уругвая, в млн.долл.

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Товарооборот | 4972,9 | 5720 | 6203,8 | 6343,5 | 5404,7 |
| Экспорт (ФОБ) | 2106 | 2397,2 | 2725,7 | 2768,7 | 2244,5 |
| - традиционный | 648,7 | 712,2 | 833,1 | 726,3 | 585,2 |
| - нетрадиционный | 1457,2 | 1685 | 1893,7 | 2042,5 | 1659,4 |
| Импорт (ФОБ) | 2710,6 | 3135,4 | 3478,1 | 3574,8 | 3160,2 |
| Сальдо | -563 | -686,9 | -752,4 | -806,1 | -915,7 |

В результате более быстрых темпов сокращения экспортных поступлений (на 18,9%) по сравнению с импортными закупками (на 11,7%) отрицательное сальдо торгового баланса увеличилось в 1999г. до 915,7 млн. долл. против 806,1 млн.долл. в 1998г. Это явилось главным компонентом наращивания дефицита баланса текущих операций страны.

Первые признаки напряженности во внешне-торговом секторе начали проявляться еще в нояб. 1998г., когда резко стала сокращаться подача заявок на экспорт. Пик их падения (на 30% по сравнению с аналогичным периодом 1998г.) пришелся на фев.-апр. 1999г. После принятия правительством пакета эконом. мер, несколько смягчивших последствия бразильского кризиса, положение стало выправляться. И хотя количество поданных заявок на экспорт в течение практически всего года (за исключением IV кв.) было меньше, чем в эти же периоды 1998г., однако наметилась тенденция к улучшению положения. В целом за 1999г. доходы от экспорта уменьшились на 13,9% и составили 2,244 млрд. долл. против роста на 1,6% до 2,769 млрд.долл. в 1998г.

Экспорт Уругвая

| | 1998г. | 1999г. | Рост | Уд. вес |
|------------------------|-----------|-----------|-------|---------|
| | млн.долл. | млн.долл. | в % | в % |
| Традиционный экспорт | 726,3 | 585,2 | -19,4 | 26,1 |
| Нетрадиционный экспорт | 2042,5 | 1659,4 | -18,8 | 73,9 |
| Всего | 2768,8 | 2244,6 | -18,9 | 100 |

Годовой отрицательный результат был зарегистрирован как по экспорту традиционных, так и нетрадиционных товаров. Вывоз традиционных товаров, на который приходится 26,1% экспортных поступлений, сократился на 19,4% и составил 585,2 млн.долл. При этом в большинстве случаев физ. объемы поставок были намного выше, чем в 1998г. В то же время, по товарам нетрадиционного экспорта, доля которых составляет 73,9% всего экспорта, при общем падении стоимостных показателей на 13,3% отмечалось уменьшение также и физ. объемов.

Структура уругвайского экспорта

| | 1998г. | 1999г. | Рост | Уд. вес |
|---|-----------|-----------|-------|---------|
| | млн.долл. | млн.долл. | % | % |
| Животные и пр-ты животноводства | 823,1 | 671,8 | -18,4 | 29,9 |
| - мясо и мясопродукты | 445 | 375 | -15,7 | 16,7 |
| - морепродукты | 116,9 | 91,3 | -21,9 | 4,1 |
| - мол. продукты | 182,5 | 157,7 | -13,6 | 7 |
| Продукция растениеводства | 439,9 | 356,3 | -19 | 15,9 |
| - зерновые | 295,3 | 220,8 | -25,2 | 9,8 |
| - рис | 273,4 | 197,9 | -27,6 | 8,8 |
| Пищевые товары, напитки, табак | 149,2 | 121,5 | -18,6 | 5,4 |
| Минералы | 44,2 | 28,7 | -35,1 | 1,3 |
| Химические товары | 120,7 | 97,3 | -19,4 | 4,3 |
| Пластмассы, каучук, прочие | 97 | 89,6 | -7,7 | 4 |
| Кожа, меха, изделия из кожи | 249,1 | 219,7 | -11,8 | 9,8 |
| - меха и кожа | 181 | 174,3 | -3,7 | 7,8 |
| - изделия из кожи и меха | 68 | 45,4 | -33,3 | 2 |
| Лесоматериалы | 41,5 | 46,6 | +12,4 | 2,1 |
| Бумага, картон и прочие | 68,4 | 63,1 | -7,8 | 2,8 |
| Сырье и текстильные изделия | 356,5 | 265,7 | -25,5 | 11,8 |
| - шерсть | 158,3 | 126,6 | -20 | 5,6 |
| - прочие | 198,3 | 139,1 | -29,8 | 6,2 |
| Изделия из камня, минералов, керамики, стекла и др. | 24,4 | 21,8 | -10,7 | 0,9 |
| Металлы и изделия из них | 38,7 | 24,6 | -36,5 | 1,1 |
| Электротовары | 58 | 38,7 | -33,3 | 1,7 |
| Транспортные средства | 178,7 | 131,5 | -26,4 | 5,8 |
| Прочие | 79,1 | 67,6 | -14,6 | 3,2 |
| Всего | 2768,7 | 2244,5 | -18,9 | 100 |

Сокращение экспортных поступлений наблюдалось по всем продуктам, кровле древесины и невытой шерсти. Наиболее неблагоприятное положение сложилось по поставкам говядины охлажденной (уменьшение экспорта на 37,3%), металлов и изделий из них (56,5%), продукции горнодо-

бычи (35,1), мытой шерсти (33,7), риса (27,6), машин и оборудования (33,3), транспортных средств (26,4%) и др.

Основу уругвайского экспорта продолжают составлять с/х товары: продукция животноводства (29,9% экспорта), растениеводства (15,9%), а также сырье для текстильной промышленности — шерсть (5,6%), кожа и меха (7,8%).

В 1999г. поставки зарубеж мяса принесли Уругваю 16,7% валютных поступлений или 375 млн.долл., что на 15,7% ниже показателя 1998г. Всего в 1999г. было отгружено 239,9 тыс.т. говядины (на 4,3% меньше чем в 1998г.) и 16,5 тыс.т. баранины (на 1,8% меньше чем в 1998г.). При этом сокращение стоимостных объемов экспорта мяса было более существенно в связи с неблагоприятной для Уругвая ситуацией на мировых рынках мяса. Средняя цена 1 т. говядины находилась на уровне 1409 долл., что на 11,9% ниже 1998г. В результате, доходы от экспорта говядины в 1999г. уменьшились на 19,5% до 337 млн.долл., при этом говядины охлажденной — на 59,4% до 112,3 млн.долл. Аналогичное положение сложилось и по экспорту баранины — падение экспорта на 27,6% до 26,4 млн.долл.

Главными потребителями уругвайского мяса являются страны САЗСТ (33%), причем в 1999г. эти страны абсорбировали высвободившийся излишек мяса в результате сокращения экспорта в страны «Меркосур». Уругвайское мясо стало неконкурентно на рынке «Меркосур» из-за девальвации бразильского реала и понижения цен в Аргентине. Вторым по значимости партнером уругвайских мясоперерабатывающих комбинатов оставались **страны ЕС (20,8%)**, среди них прежде всего Германия, Великобритания, Нидерланды и Испания, а также Израиль (17,9%) и страны «Меркосур» (17,8%).

Экспорт мяса

| | тыс.т. | | рост | | млн.долл. | | рост | |
|--------------------------|--------|--------|-------|--|-----------|--------|-------|--|
| | 1999г. | 1998г. | % | | 1999г. | 1998г. | % | |
| Говядина | 239,9 | 250,3 | -4,3 | | 337,4 | 403,1 | -19,5 | |
| - охлажденная | 58,5 | 92,8 | -58,6 | | 112,8 | 179,7 | -59,4 | |
| - мороженая | 165,5 | 140,9 | 17,4 | | 213,1 | 208,4 | 2,3 | |
| - консервированная | 15,9 | 16,6 | -4,4 | | 10,6 | 13,5 | -2,7 | |
| Баранина | 16,5 | 16,8 | -1,3 | | 26,4 | 33,7 | -27,6 | |
| Прочие | | | | | 21,79 | 21,77 | 0,01 | |
| Всего | 256,4 | 237,1 | -4,2 | | 375 | 445 | -18,7 | |

Большое внимание Уругвай придает открытию новых рынков, особенно Японии, Ю.Кореи и Китая. Несмотря на высокие и специфические требования по качеству (повышенное содержание жира, чередование мясных и жировых слоев) японский рынок является очень привлекательным с точки зрения высоких цен. **В 1999г. Япония закупила 4,5 тыс.т. говядины**, а после участия Уругвая в выставке Foodex 99 ожидалось в 2000г. увеличение поставок на 200%. В 1999г. санитарные сертификаты на экспорт мяса были согласованы с Ю.Кореей, Китаем, Индонезией, Гватемалой, Колумбией.

Непрекращающееся падение цен на мировом рынке шерсти продолжало оказывать негативное воздействие на состояние уругвайского шерстяного производства, на рост забоя овец и переориентацию производителей на разведение мясных пород овец. Экспорт шерсти в целом за год в физ. объеме вырос на 0,8% и составил 63,3 тыс.т. против 63,3 тыс.т. в 1998г. (на базе невытой), а в сто-

имостном выражении уменьшился на 24,9% до 126,6 млн.долл. против 158,3 млн.долл. в 1998г.

Экспорт шерсти

| | тыс.т. | | рост | | млн.долл. | | рост | |
|----------------------|--------|--------|-------|--|-----------|---------|-------|--|
| | 1999г. | 1998г. | % | | 1999г. | 1998г. | % | |
| шерсть невытая | 6,867 | 2,799 | 145,3 | | 11,234 | 7,145 | 57,2 | |
| шерсть мытая | 4,688 | 5,394 | -15,1 | | 6,476 | 9,771 | -50,9 | |
| топсы | 55,736 | 55,081 | 0,3 | | 108,913 | 141,340 | -29,8 | |
| всего | 68,291 | 63,274 | 0,8 | | 126,623 | 158,256 | -24,9 | |

Единственным видом шерсти, на который увеличился спрос, была невытая шерсть: рост поставок на 145,3% до 6,9 тыс.т. или на 57,2% до 11 млн.долл. Главными поставщиками невытой шерсти являются фирмы Rantex, Fabex и Thomas Morton. Основными покупателями невытой шерсти были Китай (66,2%), Германия (11,1%), Бельгия (4,8%).

Экспорт полуфабрикатов «топс», основного продукта уругвайской текстильной промышленности, в физ. объеме вырос до 56,7 тыс.т., однако из-за низких цен экспортные доходы сократились на 29,8% до 108,9 млн.долл. Лидерами по этой продукции продолжали быть Otegui Hnos (включая принадлежащую им фабрику Lanas Trinidad — 36,9), Lanasur (16,8%). Как и в прежние годы, основные объемы поставок топсов направлялись в Китай, Германию, Италию, Великобританию, Бельгию.

Китай выступает в качестве главного потребителя уругвайской шерсти (33,8%). Это положение сохранится и в ближайшее время. Подписанное 27.01.2000г. уругвайско-китайское торговое межправсоглашение гарантирует ежегодную закупку Китаем 25 тыс.т. топсов. Ориентация уругвайских фирм на экспорт топсов, наличие традиционных партнеров в Китае и странах ЕС, приводит к отсутствию в целом их интереса к новым рынкам, в частности к России. Ненадежность рос. покупателей (наличие непогашенной задолженности за покупку шерсти в 1990 -91гг. ВО «Новоэкспорт»), а также боязнь еще большей дестабилизации цен на внутреннем рынке привели к тому, что уругвайские экспортеры в дек. 1999г. отказались удовлетворить в полном объеме запрос рос. фирмы «Аватек» на закупку 1 тыс.т. невытой шерсти.

Кризисное состояние экономики в целом не могло ни повлиять на сокращение импортных закупок. После 13 лет непрерывного роста, в 1999г. импорт Уругвая уменьшился на 11,9% до 3,4 млрд.долл. против роста на 2,8 до 3,9 млрд.долл. в 1998г. Обычно, что в период эконом. спада и принятия правительством пакета стабилизационных мер, ввоз товаров из-за рубежа сокращается. При этом идеально считается, когда больше всего уменьшаются закупки потребительских товаров, а меньше всего — инвестиционных. В 1999г. в Уругвае наблюдалось противоположное: наибольшее падение было отмечено в области импорта машин и оборудования (на 25%). Импорт сырья и материалов уменьшился на 6,1%, однако без учета увеличения расходов на ввоз нефти (рост на 61,3%) он сократился на 15,8%. «Импортная модель» развития экономики, действующая с 1991г. продолжала быть присуща Уругваю и в 1999г. Восстановление «экспортной модели» развития экономики, характерная для 1985-90гг., будет зависеть от повышения конкурентоспособности уругвайских товаров, главным образом в сравнении с товарами своих соседей.

Импорт Уругвая (СИФ)

| | 1998г. | 1999г. | Рост 98/99, % | Уд. вес в % |
|----------------------------------|-----------|-----------|---------------|-------------|
| | млн.долл. | млн.долл. | | |
| Потребователи: | 1091 | 939,4 | -13,9 | 27,9 |
| – продукты пищепрома | 274,2 | 256,1 | -6,6 | 7,6 |
| – автомобили | 207,3 | 100,9 | -51,4 | 3 |
| – товары длит. пользования..... | 195,7 | 172,9 | -11,6 | 5,2 |
| – прочие | 413,2 | 409,4 | -0,9 | 12,1 |
| Машины и оборудование..... | 722,2 | 541,6 | -25 | 16,2 |
| – оборудование..... | 553,3 | 458,1 | -17,2 | 13,6 |
| – трансп. средства | 169,9 | 83,5 | -50,6 | 2,6 |
| Сырье и материалы..... | 1994,9 | 1875,7 | -6,1 | 55,9 |
| - нефть..... | 205 | 330,7 | 61,3 | 9,8 |
| - сырьевые товары | 97,8 | 74,3 | -23,8 | 2,2 |
| - запчасти для автомобилей | 217,9 | 182,1 | -16,2 | 5,4 |
| - прочие | 1475,9 | 1288,6 | -12,8 | 38,5 |
| Всего: | 3180,5 | 3356,8 | -11,9 | 100 |

Падение объемов импорта было более существенным, если бы в 1999г. не было такого неблагоприятного для Уругвая развития ситуации на мировом рынке нефти — главного и продукта энергодобавки. Повышение цены на нефть с 11 долл. за 1 барр. типа Brent в янв. 1999г. до 5 долл. в дек. 1999г. увеличила расходы на ввоз нефти и нефтепродуктов на 61,3 до 330,7 млн.долл. против 205 млн.долл. в 1998г. Т.н. «ползучий эффект» повышения цен на нефть в полной мере ощущался на состоянии экономики Уругвая в 2000г.

Сокращение импорта в 1999г. определялось изменением внутреннего спроса, главным образом на товары длительного пользования (автомобили, средства производства и отдельные виды сырья и полуфабрикатов). Особенностью 1999г. (выбора президента) не могли ни отразиться на состоянии инвест. активности в стране и соответственно на уменьшении импорта машин и оборудования (на 25% до 541,6 млн.долл. против 72,2 млн.долл. в 1998г.). Спад пром. производства предопределил со своей стороны уменьшение на 23,8% закупок сырьевых пищевых товаров и на 16,2% комплектующих для сборки автомобилей.

Существенных изменений в географическом распределении внешнеторговых операций в 1999г. не произошло: как и в прежние годы главными торговыми партнерами Уругвая продолжали выступать их ближайшие соседи — страны «Меркосур», на которые пришлось 45,1% уругвайского экспорта и 43,5% импорта. Вместе с тем, уругвайское правительство начало осознавать отрицательные последствия такой однобокой направленности торговых потоков на «Меркосур». Бразильский кризис янв. 1999г. и последующее за ним ухудшение эконом. ситуации в Аргентине больно ударили по всем аспектам эконом. развитая Уругвая. Это предопределило попытки уругвайцев диверсифицировать свои внешнеэконом. связи и укрепиться на новых рынках.

Падение объемов торговли наблюдалось практически со всеми странами, кроме Венесуэлы и некоторых государств Среднего Востока, из-за роста расходов на закупки нефти, Ирана, из-за начала поставок уругвайского риса, Японии и Канады, в результате успешных действий по продвижению экспорта говядины.

Несмотря на существенное сокращение объемов взаимной торговли (на 40,1% по экспорту и 17,9% по импорту, **Бразилия продолжает оставаться главным покупателем уругвайских товаров (24,9% всего экспорта)** и вторым после Аргентины

(19,4% импорта) поставщиком пром. изделий, потребительских товаров и сырья. На Бразилию приходится главные поставки уругвайского риса, молока и молочных продуктов, различных пищевых товаров, текстильных изделий, синтетического каучука и др.

Методы зарубежных фирм по внедрению на уругвайский рынок. Основными партнерами Уругвая по импорту являются Бразилия, Аргентина, США, Италия, Франция, Германии, Испания и др. Внешнеэконом. связи с этими странами строятся на принципах взаимной заинтересованности, стабильности и долгосрочности. Продукция указанных стран хорошо зарекомендовала себя на уругвайском рынке. Тем не менее для упрочения своих позиций, а также для завоевания новых сегментов рынка для новых продуктов, моделей, технологий компании этих стран действуют прежде всего за счет высокого качества, разумной цены и агрессивной рекламной кампании.

Показательными являются методы расширения своего присутствия на латиноамериканском рынке мировым лидером по производству с/х техники — американской фирмой Deere. Учитывая рост с/х производства в странах Лат. Америки, в конце 90 гг. были созданы 2 дочерние фирмы John Deere America Latina и John Deere (в Монтевидео) для координации производства и коммерциализации продукции фирмы в странах Юж.Америки и Карибского бассейна. Для удешевления конечного продукта было налажено производство двигателей и компонентов тракторов и комбайнов в г.Росарио (Аргентина) и в г.Оризонтина (Бразилия) — сборка тракторов, сеялок, комбайнов. По всей территории Лат. Америки организована обширная сеть дистрибуторов и концессионеров (только в Аргентине 70 концессионеров).

Фирма John Deere для работы на Лат. Америку была зарегистрирована в Уругвае: удобное географическое положение рядом с главными потребителями с/х техники в Аргентине и Бразилией, наличие СЭЗ, **гибкость местного законодательства**, наличие высококвалифицированной рабочей силы и др.

Через сеть дистрибуторов John Deere предлагается к поставке большой выбор высокотехнологических тракторов и с/х техники, в основном собранной в Бразилии из двигателей и компонентов, произведенных в Аргентине. При этом большое внимание уделяется особенностям местного рынка и поиску привлекательных финансовых схем реализации. Среди них следует отметить поставку техники на условиях консигнации, предоставление рассрочки платежа до 3 лет, оказание финансовой помощи фирмам, дающим технику в лизинг и др.

Основную роль в освоении новых рынков зарубежные фирмы отводят ценовой политике. Классическим примером может служить проникновение на уругвайский рынок корейской фирмы Hyundai. Первые поставки автомобилей в Уругвай были произведены в 1993г. За последующие 5 лет компания Hyundai, прежде всего за счет более низких цен на автомобили аналогичного класса, а также интенсивной рекламной кампании, предложением самых современных моделей смогла занять лидирующие позиции на уругвайском рынке: в 1999г. 1 место по продажам легковых автомобилей (1006 шт.) и 2 место по продажам грузовиков

(340 шт.). При этом компания смогла опередить такие известные марки автомобилей как Volkswagen, Ford и Fiat, собираемые в странах латиноам. региона.

При экспорте сырья и материалов большое значение придается установлению долгосрочного сотрудничества. Обычно заключаются 3 или 5-летние соглашения на поставку сырьевых товаров, что позволяет уругвайцам на стабильной основе обеспечивать свое производство сырьем.

Зарубежные фирмы обладают всеми средствами для проведения рекламной работы: красочными каталогами, видео-фильмами, образцами продукции, предоставляемыми бесплатно и др. Экспортеры продуктов питания, помимо широкой рекламной кампании в прессе, на телевидении, размещения средств наружной рекламы, устраивают дегустацию своих продуктов в магазинах и на улицах.

Большое внимание уделяется выставочной работе. **Наиболее популярными в Уругвае являются ежегодные выставки «Прадо», «Моторшоу» и книжная ярмарка.** Традиционно наибольшее участие зарубежных фирм отмечается на с/х выставке-ярмарке «Прадо». Помимо экспортеров с/х техники, в ней активно принимают участие производители грузовых и легковых автомобилей, а также экспортеры широкой номенклатуры потребтоваров, наиболее интересные и большие павильоны США, Бразилии, Аргентины, Испании, Италии, Японии, Великобритании, Израиля. **Посольства зарубежных стран регулярно организуют небольшие выставки товаров нац. производства.** Особой популярностью пользуются ярмарки-продажи товаров народного потребления, сувениров, подарков, которые проводятся накануне рождественских праздников.

Большую роль в развитии торг.-эконом. связей между Уругваем и зарубежными странами играют двусторонние торговые палаты. Наиболее активно действуют ТПП с Испанией, Италией, Китаем, Японией, Аргентиной, Бразилией, Ю.Кореей, Израилем, США, Португалией и др. Указанные органы являются координаторами и организаторами участия представителей уругвайских деловых кругов в заседаниях МПК, круглых столов, семинаров, переговоров во время визитов офиц. делегаций и др., а также источником информации о торг.-эконом. потенциале обеих стран.

Гос. поддержка экспортеров и развитие экспорта машинотех. продукции. Учитывая экспортную ориентацию с/х и пром. производства Уругвая правительство применяет различные меры стимулирования экспорта, особенно нетрадиционных товаров, которые входят в группу пром. изделий.

Основными рычагами поддержки экспорта являются налоговые льготы. В соответствии с декретом №14.210 от 27.06.74г. вывоз товаров за рубеж освобождается от уплаты тамож. пошлин, а по закону №14.100 от 29.12.79г. — от НДС. Для поощрения экспорта готовых изделий широко применяются системы admision temporaria и draw back, означающие на деле беспошлинный ввоз в Уругвай сырья, материалов и полуфабрикатов, используемых при производстве товаров на экспорт. По оценкам ТПП Уругвая, за 1999г. импорт товаров на условиях временного ввоза сократился на 27% по сравнению с 1998 годом и составил 348,5 млн.долл. против 479,5 млн. в 1998г.

Серьезной поддержкой экспорта является **система префинансирования экспорта.** Практически 30% ежегодного экспорта осуществляется с использованием этих льгот прежде всего через получение кредитов БРОУ, по низкой процентной ставке. Экспортер до проведения экспортной операции получает 70% суммы сделки, а оставшиеся 30% замораживаются в качестве депозита в ЦБ Уругвая, которые возвращаются за вычетом процентов после отгрузки товара.

В связи с ощутимым негативным влиянием бразильского эконом. кризиса на положение промышленности, сельского хозяйства и экспорта продукции этих отраслей, особое внимание в течение 1999г. уругвайское правительство уделяло мерам по смягчению последствий этого кризиса. Пакет мер, принятый в марте 1999г., был расценен Союзом экспортеров как недостаточный, а президент ТПП заявил, что «это не то, что ожидала промышленность». В числе основных мер можно выделить сокращение на 0,5% налога на отчуждение с/х продукта (ИМЕВА), отмену налога на 0,21% на экспорт мяса, мясопродуктов, шерсти, молока и молочных продуктов, направляемого в фонд борьбы с заболеваниями скота, продление сроке платежей налога на имущество и др.

Уругвайские экспортеры видят активную проблему, с которой сталкивался сектор в течение 1999г., в потере конкурентоспособности уругвайских товаров на межд. рынках, связанную с удорожанием фрахта. Порт Монтевидео все больше проигрывает по сравнению с портами Аргентины и Бразилии по стоимости и качеству предоставляемых услуг. В результате в 1999г. количество заходов грузовых судов в порт Монтевидео уменьшилось на 14 по сравнению с 1998г., в связи с высокими внутренними ценами из-за завышенного курса уругвайского песо.

Новый президент Уругвая Х.Батлье выдвинул задачу удвоения к 2005г. уругвайского экспорта, т.е. доведения его до 5 млрд.долл. Союз экспортеров Уругвая разработал программу правит. мер, которые должны быть приняты для достижения поставленной цели, содержащая 2 основных раздела: **с помощью диппредставительств усиление «рекламной кампании» о стране в целом и ее экспортном потенциале,** а также набор инструментов повышения конкурентоспособности уругвайских товаров. Указанные предложения вошли в пакет мер, объявленных новым правительством 3 марта 2000г. для вывода страны из эконом. кризиса.

Для повышения конкурентоспособности уругвайских товаров предусматривается: **совершенствование системы возврата налогов на экспорт;** повышение доли префинансирования экспортных операций; предоставление с/х производителям на 1 год отсрочки платежей в фонд соц. страхования; освобождение обрабатываемой земли от уплаты налогов на недвижимость и на начальное образование; отказ от повышения общего тамож. тарифа для товаров «экстра-зона» «Меркосур»; отставивание на межд. арене принципов свободной торговли товарами и услугами, борьба за отмену субсидий с/х производителям.

Организация импортозамещающих производств. Уругвайское правительство активно проводило политику импортозамещения в 60 гг. XXв. Тем не менее, учитывая тесную зависимость экономики от импорта материалов, полуфабрикатов, маши-

нотех. изделий, большое внимание уделяется стимулированию нац. и иноинвестиций в развитие промышленности. Законодательной основой для этого стал закон №16.906 от 22.12.97г. «О поощрении и защите иноинвестиций» и закон №14.273 от 1994г. «О поощрении промышленности».

Закон №16.906 содержит финансовые инструменты для привлечения в страну иноинвестиций. Среди них: освобождение от уплаты налога на имущество основных средств (ИР); освобождение от уплаты НДС и специфических налогов — акцизов (IMESI) ввоза машин и оборудования; сокращение на 3 пункта взносов в фонд соц. страхования; отмена налога на ипотеку (ИН).

В случае направления капвложений в промышленность и присуждения таким проектом статуса «национального интереса», закон №14.278 от 1994г. расширяет набор льгот для таких инвестиций, причем независимо от вида собственника. Тем не менее, этих стимулов недостаточно для повышения привлекательности Уругвая по сравнению с другими странами «Меркосур». Те традиционные преимущества, которые ранее выделял Уругвай (стабильность полит. и юридической системы, последовательное улучшение эконо. и валютно-фин. положения), практически нивелировались в связи с серьезными успехами, сделанными Аргентиной, Бразилией и Чили. По опросу, проведенному среди инофирм, работающих в Уругвае в различных отраслях промышленности, **производить, например, фармтовары дешевле в Чили, чем в Уругвае на 34%, в Аргентине — на 11%, в Бразилии — на 14%**. Среди отрицательных моментов называются высокая стоимость рабочей силы, негибкость законодательства о труде, высокий уровень бюрократизма и практически отсутствие эконо. стимулов на уровне департаментов и муниципалитетов (наиболее развиты в Аргентине и Бразилии), высокий уровень налогового обложения, высокая стоимость электроэнергии. Все это приводит в конечном счете к высокой стоимости производства.

В 1999г. 78 проектов были провозглашены «проектами, представляющими нац. интерес», и тем самым получили льготы, предоставляемые правительством. Из них 22 проекта — в области производства готовых продуктов питания, 21 — химпрома, 14 — текстильной и кожевенно-обувной, 10 — металлообработки, 4 — бумажной, 3 — деревообрабатывающей, 1 — добычи неметаллического сырья, 1 — **строительство газопровода «Южный крест»**. Всего на реализацию этих проектов выделено 670,6 млн. долл., из них на газопровод — 381,5 млн.долл.

Основные направления внешнеторговой политики Уругвая. Во внешнеэконом. сфере уругвайское правительство во главе с президентом Х.М.Сангинетти продолжало проводить курс на поощрение экспорта, создание благоприятных условий для завоевания новых рынков, особенно товаров нетрадиционного экспорта, а также привлечение иноинвестиций в экономику Уругвая.

Получило дальнейшее развитие проявившееся впервые в 1998г. активное стремление к поиску альтернативных «Меркосур» стабильных рынков сбыта уругвайских товаров. Разочарованные ходом процесса интеграции в рамках «Меркосур», а также обеспокоенные существенным сокращением торговли «интра-зона» из-за бразильского эконо. кризиса, уругвайцы предприняли ряд шагов,

направленных на установление сотрудничества с новыми партнерами. Состоялся обмен делегациями с:

— Ливаном (была достигнута договоренность о подписании соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, об обмене выставок отечественных товаров);

— Египтом (обсуждена возможность участия египетских фирм в строительстве моста Колония—Буэнос-Айрес и в реконструкции порта Ла-Палома, подписан меморандум о взаимопонимании по вопросу соглашения о поощрении и взаимной защите капвложений, достигнута договоренность об экспорте в Египет живого скота);

— Марокко (подписано Торговое соглашение, обсуждены вопросы использования уругвайских СЭЗ марокканскими бизнесменами и закупки в Уругвае шерстяных топсов и лесоматериалов);

— Ираном (достигнута договоренность о поставке уругвайской шерсти, риса, мяса в обмен на закупку иранской нефти);

— Индонезией (обсуждена возможность проведения компенсационной операции по закупке нефти против продажи уругвайских цитрусовых, кожи, шерсти, риса, ячменя);

— Польшей (поляки предложили использовать свои порты для создания дистрибуторского центра уругвайских товаров для дальнейшей поставки в страны Восточной Европы) и др.

По мнению уругвайцев, активизация сотрудничества со странами Восточной Европы, Северной Африки, Бл. и Ср. Востока позволит ослабить зависимость Уругвая от Бразилии и Аргентины. Однако последние продолжают быть главными торг.-экономическими партнерами Уругвая, что делает страну крайне уязвимой к любым колебаниям финансово-эконом. характера в Аргентине и Бразилии. Именно это обстоятельство было отмечено в качестве отрицат. момента при оценке надежности долговых обязательств Уругвая, сделанной межд. фин. агентством Moody's Investor.

В последние 10 лет внешнеэконом. политика Уругвая базировалась на 3 основных аспектах: «Меркосур», либерализация внешней торговли, ликвидация нетамож. методов регулирования.

По первому направлению, начиная с 1992г. после подписания «Договора Асунсьон», были достигнуты существенные успехи: образован общий рынок с практически свободным обращением товаров и услуг, выработан единый тамож. тариф в отношении товаров «экстра-зона», разработана институциональная структура союза, расширена сфера внерегионального партнерства путем подписания соглашения «Меркосур»-ЕС и др. Однако в связи со значительными торг.-экономическими противоречиями между Аргентиной и Бразилией, обусловленными бразильским эконо. кризисом, 1999г. стал годом серьезных испытаний для жизнеспособности союза 4 стран и разочарованием Уругвая в возможностях эконо. роста — через тесную увязку с партнерами по блоку. Как заявил бывший президент Уругвая Х.М.Сангинетти на XVII встрече президентов стран «Меркосур»: «1999г. был самым трудным за всю историю существования блока, т.к. впервые было отмечено падение взаимной торговли и эконо. активности в регионе».

В течение 1999г. на всех заседаниях Группы общего рынка и Комиссии по торговле Бразилия на-

ходила на «скамье подсудимых» в связи с обвинениями со стороны партнеров по блоку, которые были поставлены в неравные условия в связи с девальвацией реала в начале года. Другим вопросом повестки дня было урегулирование противоречий между «старшими» партнерами по блоку из-за применения ими методов нетарифного ограничения (введение Аргентиной квот на ввоз текстильных товаров, обуви, стали, бумаги), обвинений в демпинге (начало анти-демпинговых расследований Бразилией в отношении молочных продуктов из Уругвая и Парагвая), ужесточения фито-санитарных требований и др.

Не удалось добиться взаимопонимания в вопросе проведения единой политики в области автомобилестроения. Аргентина и Бразилия настаивали на применении единого тамож. тарифа на ввоз автомобилей из «экстра-зона» на уровне 35% (в Уругвае он составляет 23%). Однако по мнению уругвайцев, это привело бы к тесной зависимости «младших партнеров» по блоку от импорта автомобилей бразильской и аргентинской сборки. Уругвае больше не хочет платить такую высокую цену за возможный эконом. спад в Аргентине и Бразилии. Теперь внешнеторговая политика страны будет направлена на диверсификацию рынков для снижения зависимости от Аргентины и Бразилии.

На XVII встрече президентов стран «Меркосур», состоявшейся в Монтевидео в дек. 1999г., руководители Аргентины, Бразилии, Боливии, Парагвая, Уругвая и Чили единогласно высказались за необходимость углубления координации макроэконом. политики стран-участниц для принятия совместных действий в целях смягчения последствий мировых и региональных кризисов.

В течение 1999г. Уругвай поддерживал активные контакты с США о выработке общей позиции по этому вопросу, учитывая имеющееся противостояние между США и Европой из-за ограничения поставок бананов и запрета импорта мяса с горномами.

Не удалось добиться смягчения позиции европейцев, особенно Франции, по вопросу либерализации торговли с/х продукции: ни на саммите глав правительств стран Лат. Америки и ЕС в Рио-де-Жанейро в июле 1999г., ни на форуме ВТО в Сиэтле в дек. 1999г., ни на 40 сессии МАБР в Париже в марте 1999г. и др. ЕС, а с ними Япония, Норвегия, Швейцария и Ю.Корея соглашаются начать переговоры по снижению субсидий, но не хотят брать на себя конкретные обязательства по срокам их окончательной ликвидации, в то время как Grupo de Cairns настаивает на сроке не более, чем в 4 года. В этой связи на встрече мининдел стран «Меркосур» и ЕС в Португалии в фев. 2000г., уругвайцы пригрозили введением ответных санкций в отношении пром. товаров из ЕС.

Разочарованные ходом интеграции в рамках «Меркосур», а также отсутствием практических результатов в создании зоны свободной торговли ЕС-«Меркосур», уругвайцы все больше поворачиваются лицом к САЗСТ. Новый президент Х.Батлье заявил, что «интеграция должна схватывать всю Америку от Аляски до Уругвая». Уругвайцы считают, что процесс создания САЗТ должен идти путем объединения уже действующих интеграционных группировок, таких как «Меркосур», НАФТА, Андский пакт, Карибская ассоциация свобод-

ной торговли, Организация центральноам. государств. Тем не менее, они не отрицают и двусторонних торговых соглашений по типу Уругвай-Мексика. В соответствии с договоренностью, достигнутой между странами 30 дек. 1999г., большинство товаров уругвайского экспорта будет ввозиться в Мексику беспошлинно, за исключением текстильной продукции, обуви, автомобилей, мяса.

Инвестиции

Сохраняя в последние 5 лет гос. инвестиции Справительства ежегодно на уровне 400-450 млн.долл. и отдавая предпочтение внутренним источникам финансирования перед внешними заимствованиями (соотношение порядка 70:30), правительство создает благоприятные условия для роста инвестиций нац. частного сектора и притока иностр. капитала в экономику страны. Так, 31 июня 1996г. уругвайское правительство приняло долгосрочную программу капвложений на 2 млрд.долл., охватывающую: проекты, отвечающие консолидации региональной интеграции в рамках «Меркосур»; проекты в соц. сфере; проекты в целях развития иностр. туризма.

Особенностью указанной программы является то, что практически все проекты реализуются на условиях передачи объектов в долгосрочную концессию частным нац. и зарубежным фирмам.

Сокращение на 24,1% бюджетных инвестиций центрального правительства на фоне кризиса, охватившего практически все отрасли экономики страны, явились главными причинами уменьшения общего объема капиталовложений в 1999г. на 10,6% до 3,13 млрд.долл. При этом продолжала усиливаться тенденция приоритета частных инвестиций над государственными. Если в 1993г. доля частных инвестиций в основные Фонды составляла 68% то в 1998г. уже 76,3% или 2,38 млрд.долл.

В соответствии с законами №14.178 и №16.906 минпромышленности, энергетики и шахт в 1999г. 78 проектов с инвестициями в 670,6 млн.долл. объявило проектами, представляющими нац. интерес.

Проекты, представляющие нац. интерес в 1999г.

| Инвестиции, млн.долл. | Кол-во, шт. | Уд. вес, % |
|----------------------------------|-------------|-------------|
| Пищепром..... | 71 | 22.....10,6 |
| Легпром..... | 21 | 14.....3,1 |
| Деревообработка..... | 59,8 | 4.....8,9 |
| Бумпром..... | 8,5 | 4.....1,3 |
| Химпром..... | 95,4 | 21.....14,2 |
| Добыча немет. сырья..... | 2,4 | 1.....0,4 |
| Металлургия..... | 1,6 | 1.....0,2 |
| Производство машин и оборуд..... | 29,5 | 10.....4,4 |
| «Южный крест»..... | 381,4 | 1.....56,9 |
| Итого..... | 670,6 | 78.....100 |

Основная доля инвестиций — 621,3 млн.долл. или 92,7% будет направлена в основные фонды, а 48,8 млн.долл. (7,3%) — в оборотные фонды.

Наиболее крупным проектом является строительство газопровода «Южный крест», протяженностью 215 км., который соединит Буэнос-Айрес и Монтевидео. 43 км. газопровода пройдет под водой р. Рио де ла Плата. **Общая сумма инвестиций составит 381,5 млн.долл.** Строительство газопровода осуществит консорциум, состоящий из следующих компаний: British Gas, Amoco, Bidas. После завершения строительных работ консорциум в течение 30 лет будет управлять подачей газа в Уругвай.

21 проект на 95,4 млн.долл. относится к хим-прому (производство пластмассы, фармтоваров, удобрений). В этой области самые крупные инвестиции были сделаны компанией Funsa в реконструкцию завода Titan по производству шин для грузотранспорта, и с/х техники на 33,4 млн. долл., что позволит удвоить экспорт шин в Аргентину, Бразилию, Боливию и Чили.

Другим важным направлением частных инвестиций в 1999г. было производство продуктов питания, напитков и табачных изделий. 22 проекта на 71 млн.долл. объявлены особо важными. Среди них реконструкция фабрики по производству сигарет Compañia Industrial de Tabacos Monte Paz (21,7 млн.долл.), предприятие по производству прохладительных напитков Montevideo Refrescos (9,1 млн. долл.). Капвложения в 3,6 млн.долл. компанией San Salvador позволят увеличить производственные мощности до 500 т. муки в год.

4 проекта на 59,8 млн.долл. относятся к деревообработке. Главным является строительство уругвайско-итал. компанией Ontisol фабрики по производству офисной мебели (58,6 млн.долл.).

80% всех инвестиций сосредоточены в Монтевидео (58 проектов), остальные в департаментах Канелонес (8), Сорьяно (2), Колония (2) и по одному в Серро Ларго, Мальдонадо, Пайсанду, Рио Negro, Ривере, Роча, Сан Хосе.

На 01.01.2000г. в Уругвае действовало 756 предприятий с участием инокапитала, в которых занято 55 тыс.чел., с общим объемом капвложений на 5,66 млрд.долл. Из них 30% инвестиций было направлено в нефинансовый сектор. Сфера услуг была основной областью привлечения инокапитала — 40% всех инвестиций в 1995-99 гг. или 1,25 млрд. долл. Из них 46,3% — на развитие туризма и гостиничного бизнеса, 23,5% — на развитие внутренней торговли (строительство крупных торговых центров), 11% — складского хозяйства.

В промышленность в этот же период было направлено 820 млн.долл., в т.ч. 43,7% в производство продуктов питания, 19,7 — хим. и фарм. товаров, 7,2 — текстильных и кожевенно-обувных изделий, 5,6% — бумаги.

Основной поток прямых иноинвестиций поступает в Уругвай из США. В стране действует 209 фирм с участием ам. капитала. На 2 место в 1995-98гг. вышли страны «Меркосур». 225 компаний с участием бразильского, аргентинского и парагвайского капитала направили 30% всех внешних финансовых средств, опередив европейские инвестиции (28,3% или 245 предприятий).

Распределение ПИИ по странам следующее: США (31,9%), Аргентина (19,4%), Испания (10,5%), Бразилия (8,5%). Минэкономики и финансов Уругвая, рассмотрев проекты представленные 21 зарубежной фирмой, заявило, что иноинвестиции в страну в 2000-2003гг. ориентировочно могут достичь 1,46 млрд. долл.

Связи с Россией

Россия не входит в число приоритетных торг.-эконом. партнеров Уругвая: в общем объеме уругвайского импорта в 1999г. на закупки в России приходилось всего 1,29%, а экспорт уругвайских товаров в Россию приносил только 0,8% всех экспортных доходов страны. Тем не менее во II пол. 90 гг. наблюдалось существенное улучшение торг.-эконом. отношений между нашими странами:

только в 1999г. товароборот вырос на 49,1% по сравнению с 1998г. и составил 57,3 млн. долл. (без учета поставок ж/д рельсов в счет погашения долга бывшего СССР), при этом экспорт вырос на 28,6 до 37,3 млн.долл., а импорт увеличился в 2 раза до 20 млн.долл. Все больше проявляются элементы стабильности, разовые поставки уступают место долгосрочным контактам. Прочные позиции на уругвайском рынке заняли рос. хим. товары, главным образом удобрения: 1 место — дигидрофосфат аммония (68,5% закупок Уругвая в 1999г.), гидрофосфат диаммония (54%), хлорид калия (43,1%), мочевины (43,3%), прокат плоский из железа и нелегированной стали (50%), 2 место после Аргентины — дизтопливо. С середины 90 гг. Россия стала для Уругвая третьим по значимости импортером цитрусовых.

В течение длительного времени серьезным раздражителем рос.-уругвайских торг.-эконом. отношений являлась проблема задолженности по кредиту, предоставленному Внешэкономбанку БРОУ, а также в связи с поставками уругвайских товаров на условиях инкассо. Подписание в 1997г. межправсоглашения о погашении задолженности бывшего СССР и успешный ход его выполнения были положительно восприняты представителями уругвайских правит. и деловых кругов. Это создало благоприятную основу для дальнейшего развития рос.-уругвайских торг.-эконом. связей.

Россия привлекает Уругвай прежде всего как огромный перспективный рынок для сбыта своих товаров. Уругвайцы продолжают рассчитывать на возможность восстановления в прежних объемах гос. закупок шерсти и кожи, которые были характерны для советско-уругвайских торговых связей, кроме того надеются на увеличение экспорта продтоваров, главным образом мяса, молочных продуктов, фруктов. В этой связи уругвайская сторона была инициатором приглашения в Монтевидео в 1997г. делегации минсельхозпрода РФ, в ходе визита которой были согласованы ветеринарные сертификаты на поставку в Россию мяса КРС, баранины, птицы, субпродуктов, молока и молочных продуктов, сырья животного происхождения. Это открыло рос. рынок для поставки вышеуказанных товаров из Уругвая.

В начале 2000г. МИД Уругвая выступил с предложением учредить рос.-уругвайскую МПК по торг.-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. В своих связях с зарубежными странами Уругвай стремится к заключению долгосрочных межправсоглашений, в которых фиксируются объемы закупок уругвайских товаров, а также тамож. льготы для их ввоза. В качестве примера могут служить т.н. «квота Hilton» на поставку в США 20 тыс.т. уругвайской говядины без тамож. пошлин, а также межправит. уругвайско-китайское торговое соглашение от 27.01.2000г. Китай взял на себя обязательство о ежегодных закупках в Уругвае шерстяных топсов в 25 тыс.т., при этом тамож. пошлина на импорт по этой квоте понижена с 38 до 3%. Существенные тамож. льготы будут предоставлены также таким уругвайским товарам, как рис, кожа КРС, мороженая рыба, цитрусовые, молочные продукты, древесина. Уругвайцы будут стремиться к получению подобных уступок и от рос. стороны. Это вкладывается в стратегию нового президента по удвоению экспорта за 5 лет.

Российский финансовый кризис авг. 1998г. сделал позицию Уругвая более выжидательной и настороженной в связи с тем, что некоторые фирмы-экспортеры цитрусовых понесли финансовые потери в связи с приостановлением закупок цитрусовых. Продолжает иметь место мнение о низком качестве рос. промтоваров. В 1998г. в ведущей уругвайской газете «Эль Паис» была опубликована статья, в которой сообщалось о выходе из строя двух трансформаторов якобы рос. производства на ГЭС «Сальто Гранде» (трансформаторы были произведены японской фирмой Mitsubishi).

Явно негативное отношение к закупкам рос. энергооборудования продемонстрировала УТЕ на переговорах в сент. 1999г. с ВО «Машиноэкспорт» о поставках энергооборудования в счет погашения задолженности бывшего СССР. О ценах, содержащихся в коммерческом предложении объединения, УТЕ отозвалось как о завышенных, при этом в качестве доказательства своей позиции приводили цены на аналогичное оборудование торгов 1996-98гг., победителями которых были признаны уругвайские и бразильские фирмы. Таким образом, за основу были взяты практически цены внутреннего рынка (товары из стран «Меркосур» ввозятся в Уругвай беспошлинно), а не мировые цены, как зафиксировано в соглашении от 24.10.97г.

В ближайшие 2г. торговую политику Уругвая в отношении России будет определять фактор задолженности СССР перед Уругваем. Уругвайская сторона не определилась с номенклатурой товаров, которые могут быть поставлены в счет погашения задолженности. Остаются незаконтрактанными приблизительно 17 млн.долл. У администрации президента Х.Сангинетти не хватило воли для выработки внутреннего механизма расчетов с бюджетом за поставленное рос. оборудование, который делал бы указанные поставки привлекательными для уругвайских гос. организаций. Новая администрация президента Х.Батлье, которая получила власть 1 марта 2000г., еще не выработала своего мнения по товарному наполнению задолженности.

70% рос. экспорта в Уругвай представлено поставками хим. товаров, главным образом удобрений. По поставкам всех видов удобрений Россия занимает 1 место. Конкурентами по дигидрофосфату аммония и гидрофосфату диаммония являются Марокко, США, Эстония, по мочеvine — Украина, по хлориду калия — Германия и Чили. По качеству рос. удобрений претензии со стороны уругвайских фирм не высказывались. В этой связи возможность увеличения объемов поставки удобрений (166 тыс.т. в 1999г.) определяется только ценовыми показателями.

Традиционным спросом в Уругвае пользуются хим. соединения, используемые при дублении кожи. Годовая потребность уругвайской фирмы «Американ Кэмикл» — главного импортера дихромата натрия, составляет 5-6 тыс.т. Однако финансовые трудности и остановки производства на Первоуральском и Новотроицком заводах хромовых соединений и высокие цены в силу этого у рос. торговых фирм заставляют уругвайцев снижать объемы закупок и ввозить дихромат натрия из США. Так, в 1999г. фирма импортировала из России 1,3 тыс.т. продукта на 1,2 млн.долл. против 5,3 тыс.т на 5,1 млн.долл. в 1998г. Нормализация работы рос. заводов хромовых соединений может

повлиять на восстановление поставок дихромата натрия в прежних объемах.

Уругвай на 100% зависит от импорта сырой нефти. Ежегодные закупки нефти составляют 1,5-2 млн.куб.м. В 30 гг. СССР осуществлял разовые поставки в Уругвай сырой нефти в небольших количествах. При этом в большинстве случаев уругвайцы стремились обусловить закупки сырой нефти встречными продажами мяса, сливочного масла, шерсти, кожи. В 90 гг. сотрудничество рос. экспортеров нефти и Государственной организации по топливу, алкоголю и цементу (АНКАП) было приостановлено. В 1959г. после длительного перерыва в Уругвай было ввезено дизтопливо в 43,7 тыс.т. на 5,9 млн.долл. Основными конкурентами России на рынке нефти и нефтепродуктов выступают Венесуэла, Аргентина, Саудовская Аравия, Иран, ЮАР. Качество рос. нефти и нефтепродуктов высоко оценивается представителями АНКАП. Присутствие на уругвайском рынке определяется только заинтересованностью в нем рос. компаний. Уругвайцы не выдвигают никаких требований о встречных закупках, однако АНКАП стремится к диверсификации источников снабжения страны топливом.

Слабое развитие метпрома определяет тесную зависимость экономики от ввоза черных и цветных металлов, а также изделий из них. Наличие устоявшихся связей с производителями этих товаров в соседних странах-партнерах по «Меркосур» (Аргентине и Бразилии), а также в европейских странах (Польше, Франции, Швеции, Германии), просьбы о закупке металлов со стороны уругвайских фирм в небольших количествах делали сотрудничество с российскими поставщиками неэффективным. Однако в 1998-99 гг. закупки в России проката плоского из железа и нелегированной стали заняли 2 место после Аргентины в уругвайском импорте этого товара благодаря конкурентным ценам (9,2 тыс.т. на 2,25 млн.долл. в 1999г.).

Перспективным и емким является рынок Уругвая изделий из черных металлов, прежде всего ж/д рельсов. Проводимая реконструкция ж/д путей с целью увеличения перевозок, главным образом древесины, требует большого количества рельсов, стрелочных переводов, креплений и др. Администрация гос. железных дорог Уругвая (АФЕ) неоднократно отмечала исключительно высокое качество ж/д рельсов, поставленных ВО «Машиноэкспорт» в 1998-99 гг. в количестве 41,3 тыс.т. на 28,4 млн.долл. в счет погашения задолженности СССР пред Уругваем (производство Новокузнецкого метзавода). Однако дальнейшие поставки будут зависеть от предложенной цены, учитывая высокую конкуренцию со стороны Украины, Австрии и др. европейских стран.

Уругвай не имеет собственной промышленности по производству тракторов и с/х машин. Наибольшим спросом пользуются трактора мощностью 50-120 л.с. фирм «Форд» (США и Бразилия), «Джон Дир» (США и Бразилия), «Нэсси Фергюсон» (Англия), «Вальмет» (Бразилия), имеющие хорошо организованную базу тех. обслуживания, быстрое обеспечение запчастями, а самое главное гибкую систему финансирования (предоставление рассрочки платежа до 10 лет под низкий процент).

Достаточно надежными зарекомендовали себя в Уругвае трактора «Беларусь», продававшиеся через СЭЗ «Нуэва Пальмира» «Белтрейд», созданной

АО «Трактороэкспорт», Харьковским, Владимирским и Минским тракторными заводами. Так, в 1995г. в Уругвае было продано 65 тракторов «Беларусь», в 1997г. — 5, в 1998г. — 6, в прошлом году поставок не производилось. В 1998г., в связи с серьезными противоречиями с Минским тракторным заводом, «Трактороэкспорт» продал долю своего участия в «Белтрейд» и ушел с рынка стран «Меркосур». Белорусам не удается наладить продажи тракторов «Беларусь» и минитракторов Гомельского шторного завода, а также решить вопросы погашения задолженности за ранее поставленную технику. Качество рос. с/х техники и тракторов, высокая конкуренция со стороны всемирно известных марок, производимых в странах «Меркосур» (ввоз в Уругвай в этой связи беспрепятственно), нерешенность проблемы долгосрочного кредитования делает неперспективным сотрудничество в этой области.

Уругвай не располагает собственной индустриальной базой для производства оборудования по переработке с/х продукции. Уругвайские предприниматели полностью ориентированы на импорт: прядильно-ткацких машин из Франции, Италии, ФРГ, Японии; оборудования для мясокомбинатов и боен из Аргентины и Бразилии, производимого по лицензии европейских и ам. фирм; оборудования для кожевенно-обувной промышленности из Германии, Италии, Испании; оборудования для пищепрома из стран ЕС. По мнению уругвайских фирм, рос. оборудование для переработки с/х продуктов значительно уступает европейским аналогам по технологическим характеристикам, качеству исполнения и предлагаемым ценам.

Несмотря на крепкие позиции на уругвайском рынке автомобилей таких марок, как Volkswagen, Ford, Fiat, General Motors, собранных в странах Меркосур, а также Hyundai, Kia Motors, Daewoo (Корея), Mitsubishi, Nissan (Япония), рос. легковые автомобили «Лада», «Алеко» и «Ока» неплохо зарекомендовали себя с точки зрения надежности и доступности по цене.

Хорошую основу для восстановления продаж «Лады» в Уругвае (60 шт. в 1999г. против 3,9 тыс.шт. в 1994г.) заложило изменение АО «Авто-ВАЗ» стратегии продаж своей продукции в странах Лат. Америки:

- ликвидация лишнего посреднического звена — панамской фирмы «Моторес интернасьоналес» и создание в Коста-Рике и Уругвае предприятий со 100% рос. капиталом для поставок автомобилей в Центр. и Юж. Америку);

- создание обширной дистрибуторской сети в странах региона (заключение эксклюзивных соглашений с местными фирмами во всех странах Лат. Америки);

- достижение договоренности с местными финансовыми организациями о продажах автотехники о предоставлении рассрочки платежа;

- создание в Эквадоре предприятия по сборке автомобилей «Нива»;

- проведение широкой рекламной кампании (например, организация пробга автомобилей «Нива» из Бразилии на Огненную Землю).

Повышенным спросом в сельской местности Уругвая пользуются автомобили типа «УАЗ» и «Газель». Фирма Tanfilcar со 100% аргентинским капиталом, зарегистрированная в Уругвае, ввезла в

1999г. 2 автомобиля «УАЗ» с целью приведения их в соответствие с требованиями местного рынка (замена бензинового двигателя на дизельный, отделка салона и др.). Tanfilcar планирует организовать в Уругвае предприятие по сборке «УАЗов» для дальнейшей продажи в странах Юж. Конуса. Аналогичная работа начата АО «ГАЗ» по автомобилю «Газель».

В 1996-98 гг. АО «Туламашзавод» через свободную зону «Нуэва Пальмира» проводил активную политику продвижения на рынки «Меркосур» мотоциклов «Тула», мотороллеров «Муравей», а также пытался организовать их сборку из ввозимых комплектов. Так, в 1996г. поставки мототехники рос. производства в Уругвай составили 141 тыс.долл., в 1997г. 23 тыс.долл. в 1998г. — 9 тыс.долл., в 1999г. — экспорт не производился. Основными причинами прекращения поставок являются несовременный дизайн, узкая цветовая гамма, низкое качество сборки, неконкурентность по ценам и др.

Среди электрооборудования хорошим спросом в Уругвае могут пользоваться лампы накаливания общего назначения, люминесцентные, миниатюрные, галогенные, автомобильные и др. лампы рос. производства. Закупки ламп в 1994-95гг. показали их высокую надежность, большую длительность работы по сравнению с аргентинскими и европейскими аналогами, конкурентоспособность по цене. Однако их слабым местом является упаковка. Российские лампы имеют гофрированную обертку, что определяет необходимость их упаковки в картонные красочные коробки с соответствующей маркировкой. По этому вопросу нет понимания у рос. производителей ВТФ «Лисма», ВХФ «Электросвет» и др., предлагающих уругвайцам переупаковывать лампы на месте за свой счет.

Обзор прессы ВНУТРИПОЛИТ. СИТУАЦИЯ

Активное участие в соц.-полит. жизни Уругвая принимало традиционно сильное профсоюзное движение. Самым крупным и влиятельным профсоюзным объединением оставался Межпрофсоюзный пленум трудящихся-Нац. конвент трудящихся (МПП-НКТ), открыто поддерживавший политику левоцентристского блока «Прогрессивная встреча — Широкий фронт» (ПБШФ). Недовольство социальными мерами правительства использовалось для организации всеобщих и отраслевых забастовок, которые проходили под лозунгами с требованиями прекратить увольнения, повысить зарплату, улучшить условия труда. Социальный диалог между трудящимися, предпринимателями и правительством, начатый в нояб. 1997г., был прерван из-за отсутствия конкретных результатов. В качестве средства давления на оппонентов постоянно использовался механизм референдума.

Католицизм остается доминирующей религией в Уругвае (70% населения). Укрепляется тенденция пассивной принадлежности к католической церкви. В то же время, растет число верующих, исповедующихся в различных религиозно-культурных сектах. Усиливает свои позиции религиозная секта «Мун», расширяя инвестиции в уругвайскую экономику и укрепляя полит. контакты, на этом фоне католический клир проявил высокую актив-

ность и, по сути дела, включился в полит. борьбу. Деятельность правительства в области образования, соц. политики и по проблеме жертв военного режима подвергалась постоянной критике, что осложнило взаимоотношения церкви с администрацией Х.М.Сангинетти.

Главным политическим событием 1999г. стали впервые проведенные на основе нового избирательного законодательства выборы президента страны и нового состава парламента. Коалиция традиционных партий оказалась основным инструментом сохранения полит. стабильности в Уругвае, что убедительно продемонстрировали президентские выборы. Важнейшим результатом работы коалиции стало избрание на пост президента страны от партии «Колорадо» Х.Батлье (51,6%), который при поддержке электората партии «Бланке» во втором туре одержал победу над представителем левоцентристского блока ПВШФ Т.Васкесом (44,1%). Вместе с тем «Бланке» остается слабым звеном будущей правит. коалиции, в силу доминирующих в партии центробежных тенденций, постоянно угрожающих внутренним расколом и возможно, корректировкой партийного курса. Учитывая остроту соц. проблем, Х.Батлье уже заявил о готовности к сотрудничеству со всеми без исключения политическими силами страны, одновременно пытаясь ослабить свою зависимость от предвыборных обещаний, данных им партией «Бланко» в обмен на поддержку.

Выборы, прошедшие в стране, показали рост и силу оппозиции, а выход ее лидера, Т.Васкеса, во второй тур президентских выборов расценивается как серьезное предупреждение традиционным полит. силам. Впервые в стране создалась фактически двухпартийная система, когда вместо прежней системы «трех партий» с пропорциональным представительством партий «Колорадо», «Бланко» и оппозиционного «Широкого фронта», традиционалисты были вынуждены объединиться против прихода к власти левых из «Широкого фронта». В зависимости от того, насколько успешным будет правление вновь избранного президента Х.Батлье (партия «Колорадо»), во многом будет зависеть дальнейшее пребывание у власти представителей традиционалистов.

Представители левых сил потеснили позиции партий «Бланке» и «Колорадо» в трех важных департаментах Уругвая – Канелонес, Мальдонадо и Пайсанду и продолжают руководить уругвайской столицей, где проживает более 50% населения. Особое внимание, особенно в регионах, придается подготовке к муниципальным выборам. Лидер блока ПВШФ Т.Васкес демонстрирует лояльность к новому президенту Х.Батлье, подчеркивая готовность участия левых сил в руководстве страной, но на правах конструктивной оппозиции.

Стратегической линией предвыборной кампании традиционных партий «Колорадо» и «Бланке» стало нагнетание страха перед избирателями о возможной победе левых сил: в их адрес постоянно звучали обвинения в популизме и резкая, граничащая с конфронтацией критика, к которой подключался и сам президент Х.М.Сангинетти. Первоначально, поддержав линию «Колорадо» на запугивании избирателей «левой угрозой», партия «Бланко» впоследствии переориентировала свою стратегию и сделала ставку на доказательство правоты своей программы. Однако обе партии «раз-

дирали» серьезные внутренние межфракционные разногласия, в результате чего традиционалисты снизили свое представительство в новом парламенте и вынуждены были объединиться в боры в против левой коалиции.

Большая часть молодежи и представителей среднего возраста поддержали левую коалицию, в то время как за традиционные партии голосуют люди старшего поколения (пенсионеры составляют 30% избирателей).

Партия «Новое пространство» (лидер Р.Мичелини) отчетливо понимала, что не сможет победить на президентских выборах и избрала курс на завоевание максимального количества мест в новом парламенте, что ей не удалось. На президентских выборах данная партия поддерживала коалицию «левых сил».

По результатам парламентских выборов расклад полит. сил в Генассамблее Уругвая следующий: партия «Колорадо» – 10 сенаторов, 33 депутата; «Бланко» – 7 и 22; ПВШФ – 12 и 40; «Новое пространство» – 1 и 4. Таким образом, ни одна из полит. партий не получила необходимого большинства. Несмотря на вероятность коалиционного сотрудничества традиционных партий в парламенте, они не смогут гарантировать правительству, как в прежнем парламенте, безоговорочную поддержку его инициатив.

На межд. финансовых рынках Уругвай выступает в качестве заемщика денежных ресурсов. Главным источником внешнего финансирования являются кредиты межд. и региональных финансовых организаций – МБРР и МАБР, а также размещение гос. долгосрочных облигаций на европейском и ам. финансовых рынках. Только за 1997-99гг. Уругвай разместил в США Bonos globales на 1 млрд.долл. со сроками погашения 2003, 2008, 2009 и 2027 гг. Процентная ставка по облигациям – 7-7,8%, что намного ниже, чем по ценным бумагам Аргентины и Бразилии (более 12%).

Стабильное полит. и эконом. положение Уругвая, своевременное выполнение своих долговых обязательств позволяет стране третий год подряд получать статус investment grade (благоприятный для инвестиций) от межд. финансовых агентств: Moody's Investor Service, Standard and Poor's, Thomson Financial Bankwatch, Titch IBCA.

Ежегодно Уругвай согласовывает с МВФ программу эконом. развития с выделением под ее выполнение кредита stand by precautionario. В марте 1999г. Уругвай договорился с МВФ о выделении кредита в 95 млн.долл. для поддержки эконом. программы правительства. При этом представители МВФ отметили, что «власти добились выполнения всех основных положений программы на 1998г. и оперативно отреагировали на замедление эконом. активности в стране в начале 1999г. в связи с девальвацией бразильского реала».

Являясь активным членом ГАТТ/ВТО, Уругвай выступает за либерализацию торговли с/х товарами. Вместе с Австралией, Аргентиной, Бразилией, Канадой, Чили, Индией, Новой Зеландией и др. Уругвай входит в т.н. Grupe Cairns, борющуюся за отмену субсидий экспортерам с/х продукции, которые в Японии достигают 60% цены продукции, в странах ЕС – 45%, в США – 22%, и за уменьшение импортных пошлин.

На состоявшемся в Рио-де-Жанейро в конце июня 1999г. форуме глав правительств стран Лат.

Америки, Карибского бассейна и ЕС выступавший от Лат. Америки президент Уругвая Х.М.Сангинетти заявил, что протекционистские барьеры в Европе являются «последним пережитком холодной войны». Встреча в Португалии в фев. 2000г. мининдел «Меркосур» и ЕС показала, что европейцы не желают приступать к конкретному обсуждению этого вопроса ранее 2003г. Разочарованные этими результатами, уругвайцы предупредили: если Европа не смягчит протекционистские барьеры для с/х продуктов, латиноам. страны прекратят покупать европейские пром. товары и переориентируются на другие страны.

Активную позицию занимает Уругвай в деятельности ЛАИ. Не скрывая своего критического отношения к внутренней политике кубинского руководства, уругвайцы поддержали вступление Кубы в качества полноправного члена ЛАИ и проводят линию на реинтеграцию Кубы в межаструктуры (ОАГ, Группу Рио).

ВООРУЖЕННЫЕ СИЛЫ

Законодательной основой современной военной доктрины Уругвая является действующая конституция страны и ряд доп. законов, определяющих порядок военного строительства и применения нац. ВС.

В соответствии с конституцией Уругвая (ст.168) главноком. ВС является президент страны. Он обязан использовать ВС для обеспечения нац. безопасности и независимости, поддержания порядка и спокойствия внутри страны, а также в случае ЧС. Указанные задачи президент осуществляет при согласовании с Советом безопасности Уругвая, в который входят министры обороны, иностр. и внутренних дел, руководители полиции и спецслужб, главноком. видов ВС.

Уругвайское военно-полит. руководство считает, что в межд. плане на безопасность Уругвая наибольшее влияние оказывают следующие факторы: глобализация межд. полит. и эконом. связей, значительный в последнее время рост числа конфликтов на религиозной, этнической и ультранационалистической основе, резкая активизация террористических организаций и увеличение незаконного оборота наркотиков.

На внутривнутр. ситуацию в стране в решающей степени оказывает воздействие результаты процессов региональной интеграции в рамках «Меркосур», которая повышает важность обеспечения безопасности в региональном масштабе. Приоритетом при этом является переориентация ВС Юж.Конуса на борьбу с наркотерроризмом и проведение совместных операций по контролю обстановки и поддержанию мира. Влияют также текущая реформа государственного управления, постепенное снижение правит. расходов, в т.ч. и на военные нужды, достаточно высокий уровень безработицы, криминогенная обстановка, негативное отношение части населения к военным и наличие экстремистских групп.

Под обеспечением внутренней стабильности («внутренней военной обороны») понимается противодействие малочисленным вооруженным группировкам, занимающимся подрывной или террористической деятельностью. Уругвайские ВС активно выполняют эту задачу с 70 гг., когда правительство страны при поддержке парламента объявило войну терроризму. ВМС и ВВС участву-

ют в борьбе с наркотрафиком. а СВ оказывают содействие спецслужбам и службе связи в добыче развединформации, а также подразделениям МВД в охране тюрем. Функции ВС при решении этих задач в основном носят вспомогательный характер, однако, при определенных условиях, возможно их активное использование.

Задача содействия соц.-экономическому развитию страны предполагает использование личного состава и материально-тех. базы ВС для оказания помощи гражд. ведомствам. В последние годы войска активно используются при возникновении ЧС, для ликвидации последствий наводнений и других стихийных бедствий, для оказания повседневной медпомощи населению, борьбы с эпидемиями, а также охраны окружающей среды.

Значительное воздействие на современную военную доктрину Уругвая сказалось образованием в 1991г. «Меркосур» и сложившаяся в связи с этим ситуация. Считается, что всестороннее расширение и укрепление организации способствует дальнейшему укреплению безопасности ее членов. Одновременно общность эконом. интересов делает маловероятным вооруженный конфликт между партнерами. При этом общий военный потенциал блока достаточен для отражения возможной агрессии любой страны континента.

Не исключается возможность того, что дальнейший рост эконом. мощи «Меркосур» может вызвать противостояние с другими блоками, увеличив тем самым риск возникновения вооруженного конфликта. Но даже с учетом этой вероятности командование ВС стран «Меркосур» считает нецелесообразным создавать какую-либо региональную военную организацию.

Военно-полит. руководство Уругвая основные цели ВС формулирует следующим образом: обеспечение внешней и внутренней безопасности государства при постоянном повышении боевой готовности в соответствии с современными требованиями; оказание содействия правительству в ходе реализации планов соц.-полит. и эконом. развития страны; разделение ответственности с МВД и помощь спец. службам поддержанию обществ. порядка.

В 1999г. численность ВС Уругвая с учетом гражд. персонала составила 57 тыс.чел., в т.ч. в СВ – 17 тыс.чел., ВВС – 3 тыс. и ВМС – 4,5 тыс.чел.

В 1999г. военный бюджет страны не превысил 265 млн.долл. Финансирование уругвайской армии осуществляется в соответствии с 10-летней программой перевооружения ВС, принятой в 1995г. В 1999г. 10 млн.долл. МО израсходовало на модернизацию авиатех. парка ВВС и приобретение военной техники для пехотных подразделений и бронекавалерии. За рубежом было закуплено 6 учебно-тренировочных самолетов итал. производства, а также 6 гаубиц «201» и 3 бронетранспортера марки МТЛБ рос. происхождения (поставки из Чехии).

Традиционными поставщиками военной техники в Уругвай являются западноевропейские страны и государства бывшего Варшавского договора. В качестве основных экспортеров вооружений для ВМС Уругвая выступают Великобритания, Испания, Италия. Потребности уругвайских СВ обеспечиваются поставками из Чехии и Польши, как правило, за счет техники б/у, со складов или после капремонта.

Сотрудничество Уругвая с США в военной области основывается прежде всего на «программе военной помощи» (ПВП), которая включает в себя следующие элементы: США на безвозмездной основе поставляют ВС Уругвая боевую технику, отдельные виды вооружений и военное снаряжение, как правило устаревшие образцы, либо б/у. В рамках ПВП офицерский состав ВС Уругвая проходит переподготовку в ам. военных учебных заведениях. 40% уругвайских офицеров прошло обучение на различных ам. курсах. Уругвай принимает участие в ежегодных военно-морских учениях *Unitas*, проходящих под патронажем ам. военачальников.

Вместе с тем, американо-уругвайское сотрудничество в военной области носит ограниченный характер, а командование ВС страны стремится избегать излишней зависимости от своих северо-ам. партнеров. Военно-полит. руководство Уругвая весьма настороженно относится к шагам Белого дома по созданию объединенных сил ОАГ, либо использованию по решению ОАГ ВС одной или нескольких стран для вмешательства во внутренние дела кого-либо из членов этой организации. Аналогичную позицию Уругвай занимает в отношении предложения об интеграции ВС в рамках «Меркосур».

Дополнительными источниками финансирования уругвайской армии являются участие Уругвая в миротворческой деятельности по поддержанию мира в «горячих» точках в рамках ООН и реэкспорт вооружения.

В 1999г. МО Уругвая направило 225 военнослужащих для выполнения миротворческой миссии в Западную Сахару. Долг ООН перед уругвайскими военными оценивается в 8 млн.долл.

Принятый Нацассамблейей Уругвая в 1995г. закон №195/095 разрешил нац. производителям, входящим в структуру МО, производить и экспортировать вооружение. В этой связи часть суммы ооновского долга предусматривается использовать для модернизации военных предприятий, а также закупки б/у военной техники с целью ее восстановления и последующей продажи в страны Лат. Америки.

Внешнеторговая деятельность, в т.ч. поставки продукции военного, двойного и спец. назначения осуществляется в соответствии с законом №16.497 «О компаниях-представителях инофирм» от 15.06.94 р. В соответствии с этим документом, право на импортные операции с любыми видами продукции военного, двойного и спец. назначения принадлежит нац. компаниям-представителям инофирм в Уругвае. Это право определяется наличием гос.сертификата, выданного Генеральным регистром поставщиков Главной счетной палаты и сертификатом главных управлений вооружения видов ВС в соответствии с местным законодательством закупки за рубежом продукции военного назначения (кроме оружия), в основном осуществляются посредством официально объявленных конкурсов с назначением спец. комиссии от вида ВС. Данная комиссия определяет сроки и условия проведения конкурса, а также требования, предъявляемые к закупаемому вооружению. В конкурсе могут участвовать только уругвайские фирмы, представляющие интересы иностр. компаний. Для участия в конкурсе фирмы, помимо текущих финансовых документов, подтверждающих

их состоятельность, обязаны предоставить сертификат Генерального регистра поставщиков Главной счетной палаты Уругвая и Нац. регистра поставителей инофирм минэкономики и финансов, где указано какую конкретную инофирму они представляют. Для оформления последнего уругвайской компанией от инофирмы должно быть заранее получено разрешение на право представлять ее продукцию на местном рынке.

Нередко имеют место случаи, когда сделки заключают на основании указа президента Уругвая на условиях, неблагоприятных для уругвайской стороны. Так, в 1999г. выделенные денежные средства на закупку 12 новых учебно-тренировочных самолетов на замену устаревших «Т-34 Ментот», без объявления тендера были направлены на покупку 6 итал. самолетов того же класса с худшими летными качествами по сравнению с техникой других стран, предполагавших принять участие в торгах.

Ключевые посты в ВС Уругвая: министр обороны – Луис Брессо; замминистра обороны – Роберто Явороне; главком СВ – генерал-лейтенант Хуан Геймонант; главком ВВС – генерал-лейтенант Хосе Малакин; главком ВМС – вице-адмирал Франциско Пасос Мареска.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ

В 1999г. продолжала укрепляться наметившаяся в 1994г. тенденция сокращения темпов роста внешнего долга Уругвая, который вырос всего на 0,09% и составил 13,65 млрд.долл. против 13,64 млрд.долл. в 1998г.

Внешний долг Уругвая на 1999г.

| | млн.долл. | уд.вес, % | Рост, % |
|-----------------------------|-----------|-----------|---------|
| Госдолг, брутто | 6300 | 46,1 | 3,3 |
| - фин. сектор | 762 | 12,1 | -10,3 |
| - нефин. сектор | 5538 | 40,6 | 5,3 |
| Частный долг, брутто | 7359 | 53,9 | -2,5 |
| - кредиты поставщиков | 401 | 3 | -21,2 |
| - комбанки | 6958 | 50,9 | -1,5 |
| Внешний долг, брутто | 13659 | 100 | 0,09 |
| Внешний долг, нетто | 3068 | | 2,9 |

Внешние заимствования в строго контролируемых пределах привели к дальнейшему сокращению темпов роста гос.долга (с 11,7% в 1998г. до 3,3% в 1999г.), который увеличился до 6,3 млрд.долл. (данные на 1.11.99г.) против 6,1 млрд.долл. на конец 1998г. Этот рост объясняется новым размещением на внешнем рынке уругвайских гос. ценных облигаций и использованием кредитов МФО, главным образом МВФ (для стабилизации платежного баланса на 95 млн.долл.) и МАБР, для финансирования работ в области инфраструктуры и проведения реформы соц. обеспечения на 176,7млн.долл.

Обязательства нефин. сектора приходится основная доля (87,9%) внешнего гос.долга. Таким образом, государство использует внешние заимствования на проведение структурных преобразований (например, реформу гос.аппарата, реформу соц. страхования), проходящие по строке «центральное правительство» (30,5% долга), а также на реализацию крупных проектов в области инфраструктуры и промышленности по линии гос. предприятий (13,3%).

Среди гос. предприятий основным должником является УТЕ, закупающая электротех. и энергетическое оборудование в основном за рубежом,

т.к. местная промышленность производит только трансформаторы сети распределения и отдельные виды кабеля (69,4% долга). Вторым по значимости должником выступает Нац. администрация по водоснабжению (ОСЕ), которая использует льготные кредиты МАБР и МБРР для расширения сети водоснабжения (9,1% долга). Активно привлекает внешнее финансирование также Нац. администрация по телекоммуникациям (АНТЕЛЬ), на которую приходится 70,9 млн.долл. или 8,4% долга гос. компаний.

Задолженность гос. предприятий в 1999г.

| | млн.долл. | уд.вес, % | Рост, % |
|---------------------------|-----------|-----------|---------|
| Всего..... | 839,7 | 100 | -5,8 |
| УТЕ..... | 583 | 67,4 | -7,7 |
| АНТЕЛЬ..... | 70,9 | 8,4 | -7,5 |
| ОСЕ..... | 76 | 9,1 | 5,6 |
| ГЭС «Сальто Гранд»..... | 56,1 | 6,7 | -5,7 |
| Авиакомпания «Плуна»..... | 19,8 | 2,4 | -5,6 |
| АФЕ..... | 19,7 | 2,3 | 20,1 |
| АНКАП..... | 12,7 | 1,5 | -18,9 |
| АНП..... | 0,4 | 0,1 | 33,3 |
| Управление почт..... | 1,1 | 0,1 | 57,1 |

В целом за год внешняя задолженность гос. предприятий сократилась на 5,8% с 388,7 млн.долл. в 1998г. до 382,9 млн.долл. в 1999г. Сокращение долга наблюдалось по всем компаниям кроме ОСЕ, АФЕ и Администрации портов (АНП), которые в 1999г. начали работы по реконструкции ж/д путей и обновлению подвижного состава, а также по закупке погрузо-разгрузочного оборудования для порта г.Монтевидео.

Задолженность частного сектора уменьшилась в отчетный период на 2,5% до 7,4 млрд.долл. (данные на 1.11.99г.) против роста на 7,4% до 7,5 млрд.долл. в 1998г. Сокращение обязательств частного сектора произошло, главным образом, из-за меньшего использования кредитов поставщиков в результате спада пром. производства.

В апр. 1999г. Уругвай с помощью компании Merrill Lynch разместил в США Bonos globales серии А на 250 млн.долл. со сроком погашения 2009г. и спредом в 212,5 пунктов к облигациям Казначейства США или по 7,25% годовых. Это была первая финансовая операция Уругвая после январского бразильского кризиса. Межд. финансовые агентства Moody's и Standart and Poof's присвоили этим долговым бумагам квалификацию Ваа3 и ВВВ соответственно, что означает «инвестиции без спекулятивного риска». 64,8% облигаций были выкуплены американскими инвесторами, 15,9% — европейскими, причем 58,5% через специализированные инвест. институты (страховые компании и пенсионные фонды) и 28,7% — через банки.

Уругвайские экономисты оценили эту операцию как очень успешную: среди латиноам. стран только Чили добилась надбавки к процентной ставке ниже (в 175 пунктов), чем Уругвай (212,5). Это связано с тем, что Чили впервые прибегла к этому источнику внешнего финансирования, в то время, как некоторые зарубежные инвесторы заинтересованы в диверсификации своих «долговых портфелей». Фактически, спред — это степень риска, которую несет покупатель облигаций. В этой связи, чем он ниже, тем менее рискованную операцию осуществляет зарубежный инвестор.

Сравнение условий размещения гос. ценных бумаг латиноам. стран со сроком погашения от 5

до 10 лет и размещенных в I пол. 1999г.: Бразилия (719 пунктов), Аргентина (613), Колумбия (484), Мексика (415), Коста-Рика (412,5), Уругвай (212,5), Чили (175).

Уругвайское правительство также высоко оценивает результат проведенной операции, учитывая более худшие условия размещения в апр. и нояб. 1998г. первой и второй части облигаций Bonos global на сумму 200 млн.долл. Во-первых, спред к котировке облигаций ам. Казначейства составил 345 и 330 пунктов, соответственно, против 212,5 в апр. 1999г.; во-вторых, фиксированная процентная ставка находилась на уровне 7,87% годовых против 7,25% в прошлом году.

В конце сент. 1999г. уругвайское правительство объявило о возможности обмена Bonos Brady серии А и В, выпущенные ЦБ в конце фев. 1991г. со сроком погашения 2021г. на Bonos global со сроком погашения 2027г. Bonos Brady были частью соглашения с коммерческими банками о реструктуризации внешнего долга Уругвая. Межд. торги, проведенные компанией Sabasta Holanda Inversa и ам. агентом Chase Security, позволили обменять Bonos Brady в 95,5 млн.долл. или 24% этих обязательств на 85 млн.долл. Bonos global.

За прошедший с 1991г. период Уругвай существенно улучшил свое положение на межд. финансовых рынках, что находит свое отражение, прежде всего, на условиях выпуска гос. ценных обязательств. В распространенном коммюнике уругвайское правительство заявило: «Сложившаяся конъюнктура на межд. рынке позволяет Уругваю снизить внешние заимствования госсектора и удлинить сроки погашения имеющихся обязательств».

В качестве несомненных достоинств проведенного обмена можно выделить: снижение абсолютной величины гос.внешнего долга на 10,5 млн.долл.; увеличение золотовалютных запасов на 35,2 млн.долл. в результате возвращения залога под выпуск облигаций Brady, находившегося ранее в казначействе США; удлинение сроков погашения задолженности с 2021г. до 2027г., т.е. на 6,4 года; улучшение структуры обслуживания задолженности, практически 50 обязательств теперь имеют срок погашения, начиная с 2004г.; самый низкий для стран Лат. Америки спред в 197 пунктов для обязательств со сроком погашения 30 лет.

Данный обмен достаточно выгоден и для держателей уругвайских долговых бумаг с точки зрения того, что: увеличивается процентная ставка с 6,75% до 7,87%; инвестор получает более ликвидную ценную бумагу (Bonos Brady значительно сложнее продать на межд. рынках, чем другие уругвайские облигации).

Результативность операций с государственными ценными бумагами была достигнута из-за сохранения их высокого рейтинга — «инвестиции без спекулятивного риска», присваиваемого третий год международными финансовыми агентствами. Несмотря на серьезные финансовые потрясения, переживаемые странами Лат. Америки, снижения рейтинга доверия гос. долговых обязательств таких стран, как Аргентина, Бразилия, Эквадор, Колумбия и др., Уругвай вновь добился получения статуса investment grade (первую ступень по шкале «неспекулятивные инвестиции»).

Американское агентство Moody's Investors считает, что макроэконом. показатели Уругвая позво-

ляют сохранить его гос. долговые обязательства, а также депозиты в свободно конвертируемой валюте в категории «инвестиции без спекулятивного риска – ВааЗ», т.е. инвесторы могут рассчитывать на своевременное и в полном объеме возвращение основного долга и процентов. В докладе от 02.10.99г. специалистами агентства отмечается, что **Уругвай является «надежным региональным убежищем для депозитов нерезидентов, в основном аргентинских»**. Когда увеличивается эконом. нестабильность в Аргентине, сразу же растут депозиты в Уругвае. При этом отток депозитов из уругвайских банков не отмечался, несмотря на нулевую инфляцию в течение нескольких лет в Аргентине.

В докладе Moody's указывается на тесную привязку экономики страны со своими соседями – Аргентиной и Бразилией, что делает ее подверженной любым изменениям эконом. конъюнктуры в этих странах. В этой связи дается рекомендация о диверсификации экспорта. Учитывая адекватные макроэконом. меры, принятые в течение 1999г. для защиты от последствий бразильского кризиса, правительство будет способно справиться с дефицитом баланса текущих операций и госбюджета, что «сохранит неизменным платежеспособность Уругвая».

Ньюйоркское агентство Standart and Poog's прогнозирует стабилизацию эконом. ситуации в Уругвае, что позволило оставить долгосрочным гос. обязательствам рейтинг investment grade – BVB+ (лучше имеет только Чили), а краткосрочным – А-3, что на практике означает адекватные возможности для осуществления платежей, но которые подвержены влиянию некоторых неблагоприятных факторов.

Британское агентство Fitch IBCA предупредило новое уругвайское правительство о том, что оно должно обратить особое внимание на стабилизацию гос. бюджета и платежного баланса, что является основным требованием для подтверждения в 2000г. гос. долговосрочным долговым обязательствам страны инвест. рейтинга BVB- и по краткосрочным обязательствам – F3. В докладе от 16.12.99г. специалисты агентства отмечают, что второй раз за последние 5 лет Уругвай почувствовал в полной мере на себе влияние кризиса в Аргентине и Бразилии, а также пережил понижение цен на основные экспортные товары и повышение цен на нефть. Тем не менее, Уругвай в состоянии выполнять свои внешние обязательства. Рейтинг BVB- и F3 означает наличие незначительной перспективы кредитного риска и адекватные возможности для обслуживания внешнего долга, но при влиянии некоторых обстоятельств, которые могут их снизить. По мнению Fitch IBCA, это то, что гос. долг сформировался в основном за счет среднесрочных кредитов в свободно конвертируемой валюте, а также зависимость от депозитов нерезидентов.

Американское агентство Thomson Financial Bank Watch с 1997г. проводит оценку уругвайских гос. долговых обязательств, а также акций коммерческих структур. Среди них: банки – Banco Comercial и Banco de Montevideo, предприятия – Citricola Saltena (производство цитрусовых), Fanapel (производство целлюлозы и бумаги), Pintos Rizzo (строительство). Анализируя эконом. и валютно-финансовое положение Уругвая, компания видит основную причину его ухудшения в

1999г. во влиянии эконом. ситуации в Аргентине и Бразилии и считает, что только после улучшения эконом. конъюнктуры в соседних странах Уругвай начнет выходить из кризиса. Thomson Financial Bank Watch оценивает способность Уругвая обслуживать свой внешний госдолг как высокую, но при наличии внешних и внутренних факторов, способных ухудшить ситуацию. В этой связи Уругваю был присвоен рейтинг BVB+, т.е. инвестиции без спекулятивного риска. Но в группе стран с указанной оценкой Уругвай занимает самую нижнюю ступень.

Кроме размещения на внешних финансовых рынках долговосрочных гос. ценных бумаг, Уругвай активно использует в качестве внешнего финансирования кредиты МБРР и МАБР. Однако их выделению обычно предшествуют переговоры с МВФ. Начиная с 1995г., Уругвай договаривается с МВФ о выделении кредита stand-by precautio на 12 мес. (в 1997г. на 21 мес.) для поддержки правит. программ в области экономики. Особенность указанного кредита заключается в том, что власти резервируют за собой право, в случае необходимости, его использовать, в то же время это не носит обязательного характера. 29 марта 1999г. МВФ одобрил результаты выполнения ранее согласованной программы и выделил Уругваю кредит в сумме 70 млн.СДР или около 95 млн.долл. с возможностью его использования с апр. 1999г. до марта 2000г. В докладе МВФ по этому вопросу отмечается выполнение основных задач, поставленных на 1998г., а также эффективность мер, принятых в связи с финансовым кризисом в Бразилии. В качестве пожелания на 1999г. была высказана необходимость продолжения проведения структурных преобразований: развитие системы пенсионных фондов, сокращение численности ВС, принятие новых законов о банкротстве и факторинге, внесение изменений в деятельность БРОУ.

В связи с обострением эконом. кризиса в середине сент. 1999г. уругвайское правительство обратилось к МВФ с просьбой о пересмотре ранее согласованной программы. Оказалось, что негативные последствия девальвации бразильского реала в янв. 1999г. были более существенны для экономики Уругвая, чем это ожидалось ранее. В этой связи, внесено предложение о смягчении следующих показателей: сокращение ВВП не на 1%, а на 2%, увеличение дефицита бюджета с 1,8% до 2,1% от ВВП и баланса текущих операций с 2% до 2,5% от ВВП.

Экономическая программа МВФ для Уругвая на 1999г.

| | программа | выполнение |
|---|-----------|------------|
| 1.Производство, цены, безработица (%): | | |
| – темп роста ВВП | -1 | -3,4 |
| – инфляция | 4,5 | 4,2 |
| – безработица | 10,3 | 11,3 |
| 2. Дефицит госбюджета (% от ВВП) | | |
| | 1,8 | 2,8 |
| 3. Внешний сектор: | | |
| – экспорт FOB (млрд. долл.) | 2,5 | 2,2 |
| – импорт FOB(млрд.долл.) | 3,3 | 3,2 |
| – дефицит баланса текущих операций (% от ВВП) | 2 | 2,8 |
| – сальдо платежного баланса (% от ВВП) | -1 | 0,06 |
| – внешний госдолг (% от ВВП) | 28,8 | 28,2 |
| – нетто золотовалютные запасы ЦБ (млрд. долл.) | 2,5 | 2,44 |
| 4. Выделение кредита stand-by – 29.03.99 на 12мес. 95 млн.долл. | | |

Находившаяся в фев. 2000г. делегация экспертов фонда отметила, что несмотря на более худшие показатели развития экономики страны, достиг-

нутые в 1999г. по сравнению с запланированными, наметились некоторые элементы улучшения ситуации, хотя засуха и мировые цены на нефть в настоящее время не в пользу Уругвая. Тем не менее в 2000г. ожидается темп роста ВВП на уровне 2,5%, инфляция — не более 4-6%, дефицит госбюджета составит 1,5-1,8% от ВВП.

В окт. 1998г. правительство Уругвая провело переговоры с руководством МВФ, МБРР, и МАБР о предоставлении «пакета финансовой помощи» в результате которых договорились о возможности использования согласованного ранее кредита stand-by, о выделении ВБ в I кв. 1999г. кредита в сумме 90 млн.долл. сроком на 15 лет, включая 5 лет льготного периода, на улучшение начального образования (28 млн.долл.) и на реконструкцию автомобильных дорог и мостов (62 млн.долл.) по ставке ЛИБОР. МАБР в течение 1999г. принял решение о финансировании 30 млн.долл. на покупку оборудования для промышленности на условиях лизинга, 40 млн.долл. — на развитие здравоохранения, 110 млн.долл. — на улучшение системы водоснабжения, 60 млн.долл. — на проведение научно-исследовательских работ. Условия предоставления кредитов: 25 лет, включая 5 лет льготного периода, процентная ставка — 6,98% годовых.

Проведенная операция по обмену Bonos Brady на Bonos global, а также использование в качестве источников финансирования кредитов межд. финансовых организаций с длительными сроками погашения привели к существенному изменению структуры долговых обязательств страны. Так, если в 1997г. на гос. задолженность со сроками погашения позднее 2002г. приходилось 42% всех обязательств, то в 1999г. — уже 64,3%. Задолженность частного сектора главным образом представлена краткосрочными обязательствами. На задолженность со сроком погашения 2000-01гг. приходится всего 1,3% обязательств.

Пик платежей по погашению основного гос.долга придется на 2003г., когда Уругвай должен будет выплатить 12,2% всех обязательств гос.сектора, главным образом, нефин. В 2003г. погашению будут предъявлены облигации Bonos global 2003 на 412,6 млн.долл.

ДУСТОРОННИЕ СВЯЗИ

Уругвайским руководством в 2000г. проявлялся интерес к созданию в Уругвае, в т.ч. при участии России, СП по глубокой переработке криля. По данным уругвайского Института рыболовства, запасы этого морского ресурса в Антарктике имеют многообещающие пром. объемы, а сам криль является «стратегическим продуктом» питания XXIв. В этой связи уругвайцы убеждены, что крилевая продукция будет иметь для них многовекторную экспортную географию: Бразилия, Аргентина, США, Зап. Европа и принесет стране необходимые валютные поступления вместе с инвестициями.

В поисках потенциальных партнеров уругвайские предприниматели все чаще обращают внимание на уже накопленный опыт сотрудничества в этой области с иностр. государствами, среди которых фигурирует и **Россия**. В середине 80 гг. СССР ежегодно вылавливал в водах региона и перерабатывал соответствующим образом более 400 м.т. креветки. Расчет уругвайцев прост и строится на

наличии у России современных технологий гидролизной переработки криля, хотя Украина также попадает в поле их зрения. В Уругвае информированы, что Россия располагает оснащенными соответствующим спец. оборудованием кораблями, которые в силу известных эконом. трудностей в стране пока простаивают. Сами же уругвайцы готовы предложить содействие в переоборудовании уже построенных в Уругвае линий по переработке криля, а также в получении фин. поддержки со стороны МАБР.

Рос.-Уругвайская ТП. Согласно сложившейся в Уругвае практике, обязательным атрибутом развития торговых отношений с зарубежными партнерами является создание соответствующей ТП, в состав которой входят заинтересованные в развитии коммерческих связей с этой страной местные бизнесмены. Являясь, как правило, некоммерческой, обществ. организацией, ТП призвана создавать благоприятный общий фон для развития торговых, содействовать в организации выставок и рекламных кампаний. Финансирование палаты осуществляется через взносы ее участников. Палаты обычно тесно связаны с аккредитованными в Уругвае дип. и торгпредствами, которые оказывают им практическую помощь.

ТП СССР-Уругвай начала свою деятельность 22 июля 1988г. на волне стремительного взлета двусторонней торговли (объем товарооборота в тот период достигал 120 млн.долл.). Тогда инициаторами создания ТП стали такие ведущие уругвайские бизнесмены в сфере поставок шерсти и кожи, как Мигель Шлафрок, Хуан Отеги, Элиас Бирн. Палата реально способствовала развитию и углублению деловых контактов, организовывала визиты представителей деловых кругов обеих стран.

С распадом СССР произошел резкий спад торг. оборота, а вскоре рос. сторона прекратила платежи по уже выполненным уругвайским поставкам. Объявив себя правопреемником СССР, Россия получила в наследство и указанный долг Уругваю.

В середине 1995г. ситуация стала постепенно меняться прежде всего в результате появления признаков решения проблемы задолженности Уругваю. В результате 28 дек. 1995г. на общем собрании членов рос.-уругвайской ТП было принято решение о восстановлении деятельности палаты. Тогда был избран новый состав Совета палаты: президент Вальтер Родригес (компания American Chemical), вице-президент Карлос Ниса (Citricola Saltena) и генсек Энрике Морейра (Latin Trading).

Рос.-уругвайская ТП активно включилась в поиск возможностей разрешения «долговой проблемы», обоснованно рассматривая ее в качестве основного препятствия развитию торговых связей с РФ. С подписанием в окт. 1997г. межправит. рамочного соглашения об урегулировании проблемы задолженности бывшего СССР Уругваю острота данного вопроса была снята. Появились реальные предпосылки для развития коммерческих отношений с Россией. В нынешний состав ТП Россия-Уругвай входят 16 местных фирм, в целом отражающих действующую номенклатуру коммерческих отношений (цитрусовые изделия, химия, шерсть, кожа). Camara de comercio Uruguay-Rusia, Las Heras 1865 (Parque Batlle), т. 481-7174, т./ф. 486-0357.

МАЛЕНЬКОЕ ГОСУДАРСТВО

1. Уругвайская государственность, ставшая результатом борьбы за независимость от испанской короны, испытала также весьма длит. этап внутреннего противоборства (гражд. войн) между проаргентинской и пробразильской ориентациями. Самостоятельность приходилось отстаивать и от периодических захватнических поползновений этих гораздо более мощных соседей. Данные исторические обстоятельства повлияли на характер уругвайцев, включая даже представителей позднейших потоков иммиграции, сделав их отличительной чертой известный индивидуализм, преувеличенное самомнение, склонность (на этапе знакомства) к церемониям. Реминисценции прошлого сохранились в офиц. названии страны: на колониальном этапе в состав вице-королевства Ла-Платы входил т.н. Вост. берег р. Уругвай (на языке гуарани — «обиталище множества птиц»). До сих пор наименование гражданства (*gentilicio*) в офиц. документах фигурирует как *oriental* (синоним уругвайца).

Предание о том, что зону нынешнего Монтевидео «окрестил» так юнга кругосветной экспедиции Магеллана (якобы воскликнувший: «Я вижу гору») — скорее всего вымысел. Более естественна версия о том, что на навигационных картах того периода испанцы обозначали холм Серро (в районе Монтевидео) и его береговые укрепления как «шестой пригорок по пути с Востока на Запад». В наименованиях департаментов страны имеется два явно «гастрономических» намека — Канелонес (разновидность слоеной запеканки из лапши с сыром и шпинатом) и Дурасно (персик). Однозначно говорящей эмблемой этого же плана является нечастое для межд. гос. геральдики изображение быка (вола) в одном из сегментов герба страны, символизирующее характерные для Уругвая тучность пастбищ и вообще животноводческий уклон хозяйства. Уругвай занимает 5 место в мире по потреблению мяса («самое» нац. кушанье — асадо, т.е. мясо, зажаренное на углях) и располагает завидными стат. показателями в этой сфере (3 головы КРС и 6-7 овец на душу населения).

Изображение Солнца на гос. флаге, аналогичное принятому у аргентинцев (полный диск с чертами человеческого лица, 16 лучей), определенно позаимствовано из набора масонской символики, что, впрочем, неудивительно — идеи борьбы за независимость в испанских колониях как правило вызревали в среде патриотов-конспираторов, нередко бывших братьями по масонским ломам.

3. Население страны в основном составляют выходцы из Европы — итальянцы, испанцы (много басков, галисийцев и каталонцев), французы, немцы, ирландцы, шотландцы, поляки, хорваты, украинцы, а также евреи. В Уругвае насчитывается **более 3 тыс. русских**, из них 1,5 тыс. компактно проживают в департаменте Рио-Негро, в зоне Сан-Хавьер, в свое время заселенной общиной староверов. Кстати, уругвайцы почти всегда «в курсе» относительно этнической принадлежности своих конкретных предков. Проживают здесь (1%) и лица африканского происхождения — потомки беглых невольников, некогда доставлявшихся через порт Монтевидео в юж. районы Бразилии. Индейского компонента нет — местное племя чарруа (семья гуарани, находилось в эпоху освоения этой

территории европейцами на одной из последних фаз каменного века) было полностью истреблено, поскольку оказало колонистам самое ожесточенное сопротивление. Память о них, однако, сохранилась в выражении: *garrá charrúa* (то есть упорство, хватка, цепкость), каковое качество уругвайцы не прочь «по наследству» приписать себе.

4. Это свойство в полной мере материализовалось в немногих, но вполне заметных **спортивных достижениях уругвайцев — завоевании ими дважды мирового футбольного чемпионского титула** — в 1930 и 1950 гг. (выиграли финал у бразильцев на стадионе «Маракана»). Учитывая, что до 1930г. мировых чемпионатов не было, а футбольный турнир проводился в рамках олимпийских игр, уругвайцы полагают себя вправе называться, как и бразильцы, четырехкратными чемпионами, т.к. завоевывали золотые медали по футболу также на играх 1924 и 1928 гг. По-прежнему, авторитетными в мировом футболе считаются столичные клубы «Пеньяроль» и «Насьональ», а футбол вообще — страсть уругвайцев.

Материальным же вкладом этноса гуарани в «копилку» обычаев жителей Уругвая стало повсеместное употребление здесь тонизирующего напитка мате (на базе листа кустарника т.н. парагвайского чая). Эта практика широко распространена также в Аргентине и в основном с/х штате Бразилии — Риу-Гранди-ду-Сул, хотя, пожалуй, только уругвайцы довели эту в общем безобидную привычку до преувеличенных форм — здесь мате пьют большими порциями, весьма часто и нередко даже вне дома, передвигаясь по улицам с сосудом для мате и термосом с кипятком. Отказ от приглашения отведать мате из посуды знакомого (через трубочку) равносильно проявлению пренебрежения к партнеру. Это увлечение издавна перенято у индейцев наиболее экзотическими персонажами уругвайской провинции — пастухами гаучо, ставшими символом здешних, а также аргентинских и бразильских (гаушу) степных скотоводческих районов. Вера в легендарное благородство, порядочность и отвагу гаучо — еще одна местная традиция. *Naseme una gauchada* (сделай одолжение, окажи услугу) — принято среди уругвайцев.

5. Мировая просвещенная публика в общих чертах осведомлена о творчестве уругвайских писателей Хуана Карлоса Онетти, Орасио Кироги, Марио Бенедетти (ныне здравствующего), поэтессы Хуаны де Ибарбуру, живописца Педро Фигари, скульпторов Хосе Беллони (ученик Родена) и Хуана Соррильи де Сан-Мартина. «Пиком» воздействия уругвайцев на массовую культуру XXв. стало, однако, их деятельное участие в развитии зародившегося в Буэнос-Айресе песенного и танцевального жанра танго. Автором одной из двух наиболее популярных в мире мелодий этого направления — «Кумпарситы» (некогда особенно любимой советскими мастерами танцев на льду, ее исполняет герой Дж. Леммона в кинокомедии «В джазе только девушки») стал, в 1917г., уругваец Херардо Матос Родригес. Кроме того Уругвай «на полном серьезе» оспаривает у аргентинцев, а заодно и у марсельцев, честь считаться родиной самого известного исполнителя и популяризатора танго — Карлоса Гарделя. Желая дать чему-либо высочайшую оценку, уругвайцы (как они делают это, слушая сделанные в 20-30гг. граммофонные записи Гарделя) обычно говорят: *Cada día santa mejor!*

Характерными для региона Ла-Платы являются культивируемые здесь песенные конкурсы — пайады (разновидность «пререкания» двух гитаристов, исполняющих создаваемые на ходу частушки), с чисто уругвайским музыкальным ритмом — кандомбе (вариант бразильской самбы с более настойчивым, чем в оригинале, участием разнокалиберных барабанов).

Модным поветрием становится увлечение уругвайцев проникшими сюда из Бразилии анимистическими культурами типа макумбы, а также различного рода эзотерическими и оккультными науками, что, однако, практикуется «без отрыва» от базовых здесь католицизма или самых разнообразных протестанских верований.

б. Суммируя вышеизложенное, можно констатировать, что в плане «экзотики» Уругвай занимает в ЛА далеко не самое последнее место. Конечно, отсутствие здесь памятников доколумбовой эпохи (характерных, например, для цивилизаций Месоамерики и зоны влияния государства инков), а в более поздней истории страны — примечательных девизов, не позволили уругвайцам ощутимо обогатить сокровищницу общечеловеческой культуры и мудрости. Правда, немногим странам или деятелям ЛА вообще удалось это сделать. Набор ходовых здесь пословиц и поговорок зачастую почерпнут как из европейского фольклора, так и напрямую из телесериалов и ситуационных комедий ам. и аргентинского ТВ.

Уругвайцы нередко жалуются на географические размеры своей страны (дескать — *país pequeño*, что верно разве что для масштабов Зап. полушария), хотя, впрочем, не упускают и случая гордо заявить: *Somo Uruguayo no hay*, с чем, по мнению многих их соседей, вполне стоит согласиться.

ЧИЛИ

Республика Чили. Государство в юго-зап. части Юж. Америки. Территория — 756,9 тыс. кв. км. Столица — г. Сантьяго (7 млн. чел.). Адм.-тер. деление — 12 регионов и столичный округ. Население — 15,1 млн. чел. (1999г.). Офиц. язык — испанский. Преобладающая религия — католицизм (85% населения). Денежная единица — чилийский песо (на 01.12.1999г. 1 долл. = 545 песо). Нац. праздник: 18 сент. — День провозглашения независимости (1810г.).

Госструктуры

Гос. строй. Чили — президентская республика. Действующая конституция принята в 1980г. (вступила в силу в 1981г., в полном объеме — в 1994г.). Глава государства и правительства — президент Рикардо Лагос Эскобар. Мининдел — Мария Соледад Альвеар Валенсуэла. Высший законодат. орган — Нац. конгресс, состоящий из сената и палаты депутатов.

Полит. партии. Левоцентристская коалиция «Консертасьон», в состав которой входят Христианско-дем., Социалистическая, Радикальная, Социал-дем. партии и партия «За демократию», на недавних президентских выборах вновь завоевала право находиться у власти на очередной 6-летний срок. К числу крупных оппозиционных партий относятся Нац. обновление, Независимый дем. союз и популистская партия «Союз центра-центра».

Внешняя политика Чили отличается в целом взвешенными, прагматическими подходами, опо-

рой на принципы многосторонности и универсальности. Чилийцы отходят от узкорегionalной шкалы приоритетов, подключаются к решению актуальных глобальных проблем. Свидетельством растущих внешнеполит. амбиций Сантьяго стала его заявка на избрание в непостоянные члены СБ ООН от латиноам. группы на 2003-04гг., а также в ЭКОСОС на 2001-02гг.

В нояб. 1999г. Чили присоединилась к системе «резервных соглашений» ООН. Чилийские наблюдатели в составе миротворческих сил ООН присутствуют на индо-пакистанской границе, в БиГ, Вост. Тиморе и, до последнего времени, в Ираке. Объявлено о планах создания в Чили учебно-тренировочного центра по подготовке миротворцев.

Все более заметную роль в чилийской внешней политике играют вопросы защиты прав человека и укрепления демократии. Подобная линия становится для Сантьяго императивом в условиях, когда западноевропейские страны по сути вынесли «вотум недоверия» способности чилийцев самостоятельно вершить правосудие над экс-диктатором А. Пиночетом.

Чили проводит последовательную линию на всестороннее укрепление и повышение авторитета ведущих региональных структур — ОАГ, Группы Рио, «Меркосур», отстаивает более сбалансированный и равноправный характер сотрудничества в Западном полушарии.

Предпринимая настойчивые усилия по диверсификации внешних связей, чилийцы делают акцент на развитие привилегированного партнерства не только с соседними латиноам. государствами-членами «Меркосур» (Аргентина, Бразилия), но и с ЕС, странами АТР. Чилийцы выступают за всемерное развитие межрегионального сотрудничества. Они активно участвуют в работе АТЭС, СТЭС, Азиатско-тихоокеанского парламентского форума, поддержали создание Восточноазиатско-Латиноам. форума (ФАЛАЕ).

В 1998-99гг. **урегулированы последние территориальные разногласия Чили с Аргентиной и Перу.** В рамках продвижения мер доверия в регионе чилийцы объявили о начале процесса уничтожения противопехотных мин в приграничных районах. Вместе с тем, Сантьяго продолжает не признавать наличия каких-либо проблем с Боливией, требующей «выход к морю».

Однозначно осуждая антикубинские санкции, администрация президента Р. Лагоса высказывается за проведение реальных реформ на Кубе, прежде всего в сфере прав человека.

В связях с США главное значение Сантьяго придает торг.-эконом. компоненту, прежде всего либерализации торговли. В то же время Белый дом в условиях отсутствия разрешения со стороны конгресса на проведение соответствующих переговоров о присоединении Чили к Североам. зоне свободной торговли (САЗСТ) по ускоренной процедуре, т.н. «фаст трэк», стремится «подтянуть» контакты в полит. и военно-тех. областях.

Президент

В результате состоявшихся в Чили выборов новым президентом страны стал кандидат от правящей левоцентристской коалиции социалист Р. Лагос Эскобар (51,3% голосов), не намного опередивший кандидата от правоцентристского блока

Х.Лавина (48,7%). Согласно конституции, Р.Лагос будет оставаться на своем посту 6 лет. В должность президента Чили он официально вступил 11 марта 2000г., сменив на этом посту христианского демократа Э.Фрея. Президентские выборы в Чили впервые в истории страны проходили в два тура. По результатам первого из них, состоявшегося 12 дек. 1999г., ни одному из претендентов не удалось набрать абсолютного большинства голосов. Во II туре (16 янв. 2000г.) приняли участие 2 кандидата, имевшие наибольшую поддержку избирателей. В правящую коалицию «Консертасьон» (Согласие) входят: христианско-дем., социалистическая, радикальная социал-дем. партии и партия «За демократию».

Итоги президентских выборов свидетельствуют о складывающейся в Чили качественно новой внутривластной ситуации. Левоцентристские силы, находящиеся у власти со времени восстановления в стране демократии в 1990г. после 17-летнего правления военного правительства А.Пиночета, уже не пользуются поддержкой подавляющего большинства населения. Представители правых партий впервые выступают «на равных» с правящим блоком.

Среди причин создавшегося положения — исчерпание доверия избирателей в отношении декларировавшегося предыдущими правительствами построения общества соц. равенства, **эконом. спад 1999г. после 16 лет устойчивого роста**, неудачные попытки правительства добиться возвращения на родину бывшего диктатора А.Пиночета, удерживаемого в Великобритании, и наблюдаемый на этом фоне «откат» в процессе нац. примирения. Сыграл свою роль и тот факт, что правящая коалиция была вынуждена на этот раз поддержать кандидата-социалиста (2 предыдущих президента представляли христианско-дем. партию). Как известно, результатом правления последнего в истории Чили социалистического лидера С.Альенде стала резкая поляризация общества и глубокий эконом. и соц. кризис, приведшие к военному перевороту 1973г. и приходу к власти А.Пиночета.

Тем не менее большинство чилийских избирателей все же высказалось в пользу Р.Лагоса. Избират. кампания и выборы прошли в спокойной и дем. обстановке, в рамках цивилизованных методов полит. борьбы и не привели к росту напряженности в обществе.

Р.Лагосу 61г. По профессии он адвокат и экономист. По своим полит. взглядам — реформатор социал-дем. толка, твердый сторонник «соц. ориентированного капитализма» в духе современных течений, преобладающих в Социнтерне, сочетания рыночной экономики и сильного государства, которое должно защищать базовые права трудящихся. В числе одной из первых мер Р.Лагос намерен добиться введения до сих пор отсутствующего в стране пособия по безработице. Широко известен не только в Чили, но и во всей Лат. Америке как ярый критик режима А.Пиночета.

Разделяя позицию двух предыдущих президентов, Р.Лагос высказывается за конституционную реформу, прежде всего в части упразднения института назначаемых и пожизненных сенаторов, передачи парламенту полномочий Совета нац. безопасности в таких областях, как надзор за соблюдением законодательства, распределение иностр. кредитов и т.д. Для этих целей он намерен провес-

ти плебисцит. Выступает за привлечение к суду чилийских военных, виновных в преступлениях в годы диктатуры. Приоритетным направлением в деятельности его правительства является преодоление раскола в обществе и достижение гражд. мира и согласия, Р.Лагос заявляет о готовности к конструктивному сотрудничеству со всеми полит. силами в стране.

Конгресс

Нац. конгресс Чили является высшим законод. органом страны. Он состоит из двух палат: верхней — Сената (46 чел.) и нижней — Палаты депутатов (120 чел.). Территориально конгресс находится во втором по значению городе страны — Вальпараисо. В полит. кругах нередко высказываются предложения об его переносе в столицу — г.Сантьяго; однако это мероприятие — дорогостоящее и в ближайшей перспективе трудновыполнимое.

Нынешний состав чилийского парламента был избран в 1998г. Выборы проводятся путем всеобщего тайного голосования по биномиальной системе — разновидности мажоритарной избирательной системы. **Срок полномочий сенаторов — 8 лет.** Особенностью чилийского сената является наличие института 9 назначенных сенаторов: два бывших члена Верховного суда и один бывший ген. прокурор назначаются Верховным судом. Бывшие главкомы ВС (СВ, ВВС и ВМС) и корпуса карабинеров — Советом нац. безопасности, бывший ректор одного из университетов страны и один из бывших министров — президентом. Каждый 4г. переизбирается половина остальных сенаторов. Кроме этого пожизненными членами сената являются бывшие конституционные президенты А.Пиночет и Э.Фрей, проработавшие на этом посту полный президентский срок — 6 лет.

В своей основе члены нынешнего парламентского корпуса — опытные, проф. политики, пользующиеся широкой электоральной поддержкой: 70% из них были избраны повторно. Что касается соотношения полит. сил, то большинство мест в конгрессе, равно как и его руководители, принадлежат проправит. левоцентристской коалиции партий «Консертасьон» в составе Христианско-дем. партии (ХДП), Социал-дем. радикальной партии (СДРП), Соцпартии (СП) и Партии «За демократию» (ППД). Наибольшее влияние парламентские фракции «Консертасьон» имеют в палате депутатов, а в сенате — представители оппозиции. Оппозиционный блок правоцентристской ориентации — «Союз ради Чили» — представлен Партией «Нац. обновление» (ПНО), Независимым дем. союзом (НДС). К нему примыкает партия популистского толка — Прогрессивный союз центр-центр (ПСЦЦ), которая хотя и не входит формально в Союз, но по большому числу вопросов поддерживает его. Пред. сената — Андреа Сальдивар (ХДП), пред. палаты депутатов — Виктор Баррето (ППД).

В соответствии с конституцией, принятой в период военной диктатуры А.Пиночета, Нац. конгресс наделен ограниченными правами. Поэтому парламентарии довольно активно поддержали осуществление объявленной президентом Р.Лагосом конституционной реформы, которая, по их словам, покончила бы с «авторитарными анклавами прошлого» и заложила бы прочную основу для

господства «защищенной демократии» в стране. Как здесь считают, реализацией этой реформы должен завершиться заключительный и весьма ответственный этап переходного периода от военного режима к дем. правлению.

В конгрессе развернулась широкая дискуссия в связи с подготовкой конституционной реформы, которая среди важнейших включает следующие нововведения: предоставление президенту страны права назначать и смещать руководителей ВС и Корпуса карабинеров; снижение уровня властных функций Совета нац. безопасности и преобразование его в консультативный орган при президенте; отмена института назначаемых и пожизненных сенаторов; усовершенствование избирательной системы; расширение прав человека за счет включения в текст конституции положений о различных соц.-эконом. правах.

Довольно заметна роль парламента в содействии шагам исполнит. власти в прекращении полит. противостояния и достижении нац. примирения и согласия в чилийском обществе. В 1999г. Нацконгресс отменил в качестве нац. праздника день 11 сент. (дата военного переворота). В 2000г. в кратчайшие сроки был принят закон, устанавливающий в рамках положительно зарекомендовавшего себя «диалогового стола» соблюдение «проф. тайны» в отношении граждан, как предоставляющих, так и собирающих информацию о судьбе «без вести пропавших» лиц в годы диктатуры А.Пиночета. Проправит. фракции в нижней палате высказываются за лишение А.Пиночета парламентской неприкосновенности и его судебное преследование за совершенные им преступления, против чего возражают право-консервативные сенаторы.

Конгресс включился в проработку законопроектов, содействующих претворению в жизнь объявленных президентом Р.Лагосом соц.-эконом. реформ. Уделяется большое внимание совершенствованию трудового законодательства, в условиях роста безработицы. «На выходе» находятся законы о страховании по безработице, об ответственности за уклонение от уплаты налогов, о семейных малых предприятиях. Начато обсуждение проектов законов об отмене смертной казни, об исследовании в области генетики и запрещении клонирования человека; дискутируются проблемы борьбы с наркобизнесом, законности приватизации в ряде отраслей нац. экономики, фин. поддержки малым и средним предприятиям.

В июне 2000г. парламентариям удалось принять в рамках «политики предотвращения коррупции в высших эшелонах гос. власти» закон об адм. порядочности, обязывающий всех высокопоставленных чиновников госаппарата, в т.ч. членов Нацконгресса, декларировать свое имущество и доходы. Предусматривается, что парламентарии не могут участвовать в голосовании по вопросам, непосредственно затрагивающим их личные и интересы их ближайших родственников до третьего колена.

В июле 2000г. по инициативе депутатов, между ними и представителями минфина и Ассоциации чилийских банков было достигнуто соглашение о срочной разработке закона, предусматривающего создание при минфине подразделения фин. разведки, которое будет отслеживать деятельность лиц, подозреваемых в отмывании «грязных» денег.

В сенате изучается проект закона, запрещающий руководящим работникам ЦБ Чили вкладывать средства в акции фин. ин-тов страны, поскольку в силу своего служебного положения они имеют доступ к закрытой банковской информации и могут использовать это обстоятельство для незаконного личного обогащения. В качестве компенсации сенаторы предлагают выплачивать им зарплату на уровне высокооплачиваемых руководителей частных предприятий.

В принципе все фракции конгресса поддерживают идеи реформ, предложенных правительством. В области развития экономики возражения сводятся к тому, что наметившаяся в законотворческой деятельности парламентского большинства линия на проведение расследования случаев коррупции может привести к «подрыву устоев либеральной экономики» и отпугиванию иноинвесторов. Отражая в основном интересы крупных предпринимателей, правые депутаты и сенаторы высказываются за ускорение процесса приватизации, а также тормозят преобразования в области трудового законодательства, утверждая, что в условиях возрастающей в глобализованном мире конкуренции надо уходить «от романтизма не имеющей смысла профсоюзной борьбы».

Важное место в деятельности Нацконгресса занимают вопросы внешнеполит. деятельности правительства, по которым чилийские парламентарии чаще, чем по вопросам внутренней политики, выступают с единых позиций. В частности, это проявляется в ходе обсуждения условий вступления Чили в «Меркосур», при осуществлении которых не был бы ущемлен нац. суверенитет Чили и одновременно не пострадали бы ее торг.-эконом. отношения со странами ЕС, Азии и США. Недавно Нацконгресс одобрил инициативу правительства Чили, направленную на **запрещение заходов в чилийские порты судов некоторых стран Зап. Европы**, занимающихся вопреки протестам чилийской стороны выловом редких рыбпродуктов в юж. части Тихого океана.

После интенсивных дебатов сенат одобрил чилийско-кубинское соглашение о поощрении и защите инвестиций. В июле 2000г. Чили посетил глава бундестага ФРГ В.Тьерсе. Во время переговоров с чилийскими парламентариями рассматривался ход обсуждения в Нацконгрессе проекта закона, касающегося обустройства возвращающихся из Германии в Чили политэмигрантов. Германская сторона выделила на это 10 млн.марок.

Определенное развитие после **восстановления в 1990г. дипотношений** получило межпарламентское сотрудничество между Чили и Россией. В янв. 1993г. состоялся визит в Москву делегации конгресса Чили, а в мае 1994г. Сантьяго посетила делегация Фед. Собрания России во главе с пред. Совета Федерации. В апр.-мае 1995г. состоялся ответный визит чилийских парламентариев во главе с зампредом сената Р.Нуньесом. В сент. 1996г. в Москве прошла рабочая встреча пред. сената Чили С.Диеса с рос. парламентариями. Создана рос.-чилийская межпарламентская группа. В сент. 1999г. состоялся рабочий визит в Чили делегации Совета Федерации во главе с зампредом В.М.Платоновым.

Нац. конгресс в целом играет важную роль в вопросах возрождения чилийской демократии, достижения примирения и согласия между противо-

борствующими полит. группами, создания правового государства и подлинного гражд. общества в Чили. Умеренная степень политизированности чилийского парламента позволяет его членам полнее сосредоточиться на законотворческой работе, а наличие проправит. большинства создает предпосылки для тесного взаимодействия исполнит. и законодат. ветвей власти, столь необходимого для более эффективной реализации разрабатываемых правительством Р.Лагоса реформ.

Экономика

Чили — одна из наиболее успешно развивающихся в эконом. отношении стран Лат. Америки. Хорошо развиты горнодобыча (1 место в мире по производству меди), лесопереработка, сельское хозяйство, рыболовство. В то же время в результате воздействия последствий азиатского фин. кризиса в 1999г. впервые за последние 16 лет отмечено сокращение (на 1%) **ВВП. Инфляция в 1999г. составила около 3%, безработица — 10,3%**. Внешняя задолженность выросла до 34 млрд.долл., золотовалютные резервы снизились на 1,4 млрд. долл., составив 14,6 млрд.долл.

Вместе с тем, **приток ПИИ в чилийскую экономику увеличился и достиг в 1999г. 9 млрд.долл.** Основными инвесторами являются Испания и США. В свою очередь чилийские предприниматели тоже достаточно активно вкладывают капиталы за пределами страны.

В 1999г. отмечен более чем 2% рост экспорта (12,8 млрд.долл.), который произошел в основном за счет увеличения поставок меди и ряда промтоваров. Основными покупателями были страны Азии — 29%, Европы — 28%, Лат. Америки — 21%, Сев. Америки — 20%. Чилийский импорт снизился почти на 20%, достигнув в ценах СИФ отметки 12,6 млрд.долл. Сокращение в первую очередь коснулось импорта машин и оборудования и потребтоваров. Однако закупки нефти и нефтепродуктов в стоимостном выражении выросли до 1,5 млрд.долл. В 2000г. эконом. ситуация в Чили начала выправляться: ВВП может вырасти на 5,5%.

Чилийское руководство активно декларирует приверженность т.н. идеологии «третьего пути». Признавая за рыночными отношениями роль своего рода локомотива эконом. развития, чилийцы подчеркивают необходимость активной гос. соц. политики, по сути **предлагая ревизию** (модернизацию) **основных постулатов неолиберализма**.

В послании конгрессу 21 мая 2000г. президент Р.Лагос выдвинул задачу обеспечить к 2010г. вывод страны в разряд развитых государств. Он объявил программу реформ, которые должны превратить страну в развитое и процветающее государство. Среди них названы модернизация науки и ИТ, а также проведение в жизнь новой культурной политики. Для этих целей предполагается вдвое увеличить бюджетные ассигнования (до 1,3% ВВП), обеспечить широкое внедрение Интернет и других ИТ.

Гос. регулирование потребительского рынка. Чили является страной с достаточно открытой для внешнего мира экономикой. В стране действует ген. импортный тариф в 10% (1999г.). Причем политика чилийского правительства направлена на дальнейшее его снижение на 1% ежегодно до уровня 6%.

НДС составляет в Чили 18%. Им не облагаются товары, не вывозимые за пределы СЭЗ, а также продающиеся на территории отдаленных I и XII регионов страны.

В целях поддержания стабильных цен на потребительском рынке, прежде всего на с/х продукцию (растительное масло, сахар, семена масличных культур и др.), при повышении мировых цен на указанные продукты правительство практикует предоставление скидок с импортного тарифа.

В Чили действуют достаточно жесткие фитосанитарные нормы в отношении нац. и импортируемых пищевых продуктов, фармацевтических, биологических и биохим. препаратов, а также косметики.

В целях защиты внутреннего рынка в Чили запрещен импорт поддержанных автомобилей за исключением машин скорой помощи, инкассаторских и некоторых других.

В 1997г. в Чили был принят Закон о защите прав потребителя (M2 19.496). Закон разработан в соответствии с международными нормами. В нем четко обговариваются права потребителей, возможные санкции и механизмы их применения в случае установления фактов ущемления прав потребителя.

Указанный закон распространяется на все случаи купли-продажи товаров и услуг за исключением регулируемых отдельными законами (коммунальные услуги и пр.). В условиях Чили этот закон создает основу для достаточно действенных механизмов защиты потребителей и регулирования внутреннего рынка.

В соответствии с рекомендациями Института стандартизации Чили, большинство нац. товаропроизводителей ориентируется на стандарты ISO 9000. Применение тех. стандартов жестко не регулируется чилийским законодательством. Однако импорт ряда товаров, в первую очередь систем пром. безопасности, стройматериалов, энергетического и газового оборудования, регулируется достаточно жесткими тех. нормативами.

Импортные товары, поступающие на чилийский рынок, должны обязательно содержать на этикетке **информацию на испанском языке** о стране-производителе, ингредиентах, нетто-весе в метрических единицах, дате производства и сроке хранения.

В целях отслеживания ситуации на потребительском рынке используется индекс потребительских цен, рассчитываемый ежемесячно по множеству товарных групп и позволяющий судить об относительном росте цен на те или иные товары. В 1999г. указанный индекс составил 2,3%, что соответствует самому низкому уровню инфляции в стране за последние 60 лет.

Несмотря на столь заметную стабильность розничных цен в 1999 году, потребительский рынок Чили продолжал ощущать на себе последствия эконом. кризиса в стране, продолжавшегося в течение последних двух лет. Продажи товаров сократились в указанный период на 2,7% по сравнению с 1998г. Подобное падение связывается в первую очередь с установленными ЦБ высокими учетными ставками как мерой по сдерживанию внутреннего спроса на импортные товары.

Оживление розничной торговли было отмечено лишь в IV кв. 1999г., однако его темпы оказались явно недостаточными для того, чтобы пере-

ломить негативные тенденции предыдущего периода.

В целом за 1999г. продажи стройматериалов сократились на 11,9%, мебели — 8,9%, обуви — 2,8%, электроприборов — 2,3%. В то же время, объем продаж некоторых видов товаров несколько возрос по сравнению с прошлым годом. Это, в частности, касается одежды (за счет активно использовавшейся в течение года практики сезонных распродаж).

На 2000г. прогноз развития чилийской экономики был благоприятен: ВВП — +5,5%, инфляция — 3,7%, безработица — 8,7%. Экспорт прогнозировался в 17155 млн.долл., импорт — 16350 млн., курс песо — 529 за 1 долл.

Валютно-финансовое положение. Госбюджет страны на 1999 год был принят в 8,525384 трлн.чил.песо по доходам и 8,465127 трлн.чил.песо по расходам.

Исполнение бюджета показало, что его доходная часть составила 7,890919 трлн.чил.песо, а расходная — 8,425973 трлн.чил.песо. Таким образом дефицит госбюджета Чили в истекшем году составил 535,054 млрд.чил.песо.

Данная ситуация объясняется спадом деловой активности в экономике страны как следствие азиатского кризиса, возникшего в 1998г., что привело к росту расходов на 5,3% и сокращению текущих поступлений в бюджет на 3,3%. На конец 1999г. платежный баланс страны был сведен с отрицат. сальдо в 683,3 млн.долл.

Основными источниками формирования платежного баланса явились внешняя торговля (экспорт — 15615,6 млн.долл., импорт — 13951,2 млн.долл. ФОБ с положительным торговым сальдо 1664,4 млн.долл.). Услуги нефин. характера с отрицательным сальдо 314,7 млн.долл., в т.ч. услуги, которые в итоге за год дали отрицательный результат в 1880,9 млн.долл. Иноинвестиции (прямые — 4496,1 млн.долл. и портфельные — 2496,1 млн.долл.). Чилийские вложения за границей (прямые — 4855 млн.долл., портфельные — 2365,8).

Процессы обновления и растущая конкурентоспособность оказывали постоянное влияние на динамику фин. сектора, что позволило Чили создать эффективную финансовую систему. Деятельность ее регулируется ЦБ, являющимся автономным органом, независимым от правительства страны. В ведении ЦБ находятся вопросы финансовой, кредитной и валютной политики. Функции контроля и надзора Главное управление банков и финансовых институтов (ГУБФА). Развитие финансовой системы страны заключается в ее максимальной интернационализации с целью создания в Сантьяго одного из мировых центров.

Что касается кредитной политики страны, то она направлена на сокращение уровня расходов и достижение на этой основе большей сбалансированности между основными макроэкономическими показателями с целью обеспечения дальнейшего эконом. роста и снижения уровня инфляции. Чили не предоставляет гос. кредитов. Что касается банковских и коммерческих кредитов, то с 1998г. введены новые нормативы, которыми, в частности установлены предельная сумма операций и требования к обеспечению кредита. Эти показатели зависят от уровня кредитного риска иностр. государства, определяемого самим банком один раз в полугодие на основе макроэконом. показателей,

выполнения им обязательств по обслуживанию внешнего долга, полит. и соц. ситуации в стране.

По данным ЦБ Чили на дек. 1999г. в стране находилось в обращении денежных знаков на 997200 млрд.чил.песо, включая банкноты, монеты и чеки, выпущенные ЦБ Чили и находящиеся в свободном обращении, за исключением сумм, находящихся в хранилище финансовой системы страны.

В 1999г. уровень инфляции снизился по сравнению с 1998г. и составил 2,3% (4,7). На 2000г. прогнозировалось повышение уровня инфляции до 3,7%.

По состоянию на 5 апр. 2000г. курс чилийского песо к доллару составил **503 песо за 1 долл.** Динамика курса чилийского песо к доллару за последние годы характеризовалась следующими данными: 1997г. — 419,31; 1998г. — 460,29; 1999г. — 508,78.

В Чили существуют три фондовые биржи: Торговая биржа г.Сантьяго, Электронная биржа Чили и биржа г.Вальпараисо. Ведущую роль среди указанных бирж играет биржа г.Сантьяго, на которую приходится 90% биржевых сделок среди указанных бирж. Ее оборот в 1999г. составил 8,5 трлн.чил.песо, что примерно на 30% ниже по сравнению с 1998г., когда годовой оборот биржи достиг 12,17 трлн.чил.песо.

Рынок ценных бумаг Чили характеризуется высоким уровнем концентрации, что впрочем характерно и для рынков ценных бумаг других стран Лат. Америки, когда на акции 10 нац. компаний («Чилэлектра», «Кортек», «СТС-А», «Эндеса», «Энерсис», «Энтель», «Фалабелла», «Хенер», «Лабчиле», «Сокимич-В») приходится 52,9% годового оборота ценных бумаг. Такое положение дел объясняется отсутствием на рынке других привлекательных сфер вложения капиталов. Выход из создавшегося положения по мнению большинства биржевых агентов, состоит в отмене властями ограничений притоку капиталов на биржевой рынок.

Чили не получает иностр. финансовой помощи. Ее внешняя задолженность на конец 1999г. достигла 33,984 млрд.долл. (49% ВВП), что несколько выше уровня задолженности 1998г., когда внешний долг страны составил 31,691 млрд.долл. Из общей суммы задолженности на среднесрочную и долгосрочную задолженность приходится 30,081 млрд.долл., что составляет 88,5% долга. Сумма краткосрочной задолженности составляет 3,903 млрд.долл.

На долю госсектора приходится 5,827 млрд.долл. или 17,1% долга, остальная задолженность (28,157 млрд.долл.) падает на частный сектор, в котором основная часть (24,19 млрд.долл.) приходится на нефинансовые структуры.

Финансово-кредитные отношения между Россией и Чили практически отсутствуют. Первым шагом на пути их установления можно рассматривать заключение 29 нояб. 1999г. между ЦБ обеих стран соглашения о сотрудничестве.

Банковская система Чили включает в себя 29 банков, в т.ч. 1 государственный, 11 частных национальных, 17 иностр. и 3 финансовые компании. Кроме того в стране насчитывается более 1000 банковских филиалов, из которых почти половина расположена в Сантьяго.

На конец 1999г. в числе первых 10 банков страны находились: Banco Chile, Banco Santander de Chile, Banco Santiago, Banco del Bsiado, Banco de

Credito e Inversiones, The Chase Manhattan Bank, Vice Bank, Banco Brief, Security Bank, ABN Amro Bank.

Центром банковской системы страны является ЦБ, не зависящий от правительства страны. ЦБ контролирует финансовую массу в стране, условия кредитования и осуществляет надзор за финансовым сектором, главным образом, за деятельностью комбанков, которые в Чили могут действовать только в форме АО.

Инобанки имеют те же права, что и национальные, их деятельность регулируется теми же законодательными нормами. Для открытия в Чили филиала инобанка требуется разрешение Главного управления банков и финансовых институтов.

Биржи являются АО, их деятельность контролирует Главное управление ценностей и страхования. Чилийская система страхования находится полностью в руках частных компаний, в т.ч. иностранных.

В стране существуют различные виды инвест. фондов, включая Фонды по привлечению в страну иностранных инвестиций и размещению чилийских финансовых ресурсов за рубежом.

В Чили нет системы госгарантий и страхования экспортных кредитов, страна не предоставляет гос. кредитов.

Агропром

Сельское хозяйство является одной из значительных отраслей. В 1999г. его доля в ВВП составляла 6%, а в экспортных поставках — 15%.

Основой производственной базы отрасли являются средние фермерские хозяйства, имеющие 50-80 га земли и 15-20 с/х рабочих. Данные фермы обеспечивают с/х продукцией внутренний рынок и крупные производственные фирмы, осуществляющие крупномасштабные экспортные поставки.

Исходя из природных условий страны, с/х производство сосредоточено между III и X регионами страны. Наиболее важными при этом являются VII, VIII и IX регионы, в которых сосредоточено 70% посадок зерновых и овощных культур.

Учитывая преимущественно горный характер рельефа местности, только 10% территории страны (7,5 млн.га) пригодны для ведения различных с/х работ. Площадь обрабатываемых земель при этом составляет 1,8 млн. га. Из них 51,2% заняты посевами зерновых, бобовых, технических, овощных и кормовых культур, 15,6% находятся под плодовыми деревьями и виноградниками, 23,6% — под искусственными пастбищами. Площадь естественных пастбищ составляет 3,8 га, из которых 15% являются улучшенными.

На долю орошаемых земель приходится 1,3 млн. га, из которых 0,5 млн. га имеют инженерные оросительные сети.

По данным ЦБ, в 1999г. общий объем экспорта с/х продукции вырос на 0,6% по отношению к предыдущему году и составил 3,1 млрд.долл.

Этого удалось достичь за счет продолжившегося стабильного роста денежных поступлений от составляющего около половины с/х поставок за рубеж экспорта фруктов и ягод. По данным Отдела исследований и аграрной политики, в 1999г. общий объем экспорта фруктов и ягод в денежном выражении вырос на 4,9% и составил 1,6 млрд.долл. Объем физ. экспорта при этом увели-

чился на 2,4% и достиг 1,7 млн.т. Основными импортерами чилийских фруктов и ягод при этом стали: США (42,7%), Голландия (7,5%), Мексика (5,9%) и Великобритания (5,2%).

Основными экспортными культурами явились виноград и яблоки. Основными потребителями чилийских фруктов и ягод при этом остались США, страны Европы и Юж.Америки.

По информации Ассоциации экспортеров, за с/х сезон 1998-99гг. (с/х сезон имеет продолжительность с 01 сент. по 31 авг. следующего года) в области экспорта фруктов по-прежнему ведущую роль играли крупные компании, которым принадлежит 66% чилийского экспортного рынка. «Доле Чили» — филиал ам. компании «Доле Фуд» (10,3% рынка, 16,9 млн. коробок фруктов на 182 млн. долл.), «Давид дель Курто» (8,7%, 14,3 млн. коробок), «Унифрутти» (6,7%, 11,1 млн. коробок), «Монте Фреш» (6,3%, 10,3 млн. коробок) и «Чикита Энса» (5,4%, 8,8 млн. коробок).

В 1999г. произошло некоторое (на 2,79% по сравнению с 1998г.) увеличение экспорта чилийских вин, общий объем которого составил 514,9 млн. долл. Основными импортерами чилийского вина при этом стали государства Европы (рост на 30,75%). Лидером на данном рынке стала Великобритания, закупившая на 116,2 млн. долл. (рост в 35%) и «оттеснившая» на 2 место США с общим объемом импорта чилийских вин 107 млн. долл.

Все более важную роль приобретают поставки в страны Центр. Америки (+21%) и Мексику (+23%). В целом, прирост произошел за счет более дорогой и качественных разлитых по бутылкам и пакетам типа «Тетра-Пак» вин, за счет сокращения доли вин, поставляемых наливом (обычно в пластиковых бочках). В 1999г. доля вин, отгружаемых «наливом» сократилась на 6,24% в денежном выражении и на 2,96% в физическом.

В ближайшие три года в винодельческую отрасль чилийской экономики планируется инвестировать 500-600 млн.долл. Большая часть из них должна пойти на обустройство новых плантаций и улучшение существующей винодельческой инфраструктуры.

На состоявшемся в мае 1999г. в Брюсселе VI Всемирном конкурсе виноделов был представлен 141 образец чилийских вин, которые в совокупности получили 46 наград. **Два вина** («Гран Ресерва Мерлот» 1997г. компании «Чатеау Ла Хоия» и «Ресерва Мерлот» 1998г. компании «Винья Уго Казанова») **получили самые почетные Большие золотые медали** конкурса (из 11 Больших золотых медалей четыре получили франц. виноделы, две португальские и по одной канадские, люксембургские и уругвайские). Еще девять чилийских вин получили Золотые медали конкурса, а еще 35 — серебряные, **что позволило чилийцам завоевать 32% всех наград.**

Одной из проблем чилийских экспортеров вина становится происходящее снижение цен на франц. высококачественные вина. Так, например цена в Европе на некоторые бургундские вина составляет 6 долл. за бутылку, при том, что большинство поставляемых на данный рынок чилийских красных вин уступают им по качеству, а стоят 7-8 долл. По имеющимся оценкам, снижение цены на франц. вина происходит благодаря использованию более совершенных технологий винного про-

изводства, позволяющих получать напиток приемлемого качества всего за 6 мес.

Учитывая зависимость страны от импорта — хлеб, мясные и молочные продукты, в течение года правительство страны продолжало развитие отечественной с/х производственной базы. По информации Отдела исследований в области аграрной политики минсельхоза, в янв.-окт. 1999г. общий объем чилийского экспорта растениеводства продолжающимся расширением эрозии почв, совершенствованию научно-производственной базы, работающей в сфере удобрений.

По информации Отдела исследований в области аграрной политики минсельхоза, в янв. — окт. 1999г. общий объем чилийского экспорта растениеводства (зерновые, фрукты, овощи и т.д.) составил 2,4 млрд.долл., что на 2,1% больше, чем в 1998г. Импорт продукции данного сектора при этом сократился на 0,5% и составил 742,4 млн.долл. Продукции животноводства было экспортировано на 131,8 млн.долл. (-6,9%), а импортировано на 188,1 млн. долл. (-20,7%).

Одновременно, по данным нац. ассоциации производителей семян и зерновых, в 1999г. продолжилась тенденция на сокращение экспорта данных продуктов, общий объем которого за янв.-окт. составил 131 млн. долл. — на 11,7% меньше, чем за аналогичный период 1998, в который также отмечалось падение экспорта в 19,4%.

В течение года, чилийские власти были вынуждены не раз обращаться к вопросам согласования своей экспортно-импортной политики с требованиями межд. торговых организаций и защитой интересов нац. бизнеса. Так, в дек. 1999г. правительство Чили объявило о начале консультаций с руководством чилийских компаний-производителей традиционной виноградной водки «писко» по вопросу об изменении существующей системы налогообложения крепких спиртных напитков.

В соответствии с действующей системой, с продажи спиртных напитков крепостью до 35° включительно взимается налог в размере 27% стоимости. С крепостью в 36° — 31%, с 37° — 35%, с 38° — 39%, 39° — 43%, а с крепостью более 39° — 47%. Так как подавляющее большинство сортов производимой в Чили водки «писко», имеет крепость 35°, в I пол. 2000г. ВТО, по ходатайству ЕС вынесла решение рекомендовать правительству Чили внести в нее коррективы, так как в существующем виде она определяется как дискриминационная по отношению к иностр. крепким спиртным напиткам и прежде всего к виски.

Генеральная дирекция по внешней торговле МИД Чили 13 дек. 1999г. достигла соглашения с ВТО о том, что в течение 15 мес. дискриминационная налоговая сетка будет изменена в законодательном порядке. Объединенные в Ассоциацию производителей «писко» Чили представители деловых кругов уже заявили о своем твердом несогласии с претензиями ВТО и ЕС.

Комиссия по защите нац. производителей Чили, опираясь на предоставленные минсельхозом данные, в дек. 1999г. приняла решение с 1 янв. 2000г. ввести доп. налог в 21% на импортируемое из США и стран ЕС сухое молоко. Данное решение было инициировано иском, поданным Нац. с/х обществом Чили и Федерацией производителей молока, в защиту нац. молокопроизводителей.

На основе поступающего из США и ЕС сухого

молока изготавливалось 46,9% потребляемого в стране данного продукта, цена которого составляла 1550 долл. за тонну. Из-за этого нац. производители вынуждены были продавать свое молоко по цене 82 чил. песо за литр (15 центов), при его себестоимости 100 чил. песо.

Из 25 имеющихся в стране водохранилищ, используемых для орошения, только 7 («Котакогани», «Лаутаро», «Санта Хуана», «Коготи», «Лос Кристалес», «Ла Инвернада» и «Эль Планчон») полностью заполнены водой. 90% запасов от нормы содержит водохранилище «Ла Палома». Остальные пока вмещают в себя 25-85% своего обычного запаса воды. В достаточно плачевном состоянии находился и крупнейший в стране естественный резервуар пресной воды — оз.«Лаго Лайа» в регионе «Био-Био» — 1,894 млн.куб.м. воды (33,9% нормы).

Начала применяться **новая технология ирригации**, основанная на использовании трубопроводов, выполненных из спец. синтетической ткани на основе пропитанного пористой резиной полистера. Главной особенностью этого метода является то, что при движении по трубе, вода равномерно и в точно-определенном количестве просачивается через ее пористые стенки и таким образом орошает поля. Срок службы такой системы превышает 12 лет, Она легко монтируется на местности, экономична в эксплуатации и при необходимости может быть легко свернута. Данная технология уже применяется в сельском хозяйстве Франции, Италии, Испании, Израиля и Бразилии.

Чилийские экспортеры рыбных муки и жира в 1999г.

| | Объем, в млн.долл. | Доля, в % |
|--------------------------------------|--------------------|-----------|
| «Пескера Икике Гуанае» | 40,5 | 13,6 |
| «Алиментос Маринос» («Алимар») | 25,4 | 8,5 |
| «Пескера Эль Гольфо» | 24,4 | 8,2 |
| «Сиа Пескера Каманчака» | 22 | 7,4 |
| «Эмпреса Пескера Эперва» | 21,4 | 7,2 |
| «Пескера Итата» | 20,3 | 6,8 |
| «Пескера Био Био» | 16,9 | 5,7 |
| «Пескера Колосо» | 16,6 | 5,6 |
| «Пескера Ландес» | 14,3 | 4,8 |
| «Пескера Сан Хосе» | 11,5 | 3,8 |
| «Нескора Коронель» | 11,4 | 3,8 |
| «Пескера Лота Протеин» | 10,4 | 3,5 |
| «Нескора Пасифик Протеин» | 10,3 | 3,5 |
| «Сальмонес Унимарк» | 8,6 | 2,9 |
| «Пескера дель Норте» | 5,7 | 2,9 |
| «Пескера дель Кабо» | 5,2 | 1,8 |
| Другие компании | 33,0 | 11,1 |
| Всего | 297,9 | 100 |

Некоторое беспокойство причиняли властям и отдельные компании-переработчики с/х продукции. Только с апр. по июль 1999г. минздрав Чили инициировал расследования против 16 компаний-производителей сухих быстрорастворимых смесей для домашнего изготовления прохладительных напитков (т.н. «сухих соков»). Причиной этого послужили факты обнаружения в реализуемой компаниями на местном рынке продукции избыточного количества искусственных хим. компонентов — ароматизаторов, подсластителей и красителей, либо их ненадлежащим качеством. К настоящему времени уже завершено расследование по компаниям «Карисиа» и «Сприм», руководство которых, по требованию министерства, ввело технологические изменения в процесс производства сухих соков. На завершающем этапе находятся эксперт-

ные исследования продукции компаний «МакроФуд», «Индустриаль и Комерсиаль Аида», «Рони», «Новафудс», «Емботельядорас Чиленас Унидас», «ТэКаЭф Алиментос», «Марина Лопес Лорес» и «Расиосиль Алиментос». Еще по шести компаниям аналогичные работы только начались.

Чилийское с/х машиностроение обеспечивает потребности страны на 15% (производятся плуги, бороны, культиваторы и т.д.). Ежегодно страна закупает 2 тыс. тракторов, 200 комбайнов и значительное количество другой техники, а также оборудование для птицефабрик, свиноферм, молочных хозяйств. Наибольшим спросом в Чили пользуются относительно недорогие и маломощные универсальные колесные трактора.

Горнодобыча

Несмотря на относительно небольшую долю отрасли в ВВП Чили (9,99%), на нее пришлось 42,9% общего объема нац. экспорта. В 1999г. Чили продолжала занимать **1 место в мире по производству меди, селитры, лития, йода**, 5 – по производству молибдена и бора и 14 – по добыче золота.

По данным на 1999г., разведанные запасы меди в Чили составили 134 млн.т., что соответствует 34,9% общемировых показателей. **Запасы молибдена**, который в чилийской горнодобыче является побочным продуктом переработки медной руды, оцениваются на уровне 1,1 млн.т. (**20% от общемировых**). В этот же период на территории Чили располагалось 88% общемировых разведанных запасов лития и практически 100% запасов селитры.

Основу чилийской горнорудной отрасли в 1999г. продолжала составлять добыча меди, которая выросла до 4,43 млн.т., что на 18% превышает уровень 1998 года. Также был отмечен рост объемов добычи золота до 45,4 т. по сравнению с 44,9 т. в 1998г.; серебра – до 1,41 тыс.т. (1,34 тыс.т. в 1998г.); молибдена – до 27,3 тыс.т. (25,5 тыс.т.) и цинка – до 32,2 тыс.т. (16,2 тыс.т.). В этот же период снизились объемы добычи свинца – с 335 до 170 т. и марганца – с 48,16 тыс.т. до 40,58 тыс.т.

На достаточно низком уровне в 1999г. продолжала оставаться добыча нефти и газа в стране. Чилийские месторождения нефти, расположенные в основном на крайнем юге, оказались практически исчерпанными в результате резкого роста спроса на нефтепродукты в период бурного роста экономики страны в 90 гг. В результате в 1999г. на территории Чили было добыто лишь 470 тыс.т. нефти, что всего на 6% покрывает нац. потребности в данном сырье.

Производство натурального газа, который в Чили в основном является попутным и добывается на нефтяных месторождениях, составило в 1999г. лишь 3,1 млн.куб.м. При этом средняя величина ежегодной добычи натурального газа в стране в течение последнего десятилетия составляет 4,1 млн.т.

Добыча каменного угля в Чили в 1999г. также упала до уровня 155,6 тыс.т. по сравнению с 466,7 тыс.т. в 1998г. и 1.413,3 тыс.т. в 1996г.

Важной тенденцией отрасли в 1999г. явилось значительное увеличение доли предприятий частного сектора в добыче меди – примерно до 63% по сравнению с 25% в 1989г. По данным Нац. горнодобывающего общества Чили (Sonami), добыча меди на частных предприятиях составила в 1999г.

2,93 млн.т., в 2000г. она прогнозируется на уровне 3,05 млн.т.

Производство основных видов продукции горнодобычи Чили

| | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
|------------------------|------------|------------|------------|------------|--------|
| Медь(тыс.т.)..... | 2,509..... | 3144..... | 3438..... | 3706..... | 4434 |
| Известь (тыс.т.) | 5912..... | 6008..... | 5618..... | 5048..... | 4324 |
| Молибден (тыс.т.)..... | 17,8..... | 17,4..... | 21,3..... | 25,5..... | 27,2 |
| Свинец (т.)..... | 944..... | 1089..... | 804..... | 335..... | 170 |
| Цинк (тыс.т.)..... | 35,4..... | 36..... | 33,9..... | 16,1..... | 32,2 |
| Марганец (тыс.т.)..... | 70,4..... | 62,8..... | 63,6..... | 48,1..... | 40,5 |
| Золото (кг.) | 44585..... | 53174..... | 49459..... | 43824..... | 45663 |
| Серебро (т.)..... | 1041..... | 1147..... | 1091..... | 1336..... | 1379 |

Горнорудная отрасль является наиболее привлекательным для иноинвесторов сектором чилийской экономики. Так, из общего объема аккумулированных в 1974-99гг. иностр. капвложений в экономику Чили (40,66 млрд.долл.) на данную отрасль приходится 36,2% (14,7 млрд.долл.). Только лишь в 1999г. приток иностр. капитала в чилийскую горнодобывающую промышленность составил 1,07 млрд.долл.

Несмотря на указанное выше уменьшение доли госпредприятий в отрасли, Чилийская нац. меднодобывающая корпорация (Codelco) продолжает оставаться крупнейшим в Чили и третьим в мире производителем меди. В 1999г. на принадлежащих Codelco месторождениях было добыто 1615 тыс.т. меди, что на 115 тыс.т. превышает показатели предыдущего года.

В 1999г. Codelco проявляла заметный интерес к созданию стратегических союзов с иностранными фирмами. В частности, она подписала соглашение с мексиканской компанией Penoles о совместной разработке и, возможно, эксплуатации месторождений меди на территории штата Сонора, Мексика. В этом консорциуме на долю Codelco приходится 49% капиталовложений. В случае, если запасы месторождений превысят 1 млн.т. в пересчете на рафинированную медь, дальнейший контроль за их эксплуатацией будет осуществлять Codelco, если меньше – Penoles.

Чилийской гос. компанией в 1999г. также велись переговоры об участии в разработке месторождений меди в Замбии, однако они не увенчались успехом. Codelco подписала соглашения с крупнейшими в мире частными меднодобывающими компаниями Cyprus Amax, ВИР, Rio Tinto, Phelps Dodge и Asarco, позволяющие чилийской корпорации увеличить экспорт меди на перспективные рынки Японии и Ю.Кореи.

В ходе переговоров с указанными выше компаниями Codelco нашла поддержку своей инициативе по созданию Межд. медной ассоциации, деятельность которой позволила бы крупнейшим производителям этого металла контролировать ситуацию на мировом рынке меди.

Не вполне благоприятная конъюнктура мировых цен на медь в течение последних двух лет, а также проявляющаяся тенденция к укрупнению горнодобывающих предприятий в Чили вызвали в 1999г. дальнейшее сокращение числа занятых в отрасли мелких и средних фирм. Общее количество подобных предприятий за 2 последних года уменьшилось с 23 до 10, а объемы добычи меди на них упали с 349 тыс.т. до 240 тыс.т.

Отмечавшееся в 1999г. падение мирового спроса на ряд сырьевых товаров привело к некоторому сокращению объемов чилийского экспорта железной руды, селитры, серебра и молибдена. Однако в

целом за счет прироста экспортных поставок меди год завершился для отрасли вполне благополучно. Суммарный объем экспорта продукции чилийской горнодобычи составил в 1999г. 6,93 млрд.долл. по сравнению с 6,5 млрд.долл. в 1998г.

Экспорт Чили в млн.долл., FOB

| | медь | жел. руда | селитра | серебро | ферромолибден | проч. | итого: |
|------------|------|-----------|---------|---------|---------------|-------|--------|
| 1995г..... | 6487 | 123 | 133 | 132 | 441 | 532 | 7850 |
| 1996г..... | 6028 | 146 | 163 | 153 | 223 | 608 | 7324 |
| 1997г..... | 6840 | 149 | 220 | 126 | 246 | 548 | 8131 |
| 1998г..... | 5331 | 163 | 253 | 133 | 224 | 398 | 6504 |
| 1999г..... | 5888 | 125 | 214 | 125 | 171 | 408 | 6933 |

Источник: ЦБ Чили

Чермет

Для чилийского метпрома 1999 год оказался крайне неблагоприятным. Потребление стали в стране составило 1,59 млн.т., что на 8,7% меньше показателей 1998г. (1,74 млн.т.). При этом 70% внутреннего спроса на продукцию чермета было покрыто за счет нац. производства, оставшаяся часть — за счет импорта.

Убытки основного производителя стали, Compania de Aceros del Pacifico (CAP), главными предприятиями которой являются Compania siderurgica Huachipato и Compania minera del Pacifico, составили в 1999г. 10 млн.долл., при том что в 1998г. ее прибыль составляла 30,8 млн.долл. Потери фирмы, контролирующей 65% чилийского рынка стали, могли бы составить большую величину. Однако проведенная модернизация технологических процессов на предприятиях фирмы позволила ей добиться одних из самых низких в мире показателей себестоимости производства стали и с наименьшими потерями пережить кризис, охвативший данную отрасль чилийской промышленности в 1998-99гг.

В середине 1999г. вступил в строй новый меткомбинат фирмы Gerdan AZA в г.Колина (капвложения на его строительство составили 100 млн.долл.), что позволило указанной компании увеличить объемы производства стали до 121 тыс.т. в год, превысив показатели предыдущего года на 51%.

В структуре потребления продукции черной металлургии в Чили в 1999г. из общего объема (1,59 млн.т.) 730 тыс.т. пришлось на стальную арматуру и прочие металлические конструкции, применяющиеся в строительстве. Этот сегмент отрасли претерпел наиболее значительные сокращения по сравнению с предыдущим годом (около 30%). В то же время, учитывая заметное оздоровление эконом. обстановки в стране, рост спроса на металлоизделия для строительства в 2000г., по прогнозам, будет расти опережающими темпами и составит 20% по сравнению с 5-10% в целом по отрасли.

Единственным позитивным показателем метпрома Чили в 1999г. является рост экспорта по сравнению с предыдущим годом на 1,7% до уровня 900 млн.долл. Это отражает активизацию экономики в странах, в которые направляется основная часть чилийского экспорта (прежде всего речь идет о государствах «Меркосур» и АТЭС). При этом импорт физ. объемов стали в Чили в 1999г. сократился на 30,3% по сравнению с показателями 1998 года.

Несмотря на указанные выше негативные результаты за прошедший год, в целом за последние 10 лет баланс деятельности металлургической от-

расли Чили позитивен как по показателям производства, так и по объемам экспорта металлопродукции. За 1990-99гг. потребление стали в стране возросло на 46%, экспорт — на 245%. В этот же период занятость в секторе сократилась на 16% в связи с активным внедрением процессов автоматизации. Страна продолжает занимать 1 место в Лат. Америке по показателям потребления стали на душу населения.

Прогнозы состояния металлургической отрасли Чили на 2000г. выглядят достаточно оптимистично. В зависимости от общего развития экономики страны рост производства стали может составить от 5 до 10%.

CAP намерена увеличить производство стального проката на 10% по сравнению с 1999г. и достичь показателей 1,1-1,2 млн.т. При этом компания, продолжая сохранять лидирующее положение на чилийском рынке, не намерена значительно расширять номенклатуру выпускаемой продукции. В частности, она не будет производить изделия из нержавеющей стали, что, с учетом прогнозируемого роста спроса на данный вид продукции, открывает доп. перспективы для расширения рос. экспорта.

Строительство

Доля строительного сектора экономики в ВВП Чили в 1999г. составила 5,2%, при этом был отмечен спад производства по сравнению с предыдущим годом на 10% с 8,3 млрд.долл. до 7,5 млрд.долл. Инвестиций в отрасль сократились на 9% с 9,2 млрд.долл. до 8,3 млрд.долл. В строительстве квартир и жилых домов вложено 2,4 млрд.долл., из них бюджетные средства составили 350 млн.долл., а частный капитал — 2 млрд.долл. В объекты инфраструктуры было инвестировано 5,9 млрд.долл., которые были направлены на частное строительство (3,5 млрд.долл.), возведение гос. объектов (2,4 млрд.долл), систем газо, водо и электроснабжения (1,6 млрд.долл), строительство дорог и портов на условиях концессий (882 млн.долл.).

Из 12,5 млрд.долл. закладывавшихся в план финансирования на 1995-99гг. в строительство объектов инфраструктуры вложено было 8,5 млрд.долл. Несмотря на это, министерство обществ. работ (МОР) стремилось активно производить торги на реализацию проектов по реконструкции действующих и возведению новых объектов. За 1995-99гг. в строительство городских дорог привлечено 1,9 млрд.долл., загородных трасс — 4,4 млрд.долл., железных дорог — 217 млн.долл., аэропортов — 270 млн.долл., морпортов — 342 млн.долл. МОР в 1999г. на условиях концессий передало частному капиталу три порта страны, обеспечивающих 50% морских грузоперевозок, что позволит на 30% снизить портовые тарифы. Порт «Сан Антонио» отдан в концессию на 30 лет с привлечением 20 млн. долл. инвестиций, порт «Талькауано Сан Висенте» — на 20 лет (144 млн.долл.) порт «Вальпараисо» — на 20 лет (90 млн.долл.), В дорожном строительстве МОР провела торги по 34 проектам на общую сумму 900 млн.долл. В настоящее время 60% работ в области прокладки дорог по концессиям в Чили выполняют испанские компании «Синтра» (филиал группы «Ферровьяль») и «Сасир», 20% — мексиканская «Трибаса», контракты на расширение и модернизацию действующих

аэропортов получают как чилийские компании («Сенеско», «Косалко», «Инхесоп», «Сикал»), так и испанские «Драгадос», «Фоменто де Конструкция и Контратос». По результатам состоявшихся в 1998-99 гг. тендеров частным инвесторам переданы на концессию с периодом 10-16 лет 6 аэропортов Чили в г.Сантьяго (220 млн.долл. вложений), г.Консерсьон (20 млн.долл.), г.Пуэрто Монт (7,5 млн.долл.), г.Икике (7 млн.долл.), г.Калама (4 млн.долл.), г.Серена (3,7 млн.долл.).

В ближайшее время МОР, объявит тендеры еще на 4 аэропорта, из которых 3 новых будут введены в III, IX и XII регионах с привлечением 95 млн.долл. инвестиций и один в г.Антофагаста будет модернизирован (7,5 млн.долл.). Для укладки ВПП в межд. аэропорту г.Сантьяго «Мерино Бештес», стоимость которой оценивается в 120 млн.долл., министерством была предусмотрена организация торгов в середине 2000г.

Также в 2000г. МОР объявляет торги на строительство дорог на 1 млрд.долл. Часть скоростной трассы «Панамерикана» в г.Сантьяго (440 млн.долл.), подъездная дорога к г.Сантьяго (170 млн.долл.), трасса вдоль морского побережья Картахена-Альгоробо (80 млн. долл.) и др.

В результате снижения активности в 1999г. строительного сектора экономики безработица в нем составила 25%, упали продажи цемента (на 21%) и металлоконструкций (на 25%). Установленные в Чили мощности по производству цемента (в млн.т. в год) по указанным причинам были загружены только на 50%, и ведущие цементные заводы «Мелон», «Полпайко», «Био Био» и «Инабеса», владеющие 39,1%, 35,2%, 16,6% и 9,1% рынка соответственно, заморозили на 2г. проекты расширения своих производств, в т.ч. строительство двух новых предприятий.

Для покрытия существующих потребностей и перспектив их роста в 2000-04гг. отрасли необходимо привлечь для возведения жилья 14 млрд. долл. (2,5 млрд.долл. гос. средств, 11,5 млрд.долл. — частных капиталов), в строительство объектов инфраструктуры 18,4 млрд. долл. (5 млрд.долл. и 13,4 млрд.долл. соответственно). На развитие ТЭК потребуются 1,9 млрд.долл., на системы газоснабжения — 10 млрд.долл., телекоммуникации — 1,5 млрд.долл., водоснабжение — 2,4 млрд.долл., водохранилища — 230 млн.долл., морпорты — 435 млн.долл., аэропорты — 320 млн.долл., железные дороги — 260 млн.долл., метро — 400 млн.долл., городские дороги — 2,7 млрд.долл., загородные шоссе — 7,6 млрд.долл. Выполнение указанного плана новое правительство Чили намерено проводить путем активного привлечения частных инвесторов и создания для них выгодных условий, для чего предусматривается внесение поправок в закон о концессиях «Лей де Консесьюнес» 1991г. по более надежной защите иностр. капложений. В рамках бюджета минфином также заложено повышение расходной части на строительство жил. фонда в 2000г. с 353 до 500 млн.долл. в 2001г. и на возведение объектов инфраструктуры с 722 до 900 млн.долл. Ожидается, что в 2010г. объемы инвестиций смогут достичь 20 млрд.долл., из которых частный капитал обеспечит 68% финансирования отрасли (13,6 млрд.долл.), а внутренние инвестиции достигнут уровня 6,4 млрд.долл.

Для улучшения координации и эффективности деятельности гос. органов, регулирующих про-

граммы развития, строительства и систем связи, а также для объединения усилий и более рационального использования выделяемых им бюджетных средств, избранным в 2000г. президентом Чили Р.Лагосом подписан указ о слиянии МОР и министерства транспорта и телекоммуникаций в единый МОРТТ, руководителем которого назначен Карлос Крус, возглавлявший ранее Главное координационное управление МОР по концессиям. Всеми проектами строительства в рамках МОРТТ занимается Исполком по проектам соц. строительства.

ТЭК

В 1999г. доля в ВВП страны составила 2,7%, при этом данная отрасль увеличила производственные показатели на 1,8% по сравнению с 1998г. Общее производство электроэнергии возросло с 34,4 до 35 млрд.квт.ч., из них с учетом имевшихся в стране в первой половине 1999г. проблем с гидроресурсами из-за изменения климатических условий и имевшей место засухи доля ГЭС в выработке электроэнергии за янв.-авг. составила 40%, ГЭС — 60%, а за авг.-дек. — 80% и 20% соответственно. При этом Нац. комиссией по энергетике Чили были введены ограничения на использование ГЭС натуральных гидроресурсов страны с тем, чтобы в ближайший период иметь необходимые резервы воды в естественных и искусственных резервуарах на случай возникновения новых трудностей с их восполняемостью по причине отсутствия осадков. Установленные электроэнергетические мощности Чили в 1999г. были увеличены на 24% и достигли 9150 мвт. (1998г. — 7375 мвт.), из них доля электростанций в центральном районе Чили, охватывающем с III по X регионы, составила 73% (6680 мвт.), а на севере страны в I-II регионах 27% (2470 мвт.), оставшиеся производственные мощности были установлены на ГЭС. По объемам потребления электроэнергии в 1999г. 1 место заняла горнорудная промышленность (33,5%), за ней следуют пром. предприятия других отраслей экономики (31,2% ЖКХ (16,8), бытовые объекты, предприятия торговли и обслуживания (8,1%), сельское хозяйство (1,2%), другие (9,2%).

Весь ТЭК Чили контролируется частным капиталом, лидирующие позиции в производстве электроэнергии заняла ФПГ «Энерсис», которая в 1999г. произвела на принадлежащих ей ГЭС и ГЭС 12460 мвт. электроэнергии, при этом владеет 48,7% установленных мощностей в Центральной энергосети (система «Интерконектадо сентраль», III-X регионы), достигших 6682 мвт. и 2% в Северной энергосети (система «Интерконектадо Порте Гранде», I-II регионы), имеющей суммарных мощностей — 2468 мвт. За ней следует холдинг «Хенер-Колек», поставивший 11766 мвт. с 28 участия в Центральной энергосети и 27% — Северной. Третьим крупнейшим производителем стала группа «Трактебел-Матте» с объемами производства 5678 мвт. и участием 14% и 39% соответственно.

Согласно планам гос. регулирования развития отрасли, которые утверждаются Нац. комиссией по энергетике (НКЭ), для покрытия растущих потребностей в электроэнергии (8% в год) в данный сектор экономики ежегодно необходимо вкладывать 800 млн.долл. инвестиций, с тем, чтобы установленные мощности увеличились примерно на 20% или на 1500 мвт. С учетом отмеченных задач, НКЭ одобрила программу частных инвестиций в

отрасль, которая помимо расширения и увеличения действующих мощностей предусматривает строительство до 2008г. 11 электростанций (2 ГЭС и 9 ТЭС на газе). Из них самыми крупными проектами являются ввод в строй в 2000г. ГЭС «Мампиль» мощностью 52 мвт., в 2002г. — ГЭС «Ралько» (570 мвт.), в 2003-06 гг. — 8 ТЭС мощностью 332,4 мвт. каждая и 1 ГЭС на 103 мвт.

Основная ставка в развитии отрасли делается на сооружение электростанций на газе комбинированного цикла, что подкрепляется реализацией договоров с Аргентиной о наращивании поставок данного энергоносителя. В 1990-99 гг. в совместные проекты по прокладыванию газопроводов из Аргентины частными компаниями было вложено 4 млрд.долл. Самым крупным стал газопровод «Газ Атакама», открытый в 1999г., — 400 млн.долл. инвестиций, осуществленных компанией «Эндеса» холдинга «Энерсис». На 2001г. запланирован пуск в эксплуатацию еще одного газопровода из Аргентины «Нор Андино», работы по прокладке которого будут финансировать бельгийская компания «Трактебел» (67%) и испанская «Эдельнор» (33%). Указанный источник аргентинского газа будет обеспечивать потребности двух строящихся фирмой «Электроандина» ТЭС комбинированного цикла на севере Чили в г.Токопилья. Компаниями, занятыми в производстве электроэнергии на газе, в Нац. совет по окружающей среде в 1999г. была направлена рекламация на фирмы, владеющие на севере страны угольными ТЭС. Несмотря на официально заявленный акт нарушения угольными ТЭС норм по вредным выбросам в атмосфере из-за использования при сжигании **тяжелых фракций нефти и угля** (Петкок), специалисты отмечают, что действия владельцев газовых ТЭС направлены на устранение конкурентов. Это объясняется тем, что **стоимость Петкок составляет 1 долл./т. на условиях FOB**, что резко снижает себестоимость производства электроэнергии, особенно в сравнении с аналогичными показателями на газовых ТЭС. В Чили не запрещено использование в качестве энергоносителя Петкок, однако, заинтересованные стороны не оставляют намерений добиться закрытия данных электростанций, которые станут нерентабельными при введении требуемых санкций, так как не смогут производить «дешевую» продукцию только на угле из-за ограниченности его ресурсов и высокой импортной стоимости — 25-35 долл./т.

В условиях регулярно возникающих в стране кризисных ситуаций с обеспечением электроэнергией помимо строительства новых ТЭС комбинированного цикла на аргентинском газе на стадии реализации находится альтернативный проект соединения электросетей двух стран общими ЛЭП.

Соответствующий договор уже подписан спецкомиссиями правительств Чили и Аргентины и находится на рассмотрении в МИД двух стран, которые должны в ходе совместных консультаций выработать регламент введения в действие общих электросетей.

Основными преимуществами проекта кооперации в данной области является его быстрая реализуемость (1 год), относительная дешевизна (на строительство ЛЭП потребуется 200 млн. частных инвестиций), а также взаимодополняемость ТЭК стран. Для Чили в период отсутствия осадков выгоднее поставлять электроэнергию из Аргентины,

которая располагает преимущественно ТЭС, работающими на собственном угле, нефти и газе, общей мощностью 20 тыс.мвт., чем производить ее на нац. предприятиях. В свою очередь в сезоны, когда в Чили основные объекты электроэнергетики вырабатываются ГЭС, из-за низкой себестоимости, Аргентине дешевле импортировать ее из Чили и снижать долю участия своих ТЭС. В случае оперативного согласования и утверждения сторонами всех деталей соглашения в конце 2000г. будет начато строительство 3 высоковольтных ЛЭП, которые соединят на севере Чили аргентинский г.Сальта со II регионом (268 км. ЛЭП напряжением 345 кв., мощностью 630 мвт. и стоимостью 130 млн.долл.), в центральной зоне — г.Мендоса с г.Сантьяго (270 км. ЛЭП напряжением 220 кв., мощностью 400 мвт., 120 млн.долл.) и на юге страны — г.Коеуэ с X регионом (600 км. ЛЭП мощностью 560 мвт., 180 млн.долл.).

Вне зависимости от результатов переговоров с Аргентиной по данному вопросу НКЭ Чили приступила в 1999г. к анализу и оценке двух предложенных бельгийской компанией «Трактебел» проектов подключения Центральной энергосети страны к Северной энергосети, что также позволит значительно улучшить ситуацию с электроснабжением в кризисные периоды. Согласно предложенному варианту, «Трактебел» готова создать консорциум из контролируемых ею фирм «Кольбун» и «Электроандина» и за 1,5г. вложить 100 млн.долл. в прокладку 570 км. ЛЭП.

Для повышения роли государства в регулировании ТЭК в сенате рассматривается проект поправок в нормативную базу ТЭК: законодательное запрещение «вертикальной» интеграции занятых в нем участников о том, чтобы исключить создание монополий, когда одна компания владеет предприятиями по производству, передаче и распределению электроэнергии. Примером распространения такой практики отрицательно сказывающейся на интересах потребителей стало приобретение группой «Энерсис» контрольных пакетов акций крупнейшего производителя электроэнергии — компании «Эндеса», поставщика — фирмы «Трансэлек», распределителей — «Чилэлектра» и «Рио Маипо».

В 1999г. продолжился спад собственного производства Чили энергоносителей, гос. компанией «Энап» на шельфе «Магальянес» было добыто 229 тыс.куб.м. (1439 тыс.барр.) жидкого газа или на 3,3 меньше, чем в предыдущем году, когда этот показатель равнялся 237 тыс.куб.м. (1489 тыс.барр.). Производство нефти в 1999г. упало на 4,9% с 2948 тыс.барр. до 2805 тыс.барр., что привело к необходимости наращивания ее поставок из-за рубежа. В целом импорт нефти в 1999г. покрывал 93% потребностей Чили, увеличившись с 65567 тыс.барр. до 67876 тыс.барр. (+4%). Из общего объема импортных поставок: 80,6% было закуплено в странах Лат. Америки (Аргентина — 62%, Эквадор — 13, Венесуэла — 5,6), 16,8% в Африке (Нигерия — 11,3, Габон — 2,6%, Гвинея — 2,9%), 2,4% — в Малайзии.

Леспром

По данным Нац. общества содействия пром. развитию, в 1999г. в деревообработке страны был отмечен рост производства в 3%. На 7,5% вырос объем производства бумаги и целлюлозы.

Еще значительно выглядело улучшение ситуации в области экспорта продукции отрасли. По данным ЦБ, в 1999г. общий объем экспорта продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности вырос на 20,9% по отношению к предыдущему году и составил 1929 млн.долл.

Основными импортерами при этом стали: США, Япония, Китай и Ю.Корея.

Продолжилась работа и в направлении наращивания производственных мощностей отрасли. Так, в дек. 1999г. руководство межнац. группы деревообрабатывающих компаний СМРС приняло решение о строительстве в южной части Чили новой фабрики по производству целлюлозы. Общая стоимость вложений оценивается в 800 млн.долл. Ранее предполагалось, что СМРС начнет инвестирование строительства двух подобных объектов в Чили на 1,6 млрд. долл., однако, в связи с продолжающимся конфликтом между проживающими в лесных зонах страны индейцами и лесозаготовителями, вторая фабрика, по видимому, будет строиться в Аргентине.

Объявлено, что в 2000г. группа приступает к модернизации в Пуенте Альто (юг Чили) фабрики по производству бумаги, после чего ее производительность должна вырасти с 70 до 150 тыс.т. в год. Общая сумма намеченных вложений — 80 млн.долл.

В силу ряда причин (из-за обострения межнац. обстановки на юге, в основных лесозаготовительных районах), отрасль становится все более рискованной с точки зрения долговременных вложений. По заявлению представителей ряда работающих в Чили крупных лесопром. компаний они осуществляют сокращение масштабов вырубki леса и лесовосстановления. В первую очередь это связано с продолжающимися конфликтами между лесозаготовителями и представителями властей с одной стороны и проживающих в основных лесных зонах страны, индейцами с другой, вызванных неурегулированностью вопроса о значительных лесных территориях, на право владения которыми претендуют индейцы. Некоторые из компаний запланировали на 2000г. снижение объемов производства на 25%. Основными направлениями оттока инвестиций из чилийской лесной отрасли станут аналогичные производства в Аргентине и Уругвае.

17-20 нояб. 1999г. в районе г.Консепсьон на юге Чили состоялась межд. выставка леспрома «ЭкспоКорма-99», организованной Нац. лесной корпорацией Чили. В выставке приняли участие 300 чилийских и инофирм, представляющих свои разработки в области лесодобычи и деревообработки, а также соответствующее оборудование.

Транспорт

Морской транспорт. Является основным видом внешнеторгового транспорта страны. На его долю приходится 90% всего грузооборота Чили, в т.ч. 95% экспортных и 75% импортных операций.

К концу 1999г. чилийские судовладельцы имели в своей собственности 150 торговых кораблей и судов, общим водоизмещением 1,7 млн. т. Однако, только 60 кораблей из этого числа (общее водоизмещение 0,7 млн.т.) плавают под чилийским флагом. Остальные зарегистрированы в других странах. По мнению судовладельцев, это вызвано неудовлетворительной налоговой политикой правительства в данной области.

Морперевозками в Чили занято 15 частных нац. компаний, 5 крупнейших из которых («Эмпремар», «СудАмерика Вапорес», «Администрадора де Навес Умбольт», «Интеросеаника» и «Фор Си Эс АВ») владеют 60% всего торгового флота страны.

В стране насчитывается 35 морпортов, крупнейшими из которых являются Вальпараисо и Сан-Антонио. На их долю приходится половина всего грузооборота морпортов, т.е. 25 млн.т. в год. Большинство же чилийских портов весьма незначительны по размерам и располагают 2-6 швартовочными местами. Оборудование, как правило, устаревшее и изношенное. В 1999г. правительство продолжило практическую реализацию принятых в 1997г. принципиальных решений о передаче в концессию 10 гос. портов: Арика, Икике, Антофагаста, Кокимбо, Вальпараисо, Сан-Антонио, Сан-Висенте, Пуерто-Монт, Чакабуко и Пунта Аренас.

29 июля 1999г. состоялись торги, в ходе которых была продана 21 концессия на проведение работ в портах Сан-Антонио, Вальпараисо и Сан-Висенте, на которые приходится более половины всего грузооборота страны (11 млн.т. в год). Все концессии распределены по четырем глобальным проектам: работы на южном моле, строительство терминала в порту Сан-Антонио и проведение общей модернизации двух оставшихся портов. По результатам торгов, в концессиях приняли участие 24 частных компаний (15 чилийских, 2 англ. и по одной австралийской, американской, бразильской, испанской, мексиканской, немецкой и филиппинской).

Основная цель концессионирования — привлечение частных финансовых средств к работам по необходимой модернизации портов в интересах снижения транспортных расходов пользующихся их услугами экспортеров и импортеров. Предполагается, что намеченные в данных портах, а также в Арике и Икике работы в ближайшие 5-10 лет потребуют вложений в 500 млн. долл.

Решение о передаче портов в долгосрочную концессию и сам предложенный механизм его исполнения вызвали далеко неоднозначную реакцию среди руководства крупнейших ФПГ страны. Речь идет о постепенном ослаблении интереса крупных инвесторов к данному мероприятию. О своем намерении участвовать в торгах заявили 9 компаний: «Агенсиас Универсалес-Агунса» (Чили), «Синтра Чили» (Испания), «Эмпреса Конструктора Белфи» (Чили), «Инверсьонес Космос — Ультрамар» (Чили), «Операсьон Уарте Андина» (Испания), «Пуерто де Лиркен» (Чили), «Пуерто Вентанас» (Чили), «Сосиета де Инверсьонес Инмобилиариос ИБ» (Китай) и «Судамерикана Агенсиас Ареас Маритимас, СААМ» (Чили).

На внутренних перевозках основным видом доставки грузов по-прежнему остается автотранспорт. На конец 1999г. чилийский автомобильный парк насчитывал 1,8 млн.ед. При этом, 65% из них являются обычными легковыми автомобилями классов «седан» и «универсал», чуть менее 30% — легковыми автомобилями т.н. «коммерческого» класса (полугрузовые легковые автомобили и джипы), а остальные — грузовики.

Характерной особенностью автопарка страны является относительная новизна эксплуатируемых транспортных средств, более половины, из

которых выпущены после 1990г. В Чили запрещен импорт подержанных машин.

90% торговли новыми автомобилями в стране контролируют 10 крупных торговых групп, осуществляющих реализацию автомобилей 38 марок более мелким дистрибуторам и непосредственно потребителям. Крупнейшими из них являются: «Группа Дженерал Моторс Чили» (автомобили «Шевроле»), «Группа дель Рио» (автомобили «Сузуки» и «Мазда») и «Группа Авайю» (автомобили «Форд», «Киа» и «Субару»).

Данные торговые группы, в свою очередь, зачастую являются дистрибуторами автомобилей, поставляемых еще более крупными транснациональными торговыми объединениями. Однако некоторые из них (в т.ч. «Группа дженерал моторс Чили» и «Группа дель Рио») осуществляют прямые поставки от компаний-производителей.

В 1999г. в Чили было продано 104421 новых автомобилей, что представляет собой снижение на 26% по сравнению с 1998г. и является самым низким показателем в отрасли с 1994г.

Наиболее популярной маркой машин при этом стада вобравшая в себя и немецкий «Опель» ам. марка «Шевроле». Среди моделей легковых автомобилей больше всего было продано немецких машин «Шевроле (Опель)-Корса», а среди машин «коммерческого класса» (внедорожники и полугрузовые автомобили) — «Шевроле-ЛУВ» местной сборки.

Проданные легковые авто класса «Седан» и «Универсал» в 1999г.

| | |
|---|------|
| «Шевроле (Опель)-Корса»..... | 4597 |
| «Хюндаи-Аксент»..... | 4040 |
| «Тойота-Терсель»..... | 3157 |
| «Дайвуд-Ланос»..... | 2785 |
| «Сузуки-Валено»..... | 2742 |
| «Хюндаи-Сатамо»..... | 2280 |
| «Ниссан-Сентра II»..... | 2088 |
| «Киа-Авелла»..... | 2062 |
| «Ниссан-В 16»..... | 1857 |
| «Дайвуд-Нубира»..... | 1812 |
| ... «коммерческого» класса (полугрузовые и джипы) | |
| «Шевроле-ЛУВ»..... | 6056 |
| «Ниссан-Д21»..... | 4188 |
| «Тойота-Хилнокс»..... | 3191 |
| «Форд-Рэйнджер»..... | 2249 |
| «Шевроле-Эс10»..... | 2101 |
| «Киа-Фронтьер»..... | 1414 |
| «Хюндаи-Грейс»..... | 1321 |
| «Шевроле (Опель)-Комбо»..... | 1161 |
| «Киа-Бэста»..... | 1143 |
| «Сузуки-Гради Витара»..... | 1014 |

Наиболее сильно (на 29,1%) уменьшилась торговля автомобилями так называемого «коммерческого» класса — полугрузовые машины на базе обычных легковых марок, а также машины повышенной проходимости. Всего их было продано в 1999г. 36,2 тыс.шт. Торговля обычными пассажирскими легковыми автомобилями упала на 24% (продано 68,1 тыс.шт.).

Кризис в автоторговле пошел на убыль. Об этом свидетельствует то обстоятельство, что в последнем квартале 1999г., наоборот, по сравнению с аналогичным периодом 1998г. произошел рост продаж в 13,7% (всего продано 31,2 шт.).

По данным Нац. автомобильной ассоциации Чили, в 1999г. в наименьшей степени произошло снижение продаж легковых автомобилей повышенной проходимости колесной формулы 4x4.

При общем снижении объемов продаж новых машин на 26%, количество проданных внедорожников сократилось только на 16%. При этом, машины данного класса получили 7,7% от общего автомобильного рынка (всего продано 8 тыс.шт.).

Произошло также некоторое расширение присутствия относительно крупных автомобилей высокой проходимости (4x4, объем двигателя — 3л. и более, цена на внутреннем рынке — 25-30 тыс. долл.). В настоящее время подобные машины марок «Мицубиси», «Ниссан», «Форд», «Шевроле», «Джип» и других занимают 8,3% рынка (в 1997г. — 5,6%). Наиболее популярен из них «Ниссан-Пазфандер» (1/3 подобных машин).

По данным на I пол. 1999г., в Чили произошло приблизительно 20% снижение объема продаж (в денежном исчислении) автопокрышек. Считается, что основным фактором при этом стало снижение цены на шины, которую спровоцировало существенное расширение присутствия на чилийском рынке значительно подешевевших по причине азиатского финансово-эконом. кризиса южнокорейских автопокрышек и массивированное проникновение на него еще более дешевой аналогичной китайской продукции. Ранее чилийский рынок автопокрышек практически полностью контролировался дистрибуторами таких относительно дорогих и известных марок шин как «Гуд Йерар», «Файестоун-Бриджстоун», «Пирелли» и «Мишлен».

В окт. 1999г. минтранспорта и связи Чили подготовило пакет предложений **по ужесточению требований в области безопасности к поставляемым в страну автомобилям.** В соответствии с ними впредь предлагается допускать на авторынок Чили только автомобили, оснащенные как минимум следующими элементами безопасности: кузов с программируемой деформацией при ударе; фронтальная воздушная подушка безопасности для водителя; боковые балки безопасности в дверях; «складывающаяся» рулевая колонка; система предотвращения утечки топлива; ремни безопасности и подголовники на посадочных местах как передних, так и задних сидений; «якорное» крепление сидений; лобовые фары с автоконтролем угла светового потока; боковые и фронтальные подфарники; противоблуденительная система или система очистки для фронтальных стекол; ламинированное ветровое стекло; складывающиеся боковые зеркала заднего вида; шины большой ширины колесной ленты; антиблокировочная система тормозов АБС.

Предполагалось, что данные предложения будут рассмотрены и после возможных дополнений и исправлений утверждены декретом президента страны в 2000г. Подавляющее большинство поставляемых в Чили пассажирских автотранспортных средств (более 90%) имеют все вышеназванные элементы. Это не относится только к воздушным подушкам безопасности (только 35% находящихся в эксплуатации машин оснащены ими) и антиблокировочной системе. Оценивается, что именно вопрос об АБС и станет наиболее острым в ходе последующего обсуждения и утверждения предлагаемых норм.

С данным вопросом оказались связанными и подписанные президентом страны в нояб. 1999г. изменения к «Закону на роскошь». В соответствии с ними произошло повышение нижнего предела

85% налога «на роскошь» с 10 до 15 тыс. долл. цены СИФ для ввозимых в страну автомобилей (берется с суммы, превышающей данный предел).

Отмечается, что данная мера должна привести к снижению цен на достаточно обширную категорию автомобилей «среднего» класса, ранее подпадавших под действие закона.

Также в нояб. 1999г. нац. комиссия по защите окружающей среды по столичной области Чили опубликовала подготовленные ей новые требования по чистоте выхлопа для ввозимых в страну мотоциклов (по существующему в Чили законодательству, мотоциклами принято считать двух или трех колесные моторные транспортные средства, массой до 680 кг.). В соответствии с ними, с 1 сент. 2000г. на чилийский рынок будут допускаться только мотоциклы со следующими параметрами выхлопа: отсутствие в выхлопе монооксида углерода (СО); не более 7,6% гидрокарбоната (НСТ); не более 0,04% окиси азота (NOx). Данные нормы наводятся в соответствии с принятым в США «Фед. уложением» Агентства по защите окружающей среды США.

Нац. автомобильная ассоциация Чили 7-17 окт. 1999г. организовала проведение в г.Сантьяго VI Межд. автосалона (проходит раз в два года). На нем члены Ассоциации – чилийские компании-дистрибуторы автомобилей представили более 200 моделей 34 марок машин производства Японии, Ю.Кореи, США, Италии, Германии, Франции, Великобритании, Швеции и ряда других стран, намеченные к реализации в стране в 2000 году.

В июле 1999г. в стране началось громкое судебное разбирательство между одной из крупнейших автоторговых фирм и ам. компанией «Форд Моторс». По заявлению представителей руководства ам. автомобилестроительной корпорации, данное объединение больше не намерено продлять ныне действующий контракт с эксклюзивным в стране импортером и дистрибутором автомобилей марки «Форд» – чилийской компанией «Аутомотора дель Пасифико, АДП» (принадлежит 3 в стране финансово-дистрибуторской группе «Группа Авайу»).

При этом американцы обвиняют чилийскую сторону в нарушении оговоренных в действующем с 1991г. контракте условий торговли автомобилями, недобросовестном гарантийном обслуживании, использовании фальсифицированных запчастей неизвестного происхождения без уведомления об этом своих клиентов и неправомерном употреблении торговой марки «Форд».

Сообщается, что АДП не признала высказанных против нее обвинений и намерена решать данный конфликт в судебном порядке. Эта компания, вместе с представляемыми ей автомобилями «Форд» занимает одно из заметных мест на чилийском авторынке (5% от общего числа продаваемых в стране машин).

В качестве перспективных рос. товаров и товарных групп в области наземных транспортных средств можно выделить: легковые автомобили; микроавтобусы; грузовики (прежде всего «малого» класса, а также повышенной проходимости); мотоциклы (в первую очередь – относительно маломощные и дешевые).

Однако, реализовать имеющиеся торговые возможности в данном случае можно лишь при выполнении рос. стороной ряда условий.

Одной из основных общих проблем в данном случае является необходимость заблаговременно-го создания в стране разветвленной сети тех. и сервисного обслуживания данных транспортных средств, возможно и наряду с собственной торговой инфраструктурой (подавляющее большинство чилийских фирм-импортеров автомобильной техники являются целевыми дистрибуторами определенных торговых марок, которые предпочитают «не связываться» с «чужими» машинами).

Кроме того, принципиальным препятствием для ввоза на территорию Чили отечественных машин различных марок являются принятые здесь достаточно жесткие нормы в отношении токсичности выхлопа («ЕРА-91», «Евро-2»).

Немаловажным также является доведение предлагаемых машин до принятого на местном рынке уровня качества и надежности (гарантия – 2-3г.), комфортабельности и высокой степени «бытовой» автоматизации (кондиционеры, дверные стекла с электроприводом, зеркала с электроприводом и т.д.). Необходимо также учитывать и обсуждаемые перспективные нормы безопасности: кузов с программируемой деформацией при ударе; фронтальная воздушная подушка безопасности для водителя; боковые балки безопасности в дверях; «складывающаяся» рулевая колонка; система предотвращения утечки топлива; ремни безопасности и подголовники на посадочных местах как передних, так и задних сидений; «якорное» крепление сидений; лобовые фары с автоматическим контролем угла светового потока; боковые и фронтальные подфарники; противообледенительная система или система очистки для фронтальных стекол; ламинированное ветровое стекло; складывающиеся боковые зеркала заднего вида; шины большой ширины колесной ленты; антиблокировочная система тормозов АБС.

Учитывая высокую степень насыщения местного авторынка, а также прочно закрепившуюся за поступавшими ранее в Чили российскими автомобилями «славу» низкокачественных и конструктивно устаревших (что уже привело к явно предвзятому отношению к любой рос. технике), по имеющимся оценкам, для обеспечения повторного выхода рос. автопродукции на местный рынок, при прочих равных условиях (качество, надежность, комфортабельность, современность и безопасность), уровень цен на них должен быть в среднем на 20-25% ниже, чем на аналогичные автомобили производства Ю.Кореи, Японии и т.д.

Рынок авиaperевозок. По данным Совета гражд. авиации Чили, за 12 мес. (по окт. 1999г.) на внутреннем рынке пассажирских авиaperевозок произошло снижение на 5,5% по сравнению с аналогичным предыдущим периодом. При этом, на 6,9% уменьшились объемы перевозок компанией «Лан Чили» (42,9% рынка), на 8,4% упал данный показатель у «Далеко» (29,6% рынка), в то время, как у компании «Авант» (27,4% рынка) произошел рост на 47%. Не изменился показатель компании «Аэровип» (0,1% рынка).

Основными внутренними маршрутами авиaperевозок являются линии, связывающие Сантьяго с Консепсьоном, Икикой, Антофагастой, Пуэрто Монтом, Темуко, Ла Сереной, Пунта Арена, Арикой и Калачой. Достаточно значительный пассажиропоток идет и по направлениям Арика-Икике, Пуэрто Монт-Пунта Арена, Пу-

эрто Монт-Бальмаседа и на остров Пасхи из Сантьяго.

С янв. по окт. 1999г. внешний рынок авиаперевозок Чили вырос на 12,1%. Чилийские компании обслуживают на нем 41,1% перевозок, европейские — 24,2%, североам. — 21,4%, южноам. — 8,3%, а центральноам. и другие — 5%. Наибольший рост был у франц. компании «Эр Франс» (24,9%) и чилийской «Лан Чили» (16,6%), которая лидирует и в данном случае (40,9% рынка). На 2 месте идет ам. «Америкэн Эрлайнз» (9,1%), а на третьем испанская «Иберия» (6,8%).

Наиболее значимыми международными маршрутами авиаперевозок для Чили в 1999г. стали линии, связывающие страну с: Азией (Токио, Гонконг, Тайбей и Сингапур), другими государствами Юж.Америки (Буэнос-Айрес, Лима, Сан Пауло и Мендоса), Сев. Америкой (Майами, Мехико, Нью-Йорк и Даллас), Европой (Мадрид, Франкфурт, Лондон и Амстердам) и Центр. Америкой (Пунта Кана, Гавана, Панама и Сан Хосе).

В ходе состоявшегося в г.Сантьяго визита министра транспорта США Р. Слатера, в окт. 1999г. подписан договор об открытом небе между двумя странами. Планируется полностью снять все имеющиеся ныне ограничения на количество и интервалы на рейсы воздушного сообщения между двумя странами (до настоящего времени для авиакомпаний Чили и США было разрешено совершать по 42 авиарейса в неделю). Кроме того, намечено открыть для всех чилийских и ам. авиаперевозчиков все имеющиеся на территории двух стран гражд. грузовые и пассажирские аэропорты и аэродромы.

Реализация соглашения приведет к снижению стоимости воздушных перевозок между Чили и США, а также будет способствовать улучшению и другим условиям товарообмена в связи с расширением возможностей по привлечению новых авиакомпаний на данный рынок авиаперевозок (по итогам 1998г. 96,17% всех перевозок между странами выполняли только 4 авиакомпании — чилийская «Лан Чили» — 37,53% и ам. «Американ Эрлайнз», «Юнайтед Эрлайнз», «Континентал Эрлайнз» — по 33,2%, 17,1%, 8,2% соответственно).

Важность данного документа подчеркивается наблюдающимся в последние 6 лет устойчивым 20-процентным ежегодным ростом объемов авиаперевозок между странами.

По заявлению министра транспорта Чили К. Хофмана, начатые два года назад переговоры с Аргентиной об установлении так называемого «Режима открытого неба» в сфере воздушного сообщения между двумя странами завершились безрезультатно. С заключением данного договора, чилийские авиакомпании, через Буэнос-Айрес намеревались получить более льготный режим полетов в направлении Европы. Аргентинцам взамен предлагалось создать аналогичные условия для работы в направлении государств АТР через Сантьяго.

Неудача на переговорах об открытом небе с Аргентиной вызвана нежеланием аргентинской стороны принять ряд чилийских предложений. Возражения вызвала посылка чилийцев по свободной работе чилийских авиакомпаний по доставке в Аргентину грузов и пассажиров из третьих стран, а также некоторые положения по работе на внутренних линиях двух стран. По мнению аргентин-

цев, данные положения, при декларируемой взаимности, не учитывают существующей несоразмерности рынков воздушных перевозок двух стран (аргентинский рынок оценивается как в четыре раза более емкий, чем чилийский).

На внутр. и межд. линиях чилийские компании осуществляют авиаперевозки на самолетах ам. производства: «А-310», «ДС-10-10», «Боинг-767», «А-330», «МД-11», «Боинг-777», «Боинг-727», «Боинг-737», «Боинг-757».

В нояб. 1999г. руководство крупнейшей чилийской авиакомпании «Лан Чили» объявило о намерении выделить в 2000г. 500 млн. долл. на приобретение партии новых самолетов «Эрбас А320» и «Эрбас А340». Несколько месяцев ранее, компания уже заявила о закупке семи самолетов «Эрбас А340-300» за 800 млн. долл., для работы на линиях большой протяженности, а в 1998г. приобрела 20 самолетов средней дальности полета «Эрбас А320».

Чили располагает 32 аэропортами и аэродромами, из которых 11 осуществляют гражд. грузопассажирские авиаперевозки. Все гражд. аэропорты подчинены находящейся в составе ВВС Дирекции гражд. авиации. Построены они были в 50-60 гг. и с тех пор практически не подвергались модернизации и реконструкции. За исключением аэропорта в г. Пунта Арена, имеющего 3 ВПП, все они имеют только одну полосу, применяемую для взлета и посадки самолетов, что негативно сказывается на их пропускной способности. Только межд. аэропорт «Артуро Мерино Бенитас» в Сантьяго, а также аэропорты «Матавери» на острове Пасхи, «Серро Морено» в Антофагасте и «Диего Арасено» в Икике способны принимать большегрузные самолеты типа «Боинг-767».

Правительство приступило к осуществлению программы модернизации и расширения всех гражд. аэропортов, в основном за счет привлекаемых со стороны частного капитала средств. В межд. аэропорту столицы Чили «Артуро Мерино Бенитес» 7 дек. 1999г. состоялся ввод в эксплуатацию первой очереди модернизационных работ, на 130 млн. долл. За 18 мес. была построена башня управления, новые пункты погрузки — выгрузки и современная система транспортировки багажа.

Чили также можно рассматривать в качестве потенциального рынка рос. авиатехники, прежде всего: пассажирских самолетов различных классов (в первую очередь — легких маломестных машин); транспортных самолетов среднего и малого класса (особенно, способных совершать взлеты-посадки с небольших грунтовых аэродромов); универсальных вертолетов, способных перевозить пассажиров, грузы на внешней подвеске, а также выполнять роль патрульных, пожарных и спасмашин; спортивных самолетов.

Для реализации данных возможностей, прежде всего должна быть решена проблема сертификации рос. самолетов и вертолетов (на чилийский гражд. авиарынок допускаются только аппараты, имеющие североам. или западноевропейские сертификаты).

В целях обеспечения сбыта данной продукции в условиях острой конкуренции и не слишком емкого рынка, работающие на нем экспортеры применяют достаточно гибкие системы оплаты данной продукции (в первую очередь — рассрочка платежей на несколько лет), широко практикуется

лизинг, а также сдача машин во временную «пробную» эксплуатацию.

Ж/д сеть. Изначально создавалась для удовлетворения запросов горнорудных компаний и предназначалась для перевозки в первую очередь селитры и меди к портам. Практически все железные дороги находятся в руках государства. Данные магистрали строились частными компаниями по несвязанным друг с другом проектам и до сих пор не все объединены в единую сеть. Кроме того, наряду с общепринятой в Западном полушарии шириной колеи (1,676 м.), в северных регионах Чили построены и железные дороги еще двух достаточно специфических стандартов – узкоколейки с шириной колеи 1 и 0,75 м.

Общая протяженность железных дорог страны составляет 8 тыс.км., из которых 2 тыс.км. электрифицированы. На остальных перевозки осуществляются устаревшими дизельными локомотивами и паровозами.

Значение ж/д транспорта для экономики страны относительно невелико. В 1999г. на него пришлось только 5% наземных перевозок страны, в северных регионах это исключительно грузовые перевозки. В центральных и южных имеется также ограниченное число пассажирских линий.

Основная ж/д компания Чили «Эмпресас Феррокаррилес дель Естадо» перевезла в 1999г. 10 млн. пассажиров на длинных, средних и пригородных дистанциях. В целом, это является небольшим увеличением по сравнению с предыдущим годом. Наиболее сильный рост (44% при 1,35 млн. пассажиров) был зарегистрирован в южных регионах страны, на линиях Чильян-Консепсьон-Темуко. Немаловажный рост произошел на линии «метропоезд» Сантьяго-Ранкагуа (25% при 3,34 млн. пассажиров).

Значительно ухудшилось положение крупнейшей частной ж/д компании «Мерваль», занимающейся перевозкой пассажиров на пригородных маршрутах в районе г.Вальпараисо. Объем перевозок сократился на 17,3%, при общем числе 1 млн. пассажиров.

С целью обновления подвижного состава и развития сети пассажирских перевозок на стадии оформления находятся ряд проектов по привлечению в отрасль частного капитала путем передачи в частную собственность отдельных частей контролирующей железные дороги гос. компании «Эмпресас Феррокаррилес дель Естадо», а также концессионирования некоторых участков дороги.

Правительство Чили 13 дек. 1999г. официально объявило об инициации проекта строительства железной дороги между столицей страны г. Сантьяго и одним из важнейших и ближайших к Сантьяго портов – Вальпараисо. Общая стоимость работ оценивается в 600-1000 млн. долл. Строительство предполагается вести за счет частных компаний, которые затем получают данную дорогу в собственность на условиях концессии.

Еще несколько лет назад данный проект был предложен Межведомственным комитетом по инфраструктуре. Рассматривались также предложения о строительстве сверхскоростной ж/д магистрали стоимостью 1-1,5 млрд. долл. Однако, ввиду дороговизны такого проекта, было решено остановиться на строительстве обычной железной дороги.

Первый пробный рейс совершил в нояб. 1999г. электропоезд нового типа (УТ-440, испанского производства) – принадлежит компании «Мерваль», на пригородной линии г.Вальпараисо по маршруту Порт-Лимаче. Всего данная компания которая владеет системой пригородного ж/д сообщения г.Вальпараисо закупила 4 таких поезда трехвагонного состава на общую сумму 7,2 млн. долл. Часть из них будут использоваться на новой линии компании «Мерваль» (Порт-Пеньябланка), строительство которой должно было начаться в 2000г. Именно такие электропоезда были закуплены и гос. ж/д компанией для работы на скоростной пригородной линии «Метротрен» г.Сантьяго-Ранкагуа.

В Сантьяго действуют три линии метрополитена общей протяженностью 37 км. (49 станций). В 1999г. столичным метрополитеном было перевезено более 200 млн. пассажиров. Метрополитен принадлежит частной компании «Метро».

В 1999г. продолжались работы по увеличению протяженности действующих линий и строительству новых станций. Первый пробный поезд метрополитена прошел 1 дек. 1999г. по новому участку длиной 2,8 км., соединившему станции Линии №5 («Бакедано») и Линии №2 («Санта Анна» – стала станцией перехода). Две новые станции «Бельяс Артес» и «Плаза де Армас». Официальный ввод с эксплуатацию нового отрезка состоялся в фев. 2000г.

Проектируются также и новые линии. Предполагается на 8-10 км. удлинить к северу (в городском район Реколета) одну из двух тянувшихся в этом направлении линий метро, что потребует капложений в 400 млн.долл. Кроме того, намечается построить еще одну, четвертую линию метрополитена длиной 10-12 км, для соединения с центром города его юго-западной окраины (район Маипу). Стоимость работ при этом оценивается в 300 млн.долл.

Второй проект предусматривает строительство альтернативной четвертой линии метро наземной железной дороги для скоростных пригородных электропоездов в находящийся к юго-западу от Сантьяго город-спутник Мелипия. Общая протяженность этой принципиально новой для Сантьяго линии определена в 61 км., а стоимость строительства – в 121 млн. долл.

Также, в начале окт. 1999г. частная фирма «Десарройо де Проектос», при поддержке ряда других компаний представила проект создания в г. Сантьяго пассажирской ж/д ветки, связывающей один из центральных городских парков «Парке Метрополитано» с пригородной зеленой зоной. Планируется, что это будет прогулочная ж/д ветка протяженностью 45 км., имеющая две узких колеи (по 60 см.) и 8 станций. Общая стоимость работ по строительству и оборудованию линии оценена в 4 млн. долл.

Компьютерные сети, цифровые и оптоволоконные системы. На рынке телеком. услуг работают 8 компаний, крупнейшими из которых являются «Энтель», «СТС Мундо», «Чилесат» и ВТР.

Рентабельность внедрения систем передачи информации в Чили привлекает в страну инвесторов – «Сименс», «Телефоника Эспаньола», «Бритиш Телеком» и «Белл».

На 138% вырос в 1999г. чилийский рынок мобильной телефонной связи. Число абонентов со-

товой связи выросло до 2240 тыс. ед. (годом ранее их число составляло 940 тыс.). Услуги в данной области в Чили представляют: «Телефоника Мовиль» (бывшая «Стартель») — владеет 51,5% рынка, «Энтель ПиСиЭс» — 29%, «Беллсаус» — 16% и «Смартком ПиСиЭс» — 3,5%.

Рыба

Рыболовство является одной из важнейших составляющих экономики Чили. В середине 90 гг., по вылову рыбы и морепродуктов страна занимала одно из ведущих мест в мире. Так, в 1990-97 гг., по данным минэкономики, объем вылова рыбы составлял 7 млн. т. в год. Основными промысловыми сортами при этом являются скумбрия, анчоус, сардина и мерлуза.

На долю отрасли приходится 10-12% общего объема нац. экспорта (1,5-1,7 млрд. долл. в год). Основными импортерами являются Япония, США, Испания, Тайвань, КНР и Германия. В структуре экспорта выделяются в первую очередь мороженая рыба и рыбная мука.

Чилийский рыбопромысловый флот насчитывает 11 тыс. ед., из которых 1 тыс. — морские промысловые суда, водоизмещением свыше 50 т. Остальные — малотоннажные суда прибрежного лова.

Начиная с 1997 г., наметилась тенденция к снижению объема лова (по сравнению с 1996 г. отгрузка рыбы и других морепродуктов сократилась на 12%). В 1998 г. ситуация еще более ухудшилась. Объем добычи упал на 43% по отношению к 1997 г. до 3,6 млн. т. Это самый низкий показатель за последние 17 лет. Частично это объясняется влиянием климатического феномена «Эль Ниньо». Уменьшение объемов вылова связано и с сокращением рыбных ресурсов страны в связи с чрезмерным выловом.

Хоз. деятельность в этом секторе экономики регламентируется «Генеральным законом о рыболовстве и аквакультуре» №18892 от 1989 г., дополнениями к нему №19079 и №19080 от 1991 г. и рядом поправок, принятых в законодат. порядке в 1990-97 гг., а также декретом президента страны №430 от 1991 г.

В отношении деятельности инокомпаний применяются также положения ряда других законов и декретов, определяющих возможные формы и методы участия в промысле, переработке и реализации рыбы и морепродуктов зарубежных юр. и физ. лиц.

Все тихоокеанское побережье страны разбито на 5 рыбопром. зон, в каждой из которых могут применяться различные, определенные законом адм. и эконом. меры, регулирующие вылов.

Основную роль в адм. управлении отраслью играет минэкономики, в составе которого имеется Департамент рыболовства. Департамент готовит предложения по определению ежегодных квот лова, режиму лова и защите гидробиологических ресурсов. Начальник департамента уполномочен выступать с законодат. инициативами и представлять страну в вопросах межд. сотрудничества в области рыболовства. Основная часть аппарата департамента находится в г. Вальпараисо. В своей работе департамент опирается на результаты исследований и рекомендации двух других, существующих при министерстве гос. учреждений: Нац. службы по делам рыболовства (СЕРНАПЕСКА) и

Института исследований в области рыболовства (ИФОП).

СЕРНАПЕСКА является гос. органом, который осуществляет контроль за выполнением принятых решений, занимается сбором и обобщением информации, а также участвует в выработке нац. политики в области рыболовства. Служба состоит из 7 департаментов: информации и статистики, налоговой инспекции, сан.-эпидем. контроля, рыбного хозяйства, прибрежного мелкотоварного рыболовства.

Для выполнения своих функций СЕРНАПЕСКА располагает разветвленной структурой, состоящей из находящегося в г. Вальпараисо центрального аппарата, 5 зональных дирекций, 13 региональных управлений (по одному на каждый регион страны и столичный округ) и 23 провинциальных и специализированных отделений.

ИФОП ведет научно-исследовательскую работу, направленную на изучение и сохранение рыбных ресурсов страны; совместно с Комитетом по иноинвестициям готовит предложения по внутриотраслевым инвест. проектам; дает рекомендации по их пополнению, создает необходимые для этого инвест. фонды; готовит предложения по изменению существующей законодат. базы для Департамента рыболовства и издает ежегодный обзор деятельности отрасли.

Лицензии на право лова выдает находящаяся в г. Вальпараисо и подчиненная Минобороны Ген. дирекция по морским территориям и морепродуктам, которая также имеет право налагать штрафные санкции на нарушителей установленных положений. Помимо нее, к контролю за соблюдением установленных правил лова привлекаются ВМС и отдельные подразделения корпуса карабинеров. Общую координацию за деятельностью различных гос. ведомств в данных вопросах осуществляет Совет нац. обороны, в состав которого входят руководители важнейших гос. министерств и ведомств.

Все важнейшие решения по вопросам региональной политики в области рыболовства принимаются после их обсуждения Нац. советом по рыболовству. Юридически совет является совещательным органом, в состав которого на равных правах входят: глава Ген. дирекции по морским территориям и морепродуктам, директор СЕРНАПЕСКА, исполнит. директор ИФОП, 4 представителя внутриотраслевых ассоциаций и объединений рыбопромышленников, 4 представителя внутриотраслевых общественных, профсоюзных и частных НИИ и 6 спец. представителей, назначенных в совет президентом страны с одобрения 3/4 сената. Все решения и резолюции Совета принимаются простым большинством. Государство в законодат. порядке обеспечило себе большинство голосов в выполняющем основные полит. функции Совете. В каждой рыбопром. зоне и регионе страны по подобной схеме созданы Зональные и Региональные советы по рыболовству, которые, однако, не имеют столь значительного влияния на принятие соответствующих решений даже в рамках подведомственных им территорий.

Важную роль в проведении исследований и работ для развития отрасли играет интегрированный в минэкономики Фонд исследований в области рыболовства. Руководит деятельностью Фонда созданный при начальнике Департамента рыболов-

ства Совет исследований в области рыболовства. Совет Фонда уполномочен также представлять департамент в Нац. океанографическом комитете при президенте страны. Фонд создан частично на специально выделенные из гос. бюджета страны субсидии, а также на средства эконом. субъектов, работающих в рыболовной отрасли.

В решении ряда вопросов активную роль играют также МИД (когда дело касается межд. спорных или конфликтных ситуаций по проблемам эксплуатации морских ресурсов или межд. торговли рыбой и морепродуктами) и минобороны с ВМФ, на которые, помимо функций контроля, возлагаются задачи военной охраны эксклюзивной эконом. зоны страны (ЭЭЗ).

Из многочисленных отраслевых объединений, представляющих интересы частных рыболовных компаний, хозяйств и организаций наиболее важную роль играют представленные в Нац. совете по рыболовству «Нац. рыболовное общество» (СОНАПЕСКА) и Корпоративная пром. ассоциация «Био-Био». Они объединяют 90% всех корпоративной страны. Помимо решения чисто корпоративных орг.-обществ. задач. СОНАПЕСКА проводит собственные исследования и ведет координационную работу с аналогичными корпоративными объединениями других стран региона (Аргентины, Перу, Эквадора и Колумбии).

Характерной особенностью отрасли является большое количество мелких и средних компаний, при практическом отсутствии предприятий, способных претендовать на роль монополистов как в сфере добычи, так и в сфере экспорта рыбы и морепродуктов. Так, в 1998г. на внешнем рынке работало 557 компаний, при этом на долю 30 наиболее крупных приходилось 60% экспорта.

В соответствии с конституцией, Ген. законом о рыболовстве и аквакультуре, а также Законом о навигации чилийское в полном объеме регулирует любую хоз. деятельность в рамках 200-мильной ЭЭЗ (все ее ресурсы считаются общенац. достоянием), а также берет на себя право определять порядок пересечения и вхождение в зону судов под иностр. флагом.

Помимо 200-мильной зоны, законом о преимущественном морском праве №19080 от 1991г. Чили в одностороннем порядке объявила в акватории Тихого океана спец. «преимущественную» для страны зону, находящуюся за пределами ЭЭЗ и ограниченную треугольником с вершинами на севере — чилийско-перуанской границей, на западе — островом Пасхи и на юге — Юж. полюсом. Не предъявляя на нее территориальных претензий и не отказываясь от принципа «открытого моря», чилийцы считают себя вправе осуществлять общий контроль за деятельностью иностранцев в этой зоне с целью недопущения какого-либо ущерба для своей ЭЭЗ и безопасности страны в целом.

Исходя из данных положений и существующей структуры управления отраслью, правительство принимает на себя полную ответственность за рациональное использование рыбных и других морских ресурсов в пределах ЭЭЗ, и частично в «преимущественной» зоне, контролируя объем вылова и ведя работу по сохранению популяции отдельных видов рыбы путем введения запретов и ограничений на право добычи. В рамках реализации этой политики правительство решает следующие основные задачи:

— содействие увеличению объема рационально допустимого вылова, в т.ч. путем определения ежегодного размера промысловых квот и оказания поддержки частным предпринимателям, занятым в сфере разведения рыбы и морепродуктов;

— содействие развитию свободного рынка рыбной продукции путем стимулирования конкуренции между различным эконом. субъектами;

— защита морской среды от загрязнения;

— первоочередная защита интересов общества в целом, а также интересов нац. рыболовных компаний.

В соответствии с Законом, вся 200-мильная ЭЭЗ разбита на область прибрежного лова (до 5 миль от берега) и пром. лова (5-200 миль от берега). В первой — добычу рыбы и морепродуктов ведут мелкотоварные производители — одиночки, либо объединенные в кооперативы. Оснащены они небольшими баркасами и ориентированы на внутренний рынок. Основной пром. лов ведется во второй области более крупными компаниями, имеющими в своем распоряжении суда большего водоизмещения. Именно они являются основными поставщиками рыбы на внутренний и внешний рынки.

Законодательство предусматривает меры по сохранению и приумножению морских ресурсов: запрещение промысла отдельных сортов рыбы и морепродуктов, популяции которых находятся под угрозой исчезновения, либо значительно сократились ввиду чрезмерной добычи; введение сезонных ограничений на промысел в пределах определенных рыбопромысловых зон; введение общих и исходя из них индивидуальных квот на вылов отдельных сортов рыбы; **создание** в определенных районах акватории так называемых «**морских парков**», призванных играть роль своеобразных заповедников, на территории которых запрещается промысел; установление четких процентных соотношений на добычу различных сортов рыбы и морепродуктов, включая представителей морской флоры.

Законодательно определены две возможности для участия какой-либо компании или отдельного лица в мелкотоварном (прибрежном) или пром. вылове рыбы. Во-первых, до дек. 1998г., право на добычу рыбы и морепродуктов в ЭЭЗ получала любая чилийская компания или отдельное физ. лицо путем приобретения в установленном порядке соответствующей лицензии. Во-вторых, помимо простого лицензирования, закон предусматривает возможность введения общих и соответственно индивидуальных квот на вылов определенных сортов рыбы и морепродуктов на основании соответствующего решения Нац. совета по рыболовству.

Приобрести лицензию на вылов имеет право зарегистрированная в СЕРНАПЕСКА чилийская компания, либо СП, в котором чилийской стороне принадлежит более 50% акций. Выдается лицензия отдельно для каждого рыболовного плавсредства на имя владеющего им юр. или физ. лица. При этом в Ген. дирекцию по морским территориям и морепродуктам необходимо подать документы содержащие: установочные данные на владельца судна (только чилийский гражданин или иностранец, имеющий вид на жительство в стране); доказательство права собственности на плавсредство; информацию о пункте приписки корабля (только чилийский порт); данные о тех. характеристиках кораб-

ля; заявка на то, какие виды рыбы и морепродуктов, когда и в каких промысловых зонах планируются к вылову; снасти, которые будут применяться.

Исходя из данных о рыболовном судне, его оснащении, времени добычи и планируемых районов работы, определяется стоимость лицензии. Весь период получения лицензии при этом ограничивается сроком до 180 дней с момента подачи документов. В случае, если компания-заявитель является СП, она должна также представить информацию на своих иностр. акционеров.

После получения лицензии компания имеет право на вылов заявленных сортов рыбы и морепродуктов в оговоренных временных и территориальных пределах без ограничения по объему, но с соблюдением установленных правил лова, препятствующих загрязнению акватории и причинению ущерба другим представителям морской флоры и фауны.

Именно возможность неограниченного лова, по мнению представителей гос. властных структур и привела к ошутимому сокращению популяции наиболее важных промысловых пород. В отдельных (прежде всего северных) рыбопромысловых зонах вылов сократился на 60-70%. Представители гос. НИИ и, в первую очередь ИФОП, заявили, что в случае продолжения политики лицензирования, популяции скумбрии, анчоуса и некоторых других сортов могут сократиться до критических пределов. В связи с этим, в сент. 1998г. Нац. совет рыболовства одобрил инициативу Департамента рыболовства о необходимости использования квотовой системы регулирования промысла.

Действующая система предусматривает, что в случае установления Нац. советом по рыболовству общей квоты на вылов отдельного сорта рыбы или морепродукта, рыболовная компания или физ. лицо могут приобрести индивидуальную квоту через механизм торгов. Однако, в любом случае эта квота не должна превышать 35% общенац. квоты. Предусмотрено, что компания, получившая квоту, может ее перепродать.

На основании принятого в сент. 1998г. решения Совета, Департамент подготовил предложения об установлении на 1999г. общей квоты на вылов скумбрии в 2 млн.т. (в 1998г. было добыто 1,5 млн.т. данного сорта рыбы, в 1997г. — 2,9 млн.т.) с возможным увеличением квоты в случае улучшения ситуации. В дек. 1998г. данное предложение также было поддержано Нац. советом, несмотря на ожесточенное сопротивление входящих в него представителей объединений частных рыболовных компаний. Таким образом, впервые в истории отрасли чилийское государство использовало свое право на адм. ограничение объема вылова.

Департамент рыболовства и другие подведомственные минэкономики структуры подготовили проект нового закона о рыболовстве и аквакультуре, предусматривающего переход к квотовой системе промысла. Представители частных рыболовных компаний через высшие судебные инстанции страны начали оспаривать законность введения квот, усматривая в этом нарушение своих исторически сложившихся прав на неограниченный вылов. Наиболее активно при этом действует СОНА-ПЕСКА. В ряде городов и поселков страны прошли демонстрации протеста рыбаков, требующих возврата к системе лицензирования без каких-ли-

бо ограничений на объем добычи. Подсчитано, что в случае реализации всех предлагаемых правительством мер, многим рыболовным компаниям придется сократить свой флот и наемную рабочую силу на 20-35%. В проекте нового Закона присутствуют некоторые «нерыночные» элементы установления индивидуальных квот, в частности, на их размер должны будут влиять продолжительность работы компании в данной области, ее кредитная платежеспособность, размер судна и зона лова.

Что касается получения разрешения на вылов в ЭЭЗ инокомпаниями, то в проекте нового закона такая возможность будет предусмотрена, однако размеры платежа при этом заранее определяются как экономически неприемлемые: он должен соответствовать цене выловленной рыбы и морепродукции на мировом рынке (по мнению чилийцев, такой подход должен полностью покрыть ущерб, наносимый иностр. выловом).

Однако, все ограничения в отношении привлечения иностр. компаний касаются только вопросов вылова рыбы и морепродуктов и не распространяются на рыбопереработку.

Вылов рыбы и морепродуктов в Чили за 1998г., в тыс.т.: скумбрия — 1540, анчоус — 476, сардина — 274, мерлуза — 77, остальные сорта — 1234, всего — 3601.

Экспорт рыбы и морепродуктов в янв.-нояб. 1998г. (цены ФОБ, млн.долл.): Япония — 534,271; США — 336,052; Испания — 86,968; Тайвань — 59,724; КНР — 53,074; ФРГ — 44,871; Франция — 43,797; Бразилия — 32,874; Великобритания — 22,879; др. государства — 308,663; всего — 1523,171.

Структура экспорта рыбы и морепродуктов (янв.-нояб. 1998г.)

| | Экспорт, тыс.т | Экспорт ФОБ (млн.долл.) |
|------------------------|----------------|-------------------------|
| Мороженая рыба..... | 205,78 | 664,11 |
| Рыбная мука..... | 482,22 | 336,57 |
| Охлажденная рыба..... | 69,43 | 303,22 |
| Рыбные консервы..... | 60,01 | 109,46 |
| Сушеные водоросли..... | 39,43 | 25,23 |
| Агар-агар..... | 1,35 | 21,88 |
| Копченая рыба..... | 0,73 | 7,8 |
| Сушеная рыба..... | 0,04 | 1,33 |
| Живая рыба..... | 0,16 | 0,81 |
| Др. морепродукты..... | 13,61 | 52,76 |
| Всего..... | 872,76 | 1523,17 |

Крупнейшие чилийские экспортеры рыбы и морепродуктов в 1998г. (млн.долл.): CiA Pesquera Camanchaca — 99, Pesquera Chile — 61, Pesquera El Goltb — 55, Pesquera Mares Australes — 53, Pesquera Iquique Guanaye — 51, Pesquera de Actividades — 42, Salmones Mainstream Fisheries — 35, Pesquera San Jose — 34, Marine Harvest — 32, Fisher Llop — 30, Aguas Claras — 30, Minera Aihue de Oro — 28, Multiexport — 28, Pesquera Eicosal — 25, Empresa Pesquera Eperva — 25, Pesquera Coronel — 25, Imertec Pesquera Mar de Chile — 24, Congelados del Pacifico — 23, Cultivos Marinos Chiloe — 23, Fiordo Blanco — 22, Desarrollo Pesquero — 22, Salmones Tecmar — 21, Nanaimo — 21, Pesquera del Nortene — 20, Chisal — 20, Salmones Amartica — 20, Sociedad Pesquera Coioso — 20, Pesquera Stata — 20, Alimentos Marinos Alimar — 18, Pesquera Bio Bio — 17, др. экспортеры — 683.

Космос

Впервые тема освоения космического пространства была поднята в Чили на правит. уровне в 1980г., по инициативе входящего в состав

минобороны Комитета по космическим исследованиям (Comite de Asuntos Espaciales). 2 основных фактора заставили руководство страны уделить внимание данной теме.

Во-первых, необходимость начала изучения космического пространства была, обусловлена объективными соц.-эконом. потребностями страны в области развития средств телекоммуникаций и связи, освоения высоких технологий, проведение исследований труднодоступных горных районов страны, части экватории Тихого океана и территории Антарктиды. Остро ставится вопрос об использовании спутников в интересах познания — природных явлений — феномен периодического потепления прибрежных вод Тихого океана «Эль Ниньо», изменение параметров озонового слоя, дрейф ледников в южных районах страны.

Во-вторых, внешнеполит. амбиции чилийского военнополит. руководства, стремящегося не допустить отставания в какой бы то ни было области от таких региональных лидеров, как Бразилия и Аргентина, придающих изучению космического пространства все большее значение.

Ведущую роль в проведении космических исследований играют ВВС. Помимо военных, к выполнению ряда НИОКР в космической области привлечены отдельные ун-ты. Заинтересованность в развитии этой деятельности проявляют представители частного капитала. Внимание уделяется вопросам налаживания сотрудничества с нац. космическими агентствами других государств и зарубежными НИИ в области освоения космоса.

Первоначальные работы в космической сфере сводились к накоплению, изучению и анализу соответствующей научно-тех. и технологической информации, ТЭО необходимости и возможности проведения космических исследований с опорой на нац. ресурсы. Особое внимание при этом уделялось тщательному изучению мирового рынка космических услуг, а также опыта других стран в области практического использования результатов космических исследований.

В 1992г. проведенные исследования завершились разработкой проекта создания первого нац. искусственного спутника Земли. Для реализации проекта был заключен договор с ун-том в г. Суррей (Великобритания), взявшем на себя основную часть работ по разработке, постройке и организации запуска первого чилийского спутника, названного «Фасат-Альфа». Кроме них, к данным работам в той или иной степени привлекались и специалисты функционирующего в структуре ВВС Чили гос. авиапром. предприятия «Энаер». Относительно небольшой (50 кг.) спутник предназначался для проведения ряда экспериментов в области телекоммуникаций и исследования озонового слоя.

В соответствии с договором, заключенным англ. стороной с РКА, запуск спутника «Фасат-Альфа» был проведен 10 авг. 1995г. ракетой-носителем «Циклон» с космодрома Плесецк. Однако из-за неполадок, он не смог отделиться и в конечном итоге сторел в околоземных слоях атмосферы, так и не выполнив запланированных экспериментов.

Неудача со спутником «Фасат-Альфа» не остановила проведение работ в данном направлении. Вскоре в Великобритании был построен второй аналогичный экземпляр — «Фасат-Браво». Он был

успешно выведен на заданную орбиту 10 июля 1998г. рос. ракетой-носителем «Зенит-2», стартовавшей с космодрома Байконур в Казахстане. На запуске присутствовали начальник Главштаба ВВС Чили генерал Ф. Дубле, один из руководителей чилийской космической программы Э. Пенья, а также ряд военных и гражд. тех. специалистов. В своих комментариях они дали высокую оценку работе рос. персонала космодрома.

Спутник «Фасат-Браво» находится на околоземной орбите на высоте 840 км. с периодом обращения 1 час 41 мин. Все системы спутника функционируют нормально. Контроль за состоянием спутника, а также прием поступающей от него информации и ее частичная обработка производится на военно-воздушной базе Лос-Серильос. Основное направление военных исследований в космической области — проведение исследовательских работ в интересах создания в рамках ВС единой системы управления и связи, базирующейся на нац. наземных и космических элементах.

Для наращивания научного потенциала и подготовки квалифицированных кадров уже в 8 ун-тах страны ведутся связанные с космосом НИОКР. В крупнейшем в стране Ун-те Чили (г. Сантьяго) создан Центр космических исследований. В столичном Католическом университете, в Центре дистанционного зондирования несколько лет ведутся работы по обработке снимков земной поверхности, сделанных с ам. спутника NOA и франц. SPOT. В Католическом ун-те Вальпараисо на основе полученной из космоса информации ведется изучение морских акваторий. Университеты в г.г. Консепсьон и Темуко ведут исследования по дистанционному зондированию земной поверхности из космоса в интересах изучения лесных и с/х ресурсов страны. В ун-те г. Пунта-Аренас, при активном участии специалистов НАСА и бразильских ученых реализуется программа изучения озонового слоя. Отдельные, связанные с космосом исследования, начаты в ун-тах г.г. Арика и Антофагаста.

Трансгенетика

В Сантьяго придают важное значение принятому консенсусом 29 янв. 2000г. в Монреале Протоколу о генетически измененных организмах-«трансгенетиках» (известен также под названием «Картахенского протокола»).

По словам чилийских представителей, участвовавших в данном переговорном процессе, дебаты по Протоколу были довольно трудными и продолжительными. Особенно сложным был последний этап. В течение 12 мес. после совещания в Картахене, где первоначальный вариант Протокола (имевший, по мнению чилийцев, целый ряд серьезных недостатков) не прошел, велась интенсивная работа, итогом которой стал существенно доработанный документ, сбалансированный таким образом, чтобы не ставить под угрозу ни биоразнообразие, ни здоровье людей.

Этот документ, как отмечают чилийцы, опирается на четыре основных принципа. Первый — т.н. базовое предварит. согласие, предусматривающее обязательное предварит. разрешение импортера на ввоз в страну живых организмов с модифицированными свойствами. Второй — принцип предосторожности — предусматривает возможность отказа в разрешении на ввоз в страну продукта, ес-

ли, в силу отсутствия научно обоснованных доказательств обратного, имеются сомнения относительно опасности данного продукта для биоразнообразия или здоровья людей. Третий — баланс между окружающей средой и торговлей. Четвертый — идентификация «трансгенетиков», предназначенных для продуктов питания, фуража или переработки предусматривает возможность изъятия с рынка генетически измененных продуктов, оказывающих неблагоприятное воздействие на здоровье.

Вместе с рядом других стран, являющихся крупными производителями сельхозпродукции (США, Аргентина, Австралия, Канада, Уругвай), чилийцы образовали т.н. «группу Майами», которая активно выступала в пользу принятия Протокола, при том понимании, что он должен соответствовать нормам и принципам ВТО. Последний момент имеет, по словам чилийцев, исключительно важное значение и связан с тем, что местные агропроизводители усматривают латентную опасность того, что Протокол может ущемить принцип свободной торговли, рассматриваемый здесь в качестве одного из основных приоритетов внешней политики. В этой связи задача внешнеполит. службы Чили — не допустить того, чтобы Протокол — под экологическим или иным предлогом — был использован в качестве искусственного барьера в торговле.

Основным противником внедрения «трансгенетиков» являются западноевропейцы, значительно отставшие в разработках на данном направлении от американцев. Причиной для такой чрезвычайно осторожной позиции послужили случаи, не имеющие ничего общего с «трансгенетикой» (до сих пор ни ФАО, ни ВОЗ не имеют достоверных доказательств того, что продукты питания с измененной генетикой представляли бы опасность для здоровья людей). Это не означает, однако, что опасности вовсе не существует.

Для Чили, являющейся одним из крупнейших в Южной Америке экспортеров сельхозпродукции, проблема торговли «трансгенетиками» имеет важное практическое значение. Чили пока не является крупным экспортером «трансгенетиков» (каковым, к примеру, является соседняя Аргентина). Основную часть экспорта такого рода продукции составляет реекспорт семян зерновых. Вместе с тем, в перспективе — по мере наращивания научно-тех. потенциала — чилийцы рассчитывают выйти в данной сфере на передовые позиции в регионе. Как и в ряде других развитых и развивающихся стран, здесь ведется активный поиск новых «трансгенетических» технологий, которые позволили бы повысить урожайность и улучшить качество продукции. Нац. служба сельского хозяйства и животноводства дала разрешение на полевые испытания «семян-трансгенетиков» кукурузы, сои, картофеля, эвкалипта, дыни, томатов, табака, свеклы, пшеницы, подсолнечника.

Летом 2000г. в парламенте Чили рассматривается законопроект о биоэтике, предусматривающий регулирование научных исследований, касающихся генетики (в т.ч. вопросов клонирования) человека. Данная инициатива основана на таких принципах, как защита физ. и психической целостности человека, его достоинства и «генетической идентичности». Проект был внесен на рассмотрение еще в 1997г., т.е. до того, как были сде-

ланы революционные открытия в области генома человека. Однако в нем заложены нормы, предусматривающие, что любые научные достижения в данной связи должны рассматриваться как достояние человечества, при этом ни одна страна не должна пытаться патентовать ИС на открытия такого рода. Законопроект запрещает клонирование человека и любые модификации генетических характеристик. Проведение исследований для определения «генетической личности» человека допускается только с его согласия и по решению суда. Проект предусматривает создание спец. гос. органа — нац. комиссии по биоэтике.

Экспорт

С середины 80 гг. в результате проведенных радикальных реформ Чили демонстрировала высокие и достаточно устойчивые темпы эконом. роста (7,2% в 1983-97гг.) в т.ч. увеличение реального ВВП на душу населения (в 2,5 раза только в 90 гг.).

Важнейшим фактором существенного соц.-эконом. прогресса в стране явилось ускоренное расширение экспортной базы. В этом смысле страна являет собой пример достаточно типичной модели эконом. роста на основе развития экспорта. Причем, Чили отчетливо продемонстрировала, что без активной комплексной внешнеторговой политики высокая норма инвестиций в основной капитал не является достаточным условием эконом. роста.

Чилийский опыт в области повышения народнохоз. эффективности внешней торговли особенно интересен для России, поскольку острейшие гос. политики было направлено на преодоление экспортной монокультурности — подавляющего преобладания меди и ее производных — и стимулирование «нетрадиционного экспорта». Кроме того, не менее интересно, что реформы в этой сфере шли в два этапа — с определенным «откатом», когда потребовалось переосмыслить чересчур радикальную политику начального периода.

Модель либерализации внешней торговли. Либерализация внешнеэконом. сектора экономики явилась одним из ключевых элементов чилийских эконом. реформ. К их началу — в конце 1973г. чилийская внешняя торговля была полностью «зарегулирована». Средний размер импортного тарифа составлял 94% (с разбросом от 0 до 750%), существовало множество нетарифных ограничений, включая, например, обязательное предварительное депонирование до 60% от стоимости импорта, действовало 8 офиц. обменных курсов валюты с разницей между макс. и миним. порядка 1000%.

На I этапе — в 1974-79 гг. пиночетовское правительство предприняло глубокую торговую либерализацию, освободило внутренние фин. рынки и «открыло» счет движения капиталов платежного баланса. По сути дела произошел тотальный пересмотр парадигмы эконом. развития, которая с 40 гг. базировалась на модели индустриализации на основе замещения импорта. Ставка была сделана на механизмы рыночной саморегуляции.

Были отменены все нетарифные ограничения, унифицирован обменный курс, а импортный тариф к 1979г. был снижен до 10%. Характерной чертой чилийских реформ, ее «авангардом» стала практически ничем не ограниченная **либерализация импорта**.

Результатом I этапа внешнеторговой реформы 1974–79 гг. стал опережающий рост импорта по сравнению с экспортом, вымывание части нац. производств, в т.ч. таких, которые при более дальновидной фин. и макроэконом. политике могли бы сохранить свою конкурентоспособность. Такая либерализация имела неразумно высокую народнохоз. «цену» — ликвидацию пром. мощностей вместо их постепенной переориентации на экспортное производство.

II этап реформы — 1983–91 гг. начался в условиях глубокого эконом. и банковского кризиса в сочетании с резким ухудшением условий торговли и внешнего кредитования.

Универсальную ставку импортного тарифа к середине 1984 г. пришлось вернуть на уровень в 35%. По мере ликвидации фин. кризиса с 1985 г. началось — на сей раз весьма постепенное — новое снижение импортного тарифа до 11% к 1991 г.

Внешнеторговая политика правительства стала значительно более гибкой. Стали применяться антидемпинговые меры защиты внутреннего рынка — различные механизмы поддержки нац. экспортеров и отдельные меры регулирования цен основной сельхозпродукции.

Фактически в Чили прошли две разные внешне-торговые реформы — радикальная и умеренная — в виде сочетания либерализации и элементов гос. вмешательства. Догматизм, с которым проводилась в жизнь политика либерализации внешнеэконом. сектора в 70 гг, в результате лег тяжелым бременем на чилийскую экономику. Произошла быстрая деиндустриализация. Совокупный эконом. эффект реформы был очень невысок — менее 1% ежегодного прироста ВВП на душу населения. Второй же тип реформы оказался значительно более результативным, чем первый.

Регулирование обменного курса. Одним из центр. элементов макроэконом. политики. непосредственно влияющим на эффективность любой модели внешнеторговой реформы, как показал чилийский опыт, является разумное регулирование обменного курса нац. валюты за счет применения всей совокупности имеющихся «рыночно-совместимых» инструментов госвмешательства.

На I этапе радикальной внешнеторговой либерализации в Чили в результате допущенных ошибок резкому снижению тарифной и нетарифной защиты внутреннего рынка соответствовало существенное относительное удорожание нац. валюты. Завышение обменного курса было, в частности, вызвано отменой всех ограничений для банков на получение кредитов на внешних рынках. Важную роль играло существенное превышение реальной процентной ставки в Чили над межд. Это привело к стимулированию импорта и как следствие, к доп. ухудшению конкурентных позиций нац. промышленности. На экспортное производство такая политика имела явно депрессивное воздействие.

На II этапе внешнеторговой реформы обменный курс чилийского песо последовательно снижался (на 120% за 1981–88 гг.). Девальвация в реальных терминах серьезным образом стимулировала экспортное производство, особенно в «нетрадиционных» отраслях.

В 90 гг. «изобилие» внешних источников финансирования чилийского эконом. роста, в первую очередь в форме инвестиций, напомнило ситуацию 70 гг. и бросило вызов гос. валютно-фин.

политике. С целью сдержать возможное повышение курса песо и сохранить конкурентоспособность нац. промышленности были внесены существенные изменения в курсовую политику ЦБ. Важную роль в сдерживании притока спекулятивного краткосрочного капитала, оказывающего повышательное давление на обменный курс, сыграла известная чилийская политика «инкассации», или «принудительного депозита» (10–30% кредита, портфельной инвестиции должно депонироваться на беспроцентной основе в течение года в ЦБ). Этот, по сути, налог на краткосрочные инвестиции позволил чилийцам лучше других стран континента справиться с воздействием азиатского фин. кризиса.

Внешнеторговая политика. «Коньком» чилийской внешнеторговой политики последнего десятилетия являлось заключение максимально возможного числа двусторонних соглашений о либерализации торговли с основными зарубежными партнерами.

В 90 гг. Чили подписала **соглашения о свободной торговле с Мексикой, Венесуэлой, Колумбией, Эквадором**, соглашение об эконом. интеграции с **Боливией**. С 1996 г. Чили является ассоциированным членом «Меркосур», что на практике означает снижение тамож. пошлин в ее взаимной торговле с Бразилией, Аргентиной, Уругваем и Парагваем. **В 1997 г. подписано широкомасштабное соглашение о свободной торговле с Канадой**. С 1998 г. вступило в силу новое соглашение с Перу; **подписано соглашение о частичной (по нескольким сотням товарных позиций) свободной торговле с Кубой**. В 1999 г. с подписанием соглашений о свободной торговле с государствами Центр. Америки **Чили фактически вышла на режим свободной торговли практически на всем ам. пространстве — за исключением США**, которым Сантьяго недавно официально предложил приступить к переговорам в двустороннем формате (переговоры на уровне экспертов начались).

Наряду с этим Чили является одной из наиболее активных участниц процесса создания Межам. зоны свободной торговли (МАЗСТ), который перешел в практическую плоскость после 2 Всеам. саммита в Сантьяго (1998 г.). Будучи членом АТЭС, Чили входит в число стран, выступающих за ускоренное (ранее 2020 г., как по плану) создание ЗСТ в АТР. После подписания с ЕС в 1996 г. рамочного соглашения Чили готовится к запуску переговорного процесса с ЕС о полит. и эконом. ассоциировании, включая всеобъемлющую торговую либерализацию.

Одностороннее снижение импортных тарифов. С 1 янв. 1999 г. в Чили осуществляется принятая Нац. конгрессом программа дальнейшей либерализации внешнеторгового режима страны. Предусматривается постепенное снижение единой ставки импортного тарифа с 11% до 6% к 2003 г.

Существовали и более радикальные предложения — снизить ставку на 3 процентных пункта — до 8% — в первый же год. Однако возобладала умеренная линия, связанная с опасениями, что у многих теряющих тарифную защиту секторов нац. экономики, в первую очередь агроиндустрии, в условиях кризиса не остается внутренних ресурсов для дальнейшего повышения конкурентоспособности. В результате осуществления этой программы Чили, как ожидается, в долгосрочном плане укрепит свой эконом. потенциал, повысится по-

купательная способность населения, более доступными станут товары инвест. спроса.

В то же время как признает ряд специалистов, либерализация торговли лишь углубит сложившийся тип внешнеэконом. специализации страны – с упором на сырьевой экспорт и пром. импорт, хотя и позволит в его рамках достичь еще более высоких уровней конкурентоспособности.

Результатом всех указанных выше мер становится существенное снижение реального средневзвешенного импортного тарифа Чили. В конце 1995г. он достигал 10%, к началу 1997г. снизился до 9,4%, началу 1998г. – до 8,9%. Наибольшее влияние на снижение средневзвешенной ставки оказали новые торговые преференции по соглашениям с Мексикой и Канадой.

Со вступлением в силу с 1 июля 1998г. соглашения с Перу средний тариф на импорт из этой страны сразу снизился с 7,3% до 5,5%. В целом же латиноам. государства пользуются наибольшими привилегиями при экспорте своей продукции в Чили – при средней ставке 4,4%. Причем лидирует здесь Боливия: ее средневзвешенная реально действующая ставка тарифа в 1998г. составила всего 0,4%.

| Доля в импорте, % | Реальный импортный тариф, % |
|-------------------|-----------------------------|
| «Меркосур»..... | 17,9..... |
| Лат. Америка..... | 7..... |
| САЗСТ..... | 31,7..... |
| ЕС..... | 21,8..... |
| Азия..... | 17,4..... |
| Весь импорт..... | 100..... |
| | 8,5 |

С 1 янв. 1999г. – с началом 5-летней программы – эффективный импортный тариф составил 7,7%.

В свою очередь чилийский экспорт в страны будущей МАЗСТ и ЕС благодаря соглашениям о свободной торговле облагается средней ставкой в 2,7% (вместо 7%).

| Реал. тамож. тариф в чилийском экспорте, % | Тамож. тариф без соотв. режимов и соглашений, % |
|--|---|
| МАЗСТ и ЕС..... | 2,7..... |
| Европа..... | 2,6..... |
| США..... | 1,3..... |
| Канада..... | 0,4..... |
| Мексика..... | 0,2..... |
| «Меркосур»..... | 4,9..... |
| Андский пакт..... | 3,3..... |
| Лат. Америка..... | 4..... |
| | 7 |
| | 3,6 |
| | 1,8 |
| | 3,4 |
| | 15 |
| | 16,2 |
| | 14 |
| | 15,4 |

По расчетам чилийских экономистов, совокупный эффект для экономики Чили от соглашений о свободной торговле с САЗСТ, «Меркосур», остальными странами Юж. Америки и ЕС, а также программы одностороннего снижения импортного тарифа до 6% составит 5,7% ВВП.

Субсидирование и стимулирование экспорта. Экспортный потенциал разделяется на «традиционные» и «нетрадиционные» товары. Считается, что такие «традиционные» товары как медь, селитра, серебро, железо, молибден, цинк, литий, йод, рыба и рыбная мука, агар-агар, вина и фрукты, целлюлоза и пиломатериалы имеют достаточно устойчивый сбыт на мировых рынках и в спец. мерах стимулирования не нуждаются. «Нетрадиционный» экспорт получает существенную – по чилийским меркам – тамож., налоговую и фин. поддержку. **Ежегодный объем различных видов субсидирования оценивается в 400 млн. долл.** Субсидия экспортеру («простое возмещение») может составлять 3%, 5% или 10% нетто-выручки

от экспорта. Ее главная цель – стимулировать скорее рост номенклатуры «нетрадиционного» экспорта, нежели его объемы. В наибольшей степени эта мера отвечает интересам мелких и средних экспортеров. Необходимое условие ее получения – нац. происхождение товара. При этом допускается, что до 50% экспортной стоимости могут составлять материалы и комплектующие иностр. происхождения.

За 1986-96гг. по этой схеме чилийским экспортерам, число которых возросло с 1,5 до 6 тыс., выплачено более 1 млрд.долл.

Гарантии по коммерческим кредитам экспортерам «нетрадиционных» товаров и услуг. В Чили действует гос. Фонд кредитных гарантий, задачей которого является облегчение доступа – преимущественно мелким и средним экспортерам – к фин. ресурсам частных банков.

Гарантия может покрывать до 50% каждого конкретного кредита экспортеру. На остающуюся часть должна быть представлена гарантия, полученная экспортером самостоятельно из других источников. Совокупный объем гарантий одному клиенту одновременно не должен превышать 150 тыс.долл. Данный «потолок» ежегодно корректируется (до середины 90 гг. эта сумма превышала 200 тыс.долл.). За счет гос. гарантий могут покрываться кредиты на пополнение исключительно операционного капитала. Гарантии выдаются на срок до 1г. Стоимость этой услуги – до 2% от объема гарантированного кредита.

Фин. гарантии под складские свидетельства. Контрольное управление банков и фин. учреждений может сертифицировать частные складские компании в качестве организации-эмитента складских свидетельств, которые будут рассматриваться частными банками и другими фин. компаниями в качестве реальной гарантии по кредиту. Помещение своей продукции на такие склады служит для мелких и средних экспортеров важнейшим инструментом финансирования собственных операций.

Возврат НДС. Возмещение экспортеру расходов, понесенных на уплату НДС при приобретении услуг, материалов и комплектующих, использованных в производстве экспортируемого товара, служит одним из важных инструментов стимулирования развития экспортного потенциала страны. Этот же механизм может применяться в порядке аванса, в тех случаях, когда речь идет об инвест. проектах, конечной целью которых является производство экспортных товаров и услуг. Возмещение тамож. сборов за импортное сырье и комплектующие чилийские экспортеры имеют право на возмещение тамож. пошлин и прочих тамож. сборов, уплаченных при импорте сырья, материалов, полуфабрикатов и различных комплектующих, использованных в качестве составной части либо потребленных в производстве экспортного товара. При этом импорт мог быть осуществлен как самим экспортером, так и третьими лицами

Рассрочка и освобождение от уплаты импортных пошлин на машины и оборудование. Импорт определенных видов инвест. товаров имеет право на рассрочку по уплате тамож. пошлины на срок до 7 лет. Когда приобретаются новые машины и оборудование нац. производства, аналогичные импортным, покупатель также получает право на

льготу. В данном случае она приобретает форму налогового кредита, который может достигать 73% от суммы тамож. сборов, которые пришлось бы уплатить покупателю, если бы равный по стоимости товар был импортирован. Это в основном машины, оборудование, транспортные средства, механизмы и сложные инструменты. Срок их использования не может быть менее 3 лет. Миним. стоимость, которую должны иметь приобретаемые инвест. товары, составляет 3,7 тыс.долл. в ценах СИФ. Пользователь оборудования может освобождаться от части долга перед Казначейством, если он поставил на внешний рынок не менее 40% всей реализованной продукции. Для того, чтобы быть освобожденным от возврата налогового кредита полностью, экспортер должен довести экспортную квоту в совокупном объеме продаж до 60%.

В соответствии с обязательствами Чили в рамках ВТО, ключевые элементы этой системы гос. стимулирования и субсидирования экспорта будут постепенно демонтированы в течение ближайших 3 лет. Таким образом, к 2003г. не сможет использоваться большинство из ныне действующих механизмов поддержки экспортеров, описанных выше.

Внеэконом. информация. Заглавная роль в системе обеспечения чилийского бизнеса внешне-торговой информацией принадлежит Управлению содействия экспорту — «Прочиле» — полунезависимому подразделению в рамках чилийского МИД. «Прочиле» обладает аппаратом своих представителей в 30 крупнейших дип. учреждениях Чили за рубежом.

Основная задача Управления — изучение рынков и подготовка специализированных докладов для заинтересованных экспортеров, содействие в организации выставок, семинаров, презентаций.

Изучается вопрос о трансформации Управления содействия экспорту в АО открытого типа, что подразумевает непосредственное фин. и орг. участие в его деятельности заинтересованных фирм-экспортеров.

Одним из важных направлений деятельности «Прочиле» в последние годы стало содействие в создании ассоциаций чилийских экспортеров, целью которых является совместная организация маркетинга и выхода на новые рынки. Финансирование деятельности таких ассоциаций и «экспортных комитетов» за рубежом и их накладные расходы являются объектом гос. субвенций, но на основе понижающейся шкалы в течение не более 6 лет.

Структурная и пром. политика. Политика в отношении инокапитала, являясь мощным инструментом структурной перестройки экономики в целом, сыграла в Чили важную роль в ускоренном развитии «нетрадиционной» экспортной базы.

Инвест. режим был полностью либерализован в 1974г., однако прямые инвестиции в чилийскую экономику пошли лишь в самом конце 80 гг. **К середине 1999г. совокупный объем ПИИ в Чили достиг 37,7 млрд.долл.,** причем 90% притока пришлось на 90 гг. Преобладающая доля инвестиций приходилась на горнодобычу.

Программа **конверсии внешнего долга в инвестиции**, проводившаяся в 1985-91гг., оказала серьезное стимулирующее воздействие на рост именно «нетрадиционного» экспорта. В отличие от общих

правил инвестирования в Чили этот канал притока капитала не был столь же «автоматическим». Считается, что эта программа была эквивалентна серьезным субсидиям иноинвесторам, и она позволяла весьма селективно подходить к утверждению конкретных инвест. проектов, отдавая приоритет новым экспортным отраслям.

Отраслевая политика в Чили просматривается достаточно четко на примере укрепления экспортного потенциала нескольких отраслей, в первую очередь — лесной и целлюлозно-бум. промышленности, производства автозапчастей, виноделия, выращивания лосося.

Экспорт продукции лесного сектора с 70 гг. в твердых ценах вырос в 20 раз. Это явилось наиболее ярким результатом комплексной пром. политики. Ее основными элементами были госпрограммы лесопосадок (субсидии до 75% от стоимости, объявление засаженных земель неэкспроприруемыми), спец. кредитные линии на финансирование лесотех. проектов, подготовка специалистов в гос. и субсидируемых за счет государства вузах.

В автосборочной промышленности существовала весьма успешная программа, позволявшая беспроцентно ввозить полные комплекты узлов и деталей для автосборки при условии экспорта из Чили на такую же сумму запчастей нац. производства. Компании также могли получать налоговые кредиты, если ими экспортировались компоненты, как минимум, на 50% являющиеся продуктом нац. производства. Эти льготы, однако, противоречили Соглашению ВТО о мерах в области инвестиций в связи с торговлей и должны были быть отменены в 1998-99гг.

Экспорт продукции виноделия в 1985-98г. вырос с 10 до 550 млн.долл. Основные усилия в последнее время направлены на повышение — через систему различных гос. корпораций — технологического уровня производства, сортовой и экологической чистоты продукта, а также продвижение продукции при содействии «Прочиле» на новые рынки.

В области культивирования лосося Чили продемонстрировала превосходство политики «развития (создания) относит. преимуществ» в межд. разделении труда — в отличие от эксплуатации «очевидных преимуществ» типа низкого уровня зарплаты. Слагаемыми успеха стали концентрация НИОКР под эгидой полугос. корпорации и правильный выбор экспортной ниши — с наименьшим риском протекционистских мер. В результате **с почти нуля в середине 80 гг. экспорт лосося вырос до 700 млн.долл.,** а Чили стала его вторым экспортером в мире после Норвегии (15% мирового рынка лосося и форели).

ВЭД

В основе системы регулирования внешней торговли Чили лежат нормы ГАТТ/ВТО. С янв. 1990г. чилийская тамож. служба использует гармонизированную систему обозначения и кодов товара (Брюссельское соглашение, 1983г.).

Экспортный режим. Любое юридическое или физ. лицо в Чили может стать экспортером, проинформировав об этом ЦБ. Существует система учета и контроля всех внешнеторговых операций. Учет осуществляется на основе экспортной декларации, выдаваемой тамож. службой, в которой указывается сумма экспортной выручки.

С июня 1995г., отменено положение, в соответствии с которым экспортеры были обязаны возвращать в страну и обменивать на формальном валютном рынке 50% своих валютных доходов. Однако, экспортер в течение 270 дней с момента отгрузки товара должен проинформировать через уполномоченный банк ЦБ Чили о результатах сделки и целях, на которые была использована валютная выручка. В случае, если валюта возвращается в Чили, экспортер обязан конвертировать ее в чилийские песо и проинформировать об этом ЦБ Чили, приложив документы, выданные банком на основании тамож. декларации.

Во внешней торговле Чили экспортные тарифы не применяются. Вопросы нетарифного регулирования ВЭД, а также меры по защите внутреннего рынка регулируются в Чили законом 18525 от 19.06.86г. В систему этих мер входят такие нормы нетарифного регулирования как экологические, фито-санитарные, тех. и ряд других.

Основным звеном этой системы является Институт норм и стандартов, который готовит предложения по введению, изменению или отмене указанных норм. После согласования с соответствующими министерствами эти предложения оформляются в виде законодательных актов. Помимо этого, право законодательной инициативы в этих вопросах непосредственно предоставлено министерствам и ведомствам. В качестве примера можно привести верховный декрет 55, подготовленный минтранспорта и связи и выпущенный в апр. 1994 года. Указанный декрет резко ужесточил требования по содержанию вредных веществ в выхлопных газах грузовиков, автобусов и других транспортных средств, приводя их в соответствие с европейскими (Euro-I и Euro-II) и североамериканскими нормами.

В целях защиты нац. производителей законом №18525 предусмотрены случаи (значительное снижение цен на товары на межд. рынках, способное нанести ущерб национальному производству, недобросовестная конкуренция и др.), когда президент страны имеет право принять решение о применении к единому таможенному тарифу, спец. надбавок в 3, 5, 10, 12, 15, 18, 20 и 24% сроком до 12 мес. Такое решение президент может принять только на основании заключения специально созданной в соответствии с данным законом Нац. комиссии, уполномоченной осуществлять расследования по поводу искажения цен на импортные товары.

Заявление об искажении цены в связи с ее снижением на межд. рынках, должно быть рассмотрено в течение 90 дней (а в связи с демпингом — в течение 120 дней) со дня публикации в «Официальной газете» информации о принятии к расследованию комиссией данного заявления. Кроме того, через МИД Чили официально уведомляются страны-экспортеры товара, а через тех. секретариат Комиссии уведомляются импортеры этого товара. В течение 30 дней со дня публикаций объявления о начале расследования как заявитель, так и импортер товара должны представить сведения, подтверждающие, либо опровергающие факт искажения цен.

Для принятия рекомендаций президенту страна о применении санкций в отношении того или иного импортного товара в ходе расследования Комиссия должна: подтвердить искажение цены

на импортный товар; подтвердить, что в результате искажения цены национальному производству нанесен или будет нанесен значительный ущерб; подтвердить, что этот ущерб нанесен или будет нанесен национальному производству именно от искажения цен, а не в результате действия какого-либо другого фактора.

Комиссия рассматривает заявления о нанесении ущерба национальному производству как в результате естественного понижения цен на мировом рынке, так и в результате демпинга. Комиссии предоставлено право до поступления необходимых документов от всех заинтересованных лиц вводить временные (до 1г.) антидемпинговые меры.

Импортное регулирование. Любое юридическое или физ. лицо может беспрепятственно ввозить в страну товары за незначительным исключением (например, автомобили, бывшие в эксплуатации). Импорт ряда товаров может быть осуществлен только с разрешения нац. тамож. службы (требование нац. безопасности, соответствие принятым в стране тех. нормам и т.д.).

В июне 1997г. отменены требования об обязательном обращении в ЦБ за получением предварительного разрешения на проведение импортных и валютных операций за рубежом, а также о том, что каждый перевод валюты за границу должен быть документально подкреплён импортной или инвест. операцией.

Чилийские импортеры пользуются услугами тамож. агентов, которые передают следующие документы: импортную декларацию; документ об освобождении, либо уплате необходимых налогов, пошлин, сборов и т.д.

В стране действует ген. импортный тариф. Его применение регулируется законом №18525, предусматривающим некоторые исключения, введенные в связи со специально изданными законами или вытекающие из межд. соглашений Чили. Так, для поддержания стабильных цен на внутреннем рынке на пшеницу, семена масличных культур, растительное масло и сахар, в случае повышения цен на эти товары на межд. рынках, применяются спец. скидки с единого тамож. тарифа, либо он взимается со средневзвешенной цены на указанные товары, рассчитанной на базе последних 5 лет.

В конце 1998г. президент страны Э.Фрей подписал закон о поэтапном снижении импортного тарифа с 11 до 6% в течение 5 лет на 1% ежегодно, начиная с 1999г. Таким образом, ген. импортный тариф в 1999г. составил 10%, в 2000г. — 9%.

В 1999г. в экспорте страны основное место заняли продукция горнорудной (42,9%) и обрабатывающей (45,7%) отраслей, а также с/х, животноводческие, лесные товары и продукция рыболовства (10,8).

В импорте Чили преобладают сырье и полуфабрикаты (55,9%), средства производства (21,5%) и потребтовары (18,6%).

Основными торговыми партнерами Чили в 1999г. по объему товарооборота были: США — 20,1%, Япония — 9,6%, Аргентина — 9%, Бразилия — 5,4%, Англия — 4,2%, Китай — 4,1%, Мексика — 3,9%, Германия — 3,9%, Италия — 3,8%, Ю.Корея — 3,6%.

Доля внешнеторгового оборота в ВВП страны за последние 3г. составила: 1997г. — 47,4%; 1998г. — 44,6%; 1999г. — 45%. В 1999г. впервые за послед-

ние 3г. торговый баланс Чили был сведен с положительными сальдо (1370,5 млн.долл.).

Чили импортировала из **России** товаров на 34,7 млн. долл. (1998г. — 16), основные из которых были (в млн.долл.): дизтопливо (19,7), прокат черных металлов (6,2), мочевины (4,3), феррохром (0,9). Доля рос. товаров в общем чилийском импорте составила 0,2%. Такие товары, как дизельное топливо и мочевины в силу их небольших количеств практически не находят конкурентов на рынке Чили. Что касается проката черных металлов, то на данном рынке с рос. продукцией конкурируют украинские поставщики. Местные производители стремятся ограничить поступление рос. проката черных металлов на чилийский рынок путем обращения в правительство страны с просьбой о защите нац. производителя, обвиняя рос. экспортеров в поставке продукции по демпинговым ценам. Так по заявлению чилийской компании «Сидерурхика Учипато» с марта 1997г. по окт. 1999г. действовала 9% антидемпинговая пошлина на стальную горячекатаную ленту череповецкого метзавода «Серверсталь».

С целью закрепления рос. позиций на рынке данной продукции в Чили и дальнейшего ее продвижения не только на чилийский рынок, но и на рынки соседних с Чили латиноам. стран, **было бы целесообразно организовать в чилийской свободной зоне в Икике склад готовой продукции**, что позволило бы оперативно осуществлять поставки в такие страны, как Боливия, Перу, Чили, Эквадор и др.

В Чили существует достаточно развитая система по поддержке нац. экспортеров, в основе которой лежит ряд законодательных актов.

К числу таких актов следует отнести закон №18480 от 1985г. о защите интересов мелких и средних экспортеров нетрадиционных товаров. Экспортерам возвращается определенная часть уплаченного НДС. Так, если сумма экспортной выручки составляет 5-10 млн.долл., возвращается 10% НДС, 10-15 млн.долл. — 15%, 15-18 млн.долл. — 3% НДС.

Закон оговаривает понятие нац. экспортного нетрадиционного продукта, который считается таковым при условии его производства из нац. сырья и полуфабрикатов (либо из импортных деталей и частей, если их цена СИФ не превышает 50% цены ФОб экспортного продукта), при использовании которых получался бы качественно новый товар согласно тамож. номенклатуры.

Другим законом (№18708 от 1988г.) пересматривается возврат экспортеру тамож. пошлин и сборов, уплаченных им при импорте сырья (кроме энергоносителей), полуфабрикатов и комплектующих изделий, которые впоследствии использовались для производства экспортированного товара.

Оговариваются случаи, при которых не принимаются к рассмотрению запросы экспортеров на возврат им денежных средств: если сумма затрат не превышает 100 долл.; если запрос подан по истечении 18 мес. с момента перехода экспортной партии через границу.

В соответствии с нормами ВТО в Чили должна отказаться от этих и других видов прямого субсидированного экспорта, и начиная с 2002г., ни один из этих механизмов поддержки экспортеров использоваться не будет. С учетом этого чилийцы ведут работу по поиску таких мер которые бы спо-

собствуют повышению уровня конкурентоспособности чилийских товаров, но при этом не подпадали под соответствующие запреты ВТО (создание Нац. фонда развития малых и средних компаний, организация сети по повышению уровня квалификации руководящего состава мелких и средних фирм в ВЭД, создание за рубежом складских терминалов, содействие в организации за рубежом представительства чилийских фирм и др.).

В системе гос.управления Чили функция по созданию условий для продвижения на мировые рынки товаров нетрадиционного чилийского экспорта возложена на «ПроЧили». **Создана в рамках Главного управления межд. эконом. отношений МИД.** Ее основной задачей является оказание помощи чилийским производителям по продвижению товаров на межд. рынки. «ПроЧили» является гос. организацией, имеющей **собственный, независимый от МИД Чили бюджет, который на 60% формируется за счет поступлений из казны.** Кроме того, «ПроЧили» взимает плату с чилийских товаропроизводителей за предоставление им конъюнктурной и другой информации, а также за разработку комплексных экспортных программ. При этом, «ПроЧили» представляет свои услуги клиентам при наличии у них текущего счета на 10 тыс.долл.

«ПроЧили» располагает 13 отделениями по всей стране, которое формируют т.н. «внутреннюю сеть» организации. Кроме того она имеет отделения в ряде стран мира («внешняя сеть»).

По запросам нац. производителей «ПроЧили» предлагает следующие услуги: рекламирует чилийские продукты за рубежом, включая составление каталогов и проспектов; оказывает помощь частному сектору по продвижению товаров на внешний рынок; предоставляет конъюнктурную информацию; содействует расширению номенклатуры нетрадиционных экспортных товаров на основе изучения внешних рынков; создает условия, включая оказание финансовой поддержки, для участия чилийских фирм и предприятий в наиболее престижных межд. выставках и ярмарках; организует программы пребывания иностр. торговых делегаций, посещающих Чили; проводит совещания для предпринимателей о целях выработки общей стратегии по продвижению товаров на межд. рынки; дает консультации мелким и средним экспортерам по вопросам организации более эффективной работы на рынках.

В «ПроЧили» сформирован компьютерный банк данных, доступных для всех чилийских предпринимателей, стремящихся экспортировать свои товары. В 1995г. введена в действие информационно-справочная система, которая позволит получать большие массивы статистических и других данных по разнообразной гамме товаров и услуг. Кроме того, в систему заложены основные макроэконом. показатели развития Чили, статданные по импорту и экспорту, данные о законодательной политике правительства в области торговли и инвестиций.

Производитель, имеющий намерение продать свою продукцию за рубеж обращается в «ПроЧили» о заявке о проведении на коммерческой основе маркетингового исследования потенциального рынка сбыта. После анализа, в основе которого лежит объем и цена предлагаемой к экспорту продукции, «ПроЧили» выдает клиенту свои рекомендации.

«ПроЧили» может заключить со своим клиентом соглашение о частичном кредитовании в течение 3 лет расходов по продвижению товара на рынок той или иной страны. Причем в первый год «ПроЧили» оплачивает 40 общей суммы накладных расходов (реклама, транспортные и таможенные расходы, налаживание системы сбыта и т.д.). В последующие 2г. этот процент уменьшается до оговариваемых пределов, а по истечению 3 лет общая внесенная сумма с небольшим процентом должна быть возвращена «ПроЧили» из прибыли, полученной экспортером за реализуемые им товары.

Если, при наличии указного соглашения с «ПроЧили» экспортеру (особенно в первый год) не удастся выполнить свои обязательства, он отвечает частью своих основных фондов на сумму, затраченную «ПроЧили» в продвижение его товаров за границу.

За последние годы «ПроЧили» изменила стратегию освоения внешних рынков чилийскими компаниями, перейдя от концепций «страны-производителя», где первичным является конкретный товар, для которого осуществляется поиск рынка сбыта, к схеме «страна-продавец», при которой **обязательным является постоянное присутствие спецструктур на внешних рынках и внедрение в их торг.-сбытовую сеть.** Важным элементом этой стратегии является создание в ряде стран отраслевых торговых представительств, представляющих интересы и финансируемых чилийскими компаниями, выступающие в рамках одной отрасли. Такой подход отвечает потребностям, в первую очередь, средних и мелких предприятий, которые не в состоянии самостоятельно содержать за рубежом подобные структуры, но при этом их продукция может пользоваться спросом.

Одновременно, в странах, рассматриваемых Чили в качестве потенциал трудоемких рынков сбыта, будут создаваться т.н. «коммерческие мосты» — многоотраслевые торгпредства. Эти структуры будут работать как правило, на несколько стран и финансироваться как из бюджета, так и за счет средств частного сектора. Они будут представлять чилийским экспортерам все виды коммерческих услуг, связанных с продвижением товаров на новый рынок, начиная с проведения маркетингового исследования и заканчивая установлением контактов с магазинами, которые будут реализовывать чилийские товары.

Несмотря на достаточно высокую эффективность такой структуры как «ПроЧили» на рассмотрении в конгрессе находится проект закона, который внесет существенные изменения в организационные принципы ее деятельности с тем, чтобы она в большей степени отвечала потребностям чилийских экспортеров. Речь идет о создании на базе гос. структуры, какой является «ПроЧили», смешанной, государственно-частной корпорации на правах АО, что позволит привлечь представителей частного сектора к выработке и принятию стратегических решений в ВЭД. Предполагается, что корпорация «ПроЧили» в качестве посреднических структур при реализации программ развития экспорта будет опираться, главным образом, на отраслевые ассоциации экспортеров, Кроме того отдается, что впредь «ПроЧили» будет заниматься вопросами развития нетрадиционного экспорта, увязывая их с проблемой инвестирования чилийских капиталов за рубежом.

В Чили практически отсутствует пром. машиностроение, вследствие чего страна не осуществляет поставок комплектного оборудования.

К несостоящему времени практически все страны Лат. Америки осознали, что их проблем в значительной степени связаны со стремлением ориентироваться на концепцию импортозамещения вместо ориентации на развитие отраслей, работающих на экспорт. Чили начала перестройку своей экономики с 70 гг., взяв за основу **экспортноориентированную модель экономики.**

Основным направлением развития внешней торговли, помимо увеличения экспорта страны в целом, является его диверсификация. Стремление ослабить свою зависимость от одного экспортного товара — меди, на которую приходится 40% всех экспортных поставок, связано с ростом в последние годы экспорта, так называемых, нетрадиционных товаров (в млрд.долл.): 1997г. — 5,47; 1998г. — 5,69; 1999г. — 5,95, т.е. товаров с более высокой степенью обработки.

Инвестиции

За 1974-99гг. объем иноинвестиций в Чили составил 40,6 млрд.долл. Основными инвесторами за 1995-99гг. были США — 27,9%, Испания — 26,8%; Канада — 12%; Англия — 4,9%; Юж.Африка — 4,1%. В течение последней пятилетки основными получателями инвестиций были горнорудная промышленность — 26,3%; сфера услуг — 26,2%; электро, газо и водоснабжение — 17%; промышленность — 13,7.

В 1999г. приток иноинвестиций в страну достиг 4496 млн.долл., в т.ч. прямые — 4365, портфельные — 130 млн.долл.

Законодательство в области иноинвестиций довольно либерально, поступления в страну инвестиций согласно законодательству возможно либо в рамках закона №600 либо на основе ст. XIV Краткого руководства по валютному обмену ЦБ. Основные различия между ними состоят в следующем, Закон 600 регламентирует поступление ПИИ, в т.ч. в виде материальных ресурсов (машины оборудование). При этом обязательно наличие контракта. В рамках статьи XIV не требуется наличие контракта (нужно только разрешение ЦБ Чили), а инвестиции могут поступать только в виде валютных средств.

Основная часть инвестиций поступает в рамках закона №600. Его действие распространяется как на иностр. граждан, так и на чилийцев, постоянно проживающих за границей, на иностр. и чилийские компании, обладающие филиалами за рубежом.

Разрешение на ввоз в страну капитала — это договор, подписываемый инвестором и представителем чилийского Комитета по иноинвестициям (КИИ). В соответствии с законом №600, КИИ является единственной организацией, полномочной разрешать или запрещать ввоз инвестиций, в состав КИИ входят министр экономики (пред.), министры финансов, иностр. дел, планирования, пред. ЦБ.

Разрешение КИИ требуется только, когда объем инвестиций превышает 5 млн.долл, или инвестиции направляются в СМИ, или в отрасли, где преимущественно действует госкапитал, или вложения осуществляются непосредственно правительством или госорганизациями другой страны.

Во всех других случаях исполнительный секретарь КИИ имеет право подписать разрешение на ввоз иностранных инвестиций, что упрощает процедуру его выдачи.

В разрешении указываются масштабы, цели и сроки реализации инвестпрограммы. Закон № 600 устанавливает определенные границы для выполнения инвестпрограмм. Инвестиции должны поступить в страну не более, чем за 8 лет для горнодобычи и не более чем за 3г. для прочих отраслей экономики. При единодушном решении членов КИИ возможно продление: до 12 лет для горнодобычи и до 8 лет для др. отраслей, когда общая стоимость проекта превышает 50 млн.долл.

Вывоз капитала допускается не ранее 3 лет с момента его фактического ввоза. **Ограничений на вывоз прибылей не устанавливается.**

Компаниям, получающим иностранные инвестиции, гарантируется в течение 10 лет фиксированное налогообложение (49,5% от их суммарных доходов). Данная схема налогообложения может быть распространена на СП — на ту часть доходов, которая принадлежит иностранной фирме.

Если иностранный инвестор берет на себя обязательство не вывозить капитал в течение 10 лет, то предприятию-получателю этого капитала дается возможность выплачивать налоги в 40% от суммарных доходов. Кроме того, таким предприятиям в период осуществления иностранных инвестиций гарантируется неизменность обложения их продукции косвенными налогами. Для компаний, получающих иностранные инвестиции более 50 млн.долл., устанавливаются дополнительные льготы.

Во всех случаях, которые не охватываются указанными льготами, иностр. и местные инвесторы имеют равные права. Вместе с тем правительство оставляет за собой возможность принимать меры, ограничивающие доступ иностр. вкладчиков к внутренним источникам кредита.

Основная часть инвестиций (4745,6 млн.долл.) Чили пришла на финансовые и страховые структуры, недвижимость и сферу услуг, в промышленность поступило только 2399,7 млн.долл., снабжение — 2275 млн.долл., торговлю — 223,9 млн.долл., горнодобычу — 167,3 млн.долл.

Объем чилийских инвестиций в Россию — на уровне 155 млн.долл., **основная часть (130 млн.) направлена в рекламу чилийских товаров на рос. рынке.**

В вопросе инвестирования своих капиталов в рос. экономику чилийцы занимают выжидательную позицию, считая, что рос. сторона пока не может дать достаточные гарантии сохранности чилийских инвестиций. Позиция чилийской стороны в данном вопросе может быть изменена по мере улучшения эконом. положения России и улучшения инвест. климата в нашей стране.

Военторг

Военно-тех. сотрудничество Чили с другими странами, учитывая особенность данного вопроса в его прямой связи с проблемой обеспечения нац. безопасности страны, традиционно строилось на основании двух основных принципов:

1. Обеспечение необходимого количественного и качественного уровня тех. оснащения ВС, в соответствии с возложенными на них задачами и исходя из имеющихся или потенциальных угроз суверенитету, территориальной целостности и воен-

но-полит. стабильности чилийского государства, а также эконом. возможностей страны;

2. Исключение или сведение к минимуму вероятности попадания государства и его ВС в военно-тех. зависимость от одной какой-либо страны или группы союзных государств.

В соответствии с первым принципом, ВС Чили должны иметь на вооружении средства, не уступающие по совокупности своих боевых возможностей оснащению армий таких государств как Боливия и Перу (соседние с Чили страны, с которыми имеются территориальные разногласия), а также сопоставимые с ВС Аргентины, отношения с которой также складывались не всегда просто. Кроме того, они должны обладать возможностью по уверенному контролю обстановки на всей территории республики и быть способны защитить ее интересы в 200-мильной эконом. зоне Тихого океана у побережья страны. В 1991г. Чили в одностороннем порядке объявила в акватории Тихого океана спец. зону, ограниченную треугольником с вершинами на севере — чилийско-перуанской морской границей 200-мильных морских зон двух стран, на западе — о-вом Пасхи и на юге — Южным полюсом. Чилийский сектор Антарктиды, т.н. Чилийская Антарктика — сектор, ограниченный от Южного полюса двумя сторонами, направленными на остров Пасхи и восточное побережье Огненной земли в районе чилийско-аргентинской границы соответственно.

Второй принцип предполагает последовательное развитие собственного военного производства (в тех отраслях, где это представляется возможным) и сбалансированное распределение военных закупочных заказов между различными странами мира с соответствующим уровнем военно-тех. развития. При сопоставимой же разнице в затратах на приобретение иностр. или чилийских образцов оружия и военной техники (ОВТ) предпочтение, как правило отдается чилийским предложениям. При этом, все более отчетливо просматривается стремление чилийских военных к постепенному сокращению номенклатуры импортируемых конечных военных продуктов за счет развития собственного военного производства и более широкого вовлечения отечественного ВПК в совместные с иностранными разработчиками и производителями ОВТ проекты.

Кроме двух вышеназванных принципов, в последние годы все более значимой стала коммерческая и полит. выгода для страны в области экспорта чилийской военной продукции и соответствующих военно-тех. услуг.

Экспорт военно-тех. продукции. Ведущая роль в данном вопросе принадлежит чилийским гос. военным компаниям видов ВС: «Фамае» в СВ, «Энаер» в ВВС и «Асмар» в ВМС.

«Фамае» строит свою работу вокруг производства небольших отдельных партий боеприпасов, стрелкового оружия, минометов и артиллерийских орудий. Потенциальные покупатели — страны региона.

«Энаер», совместно с бразильской авиастроительной компанией «Эмбраер», строит военно-транспортные самолеты. Чилийская сторона при этом занимается производством элементов корпуса и оперения самолетов. Важным является осуществляемый вот уже несколько лет экспорт легких военных самолетов: Испания, Гватемала,

Сальвадор, Парагвай, Доминиканская республика и Панама.

«Асмар» помимо перспективных планов на постройку по иностр. заказам ракетных фрегатов периодически прорабатывает вопрос об экспорте освоенных компанией различных типов сторожевых и патрульных катеров. Помимо этого, на верфи в г.Талькауано строятся рыболовецкие траулеры, часть из которых поставляется в Исландию.

В экспортной деятельности чилийского ВПК активное участие принимает и частный бизнес. Как, например, чилийская компания «Металнор», выпускающая авиационные и артиллерийские боеприпасы, мины и другую продукцию.

Импорт военно-тех. продукции. Отечественный ВПК способен полностью обеспечить свои ВС только некоторыми, наименее технологичными видами оружия и боевой техники (отдельные артиллерийские системы, бронетранспортеры, некоторые виды стрелкового оружия, боеприпасов, авиабомб, мин, легкие учебно-тренировочные и патрульные самолеты, патрульные и сторожевые катера). Чилийскому импорту ОВТ все еще отводится определяющая роль в деле обеспечения боеготовности и боеспособности СВ, ВВС и ВМС.

Основными и равнозначными военно-техническими партнерами Чили были такие государства-экспортеры ОВТ как Великобритания, Франция, Израиль, Испания, Германия, ЮАР и США. Однако, в 1999г. в результате развернувшегося по инициативе правительств Великобритании и Испании «дела А.Пиночета» (его принудительное задержание в Лондоне по обвинению в совершении ряда преступлений в период правления в Чили), военно-политические, военно-тех. связи с данными государствами оказались замороженными на неопределенный срок. В этих условиях, чилийское правительство и военное руководство предприняли ряд шагов по еще большей диверсификации военных связей страны, в т.ч. путем развития соответствующих отношений с Италией, Швецией, Аргентиной и изучения условий установления ВТС с Австралией, странами Восточной Европы — бывшими членами Организации Варшавского договора, Украиной, Китаем, а также Россией.

С начала 1999г. в страну стали поступать первые партии прошедших модернизацию в Бельгии танков «Леопард-1А-5» из 250 закупленных в Германии и Голландии. Традиционно чилийские военные находятся под сильным немецким морально-психологическим и военно-теоретическим влиянием).

С поступлением в части новых боевых машин начался процесс снятия с вооружения 50 легких танков М-41 «Бульдог» и средних М-24, а также 100 танков «Шерман» М-4А-3.

Параллельно с принятием новых танков военные ведут зондирование возможного изменения условий уже выполняемого контракта. Речь идет о замене части планируемых к принятию из Голландии машин «Леопард-1» на более новые и современные «Леопард-2», частично снимаемые с вооружения СВ Бельгии.

Кроме того, чилийцы изучают вопрос о модернизации 105-мм. пушек прибывающих «Леопардов» (это вопрос уже прорабатывался ранее с британской компанией «Ройал Оденс», однако «дело А.Пиночета» привело к нарушению намечавшегося варианта).

Одновременно, после принятого в конце 1999г. полит. решения о снятии минных полей в приграничных районах страны, большой интерес чилийских военных стали вызывать возможности по приобретению за границей партий миноискателей, а также минных тралов (в отношении последних, наибольшие шансы имеют, по существующим оценкам, возможные предложения немцев, чьи танковые тралы, наилучшим образом рассчитаны на использование танками «Леопард»).

В связи с продолжающейся активной работой СВ по освоению Антарктиды, представители посреднических компаний выказывают интерес к рассмотрению предложений на спец. технику, приспособленную для работы в данных условиях (вездеходы, амфибии и т.д.).

Следующей, после танков, крупной закупкой СВ, в сотрудничестве с ВВС предположительно должны стать боевые, транспортные и многоцелевые вертолеты.

Не разрешена и проблема приобретения новых истребителей-бомбардировщиков для ВВС Чили.

По имеющимся расчетам, которые в конце нояб. 1999г. представил общественности главнокомандующий ВВС генерал П.Риос, в предстоящие 10 лет, для поддержания вверенного ему вида ВС соответствующей боеготовности, стране необходимо приобрести от 48 до 60 новых боевых самолетов. Прежде всего, это вызвано крайней степенью износа находящихся на вооружении машин, а также недавним приобретением извечным чилийским соперником Перу 23 истребителей «МиГ-29» и 20 истребителей-бомбардировщиков «Су-25» рос. производства.

Даже в самом экономичном варианте замены уже выработавших свой летный ресурс и практически непригодных к эксплуатации состоящих на вооружении самолетов «Мираж-Элкан», «Пантера» и «F-5», ВВС Чили срочно необходимо приобрести минимум две эскадрильи новых самолетов по 12 в каждой.

Круг потенциальных претендентов на получение от ВВС Чили данного контракта ограничился продавцами следующих самолетов: F-16 (производитель — компания «Локхид-Мартин», США), «Мираж-2000» («Дассо Авиасьон», Франция) и (в наименьшей степени) «JAS-39 Грипен» (СААБ, Швеция).

Французская компания «Дассо Авиасьон» в мае 1999г. подготовила проект соглашения с чилийской военной авиастроительной компанией «Энаер» о создании на базе последней регионального центра тех. обслуживания самолетов «Мираж». В соответствии с проектом, была предложена передача чилийской стороне необходимых для проведения соответствующих работ технологий, а также прямые инвестиции в 4-5 млн. долл. для тех. оборудования центра. Учитывая, что в регионе эксплуатируется 150 самолетов «Мираж», предполагалось, что в случае открытия центра, объем производства «Энаер» вырастет на 5-10 млн. долл. в год, т.е. практически в два раза.

Американцы уже начали реализацию расширенной программы сотрудничества с ВВС Чили в вопросах подготовки летного состава, предоставлении чилийцам накопленного опыта боевых действий, подобранного с намерением ясно продемонстрировать неоспоримые преимущества ам. самолетов перед всеми другими.

В результате, 27 сент. 1999г. президент страны, министр обороны, его заместитель по авиации и главноком ВВС в ходе состоявшегося на территории Академии ВВС совещания, приняли решение сузить круг рассматриваемых предложений до двух машин: F-16 и «Мираж-2000».

При этом, наряду с возможностью приобретения 24-32 новых самолетов, с учетом достаточно сложной финансово-эконом. обстановки в стране, на совещании также выдвигались предложения о закупке всего в среднесрочной перспективе 60 более дешевых бывших в употреблении машин на те же 600 млн. долл.

В качестве ближайших планов было определено сократить планировавшийся в 600 млн. долл. объем закупки на половину, а не продолжать изыскивать средства в полном объеме, так как дальнейшее оттягивание решения грозит просто развалить боевой костяк ВВС по причине небоеспособности старых самолетов и критического снижения количества тренировочных самолетовылетов экипажей (в сент. 1999г. по этим причинам в Чили уже разбился один из старых самолетов «Мираж»).

По заявлениям различных представителей чилийского военнополит. руководства, в настоящее время они находятся перед дилеммой — либо остановиться на варианте закупки небольшого количества новых боевых самолетов уже рассмотренных моделей (прежде всего F-16 или «Мираж-2000»), либо начать интенсивные изыскания в направлении приобретения более крупной по численности партии бывших в употреблении истребителей-бомбардировщиков (в т.ч. и других моделей). В этой связи, вновь резко активизировали свою деятельность по предложению своих самолетов представители гос. и частных структур конкурирующих сторон.

Так, министр обороны США У.Коуэн 15-17 нояб. 1999 г осуществляя поездку по странам региона совершил офиц. визит в Чили. В ходе переговоров с президентом Чили Э.Фреем, министром обороны Э.Йомой, другими официальными лицами основным вопросом стало склонение чилийского правительства к принятию одного из ам. предложений на приобретение боевых самолетов F-16 или F/A-18.

Несмотря на заявленное чилийской стороной намерение по эконом. соображениям снизить финансовый объем закупок в два раза, ам. министр приложил максимум усилий с целью переориентации чилийских программ перевооружения с европейских стран на США.

Первоначально по результатам визита сообщалось, что ам. давление на чилийское правительство в данном вопросе по-видимому все же заставит президента Э.Фрея принять решение о закупке в США предлагаемых 16 бывших в эксплуатации самолетов F-16 за 300 млн.долл., однако затем вопрос вновь стал разворачиваться в направлении более пристального рассмотрения франц. предложений.

Все более «популярным» для чилийских военных становится вариант на примере предлагаемых франц. самолетов «Мираж 2000-5» разбить процесс покупки на два этапа. На первом этапе предлагается за 300 млн.долл. приобрести 6-8 абсолютно новых машин (из них 2 — в двухместном учебно-боевом варианте), которые должны будут поступить в страну в ближайшее время, после чего, к

2004г. планируется приобрести еще 8 подобных боевых единиц. В дополнение к этому, в соответствии с последними инициативами франц. компании «Дассо Авиасьон», средства, полученные ею от продажи Чили самолетов «Мираж» будут инвестированы в создание на базе все той же чилийской гос. военно-пром. авиастроительной компании «Энаер» не только регионального центра тех. обслуживания самолетов «Мираж», но и производства по выпуску запасных частей к некоторым типам франц. и бразильских летательных аппаратов, а возможно и нового авиасборочного предприятия.

Несмотря на неблагоприятное развитие событий, не остались в стороне и шведские торговцы ОВТ. Представители шведской компании «СААБ» 29 нояб. 1999г. заявили о том, что ВВС Швеции инициируют процесс продажи 12 бывших в употреблении самолетов по цене 400 млн.долл.

В результате тех. анализа представленных предложений на поставку боевых самолетов для ВС страны, руководство ВВС приняло решение рекомендовать правительству отвергнуть выдвинутый американцами вариант приобретения приблизительно за 300 млн.долл. 16 бывших в употреблении самолетов F-16, а остановиться на меньшем количестве новых франц. машин «Мираж 2000-5 мк» (6-8 самолетов).

Данный выбор мотивируется с одной стороны техническими и боевыми преимуществами новых самолетов в свете предполагаемой их достаточно длительной последующей эксплуатации (до последнего времени американцы, в отличие от французов, отказываются снабдить, предлагаемые машины наиболее совершенными ракетами «воздух-воздух» и «воздух-поверхность»), с другой — более выгодными на перспективу офсетными условиями сделки, предлагаемыми французами.

Предложение США отнести вопрос с ракетами «на потом» не дает гарантий обеспечения предлагаемых самолетов системами оружия соответствующего типа, как, например, ракетами «Амраам». На передачу подобных систем Чили потребуются отдельное разрешение конгресса США, уже не раз проявлявшего свое раздражение в отношении независимой политики других стран (в т.ч. и Чили) на межд. арене. Таким образом, купив ам. самолеты, чилийцы в любой момент могут остаться без необходимых им средств боевого обеспечения, что сделает данные машины небоеспособными. В качестве негативного примера также приводится англо-аргентинский конфликт 1982г., когда США и другие страны НАТО полностью прекратили поставки боеприпасов и запчастей для ВС Аргентины.

Одновременно, в последнее время, некоторыми чилийскими экспертами в области оборонной политики через СМИ начал пропагандироваться тезис о необходимости одновременного, но более «растянутого» во времени приобретения двух моделей истребителей-бомбардировщиков. Одного — более современного, хорошо вооруженного для решения наиболее ответственных возможных боевых задач (подразумевается «Мираж 2000-5» с полным набором ракетного оружия). А другой самолет, более дешевый и менее «высокотехнологичный» предлагается взять «для массовости» и решения более ординарных и менее ответственных задач (подразумевается F-16).

Среди других перспективных потребностей ВМС выделяется изучение вопроса представителями их командования возможностей по приобретению 2-3 новых или подержанных военно-транспортных самолетов, пригодных к эксплуатации в условиях Антарктики.

ВМС в вопросе импорта находятся на стадии реализации контракта по приобретению 4 англо-испанских дизельных подлодок типа «Скорпион», на погашение платежей за которые уходит практически весь закупочный бюджет флота. Несмотря на осложнение отношений с данными государствами, чилийцы официально не раз заявляли о намерении твердо придерживаться уже заключенных к моменту начала кризиса соглашений.

Параллельно правительство страны и командование ВМС прорабатывают вопрос о начале строительства на верфях военноморской кораблестроительной компании «Асмар» в г. Талькауано серии из 4 ракетных фрегатов, призванных заменить находящиеся уже 40 лет в эксплуатации основные чилийские боевые корабли (проект «Триденде»). Имеющийся первоначально вариант их заказа за границей, либо приобретения бывших в употреблении англ. или ам. кораблей подобного класса был вскоре отвергнут.

Основные перспективные партнеры в данном проекте были окончательно определены в ходе состоявшейся в конце сент. 1999г. поездки по странам Европы главкома ВМС Чили адмирала Х.Арансибиа. По ее результатам он заявил, что в ходе намеченной программы строительства ракетных фрегатов, основной упор будет делаться на ВТС с такими государствами как Германия (главная роль), а также Франция и Италия.

Позднее (в декабре) было официально объявлено, что в целом, принято решение использовать для строительства серии чилийских фрегатов немецкий проект «Меко 200», имеющий следующие характеристики: водоизмещение — 4 тыс. т., длина — 114 м., ширина — 14,8 м., скорость — 27 узлов, экипаж — 164 чел., дальность хода — 6,5 тыс. мор. миль и расчетная продолжительность службы — 30 лет; боевой вертолет среднего класса, орудие калибром 125-мм., ракеты «Экзосет» и «Барак», а также многофункциональная пусковая установка для противолодочных, противокорабельных и зенитных ракет.

Помимо данного проекта в качестве возможных вариантов рассматривались также корабли типа ам. «Оливер Перри», модифицированные испанской компанией «Базан» и франц. «Ла Фаэтт» с противорадарным корпусом «Аконит».

В целях экономии, командование ВМС не исключает использование на новых боевых кораблях ряда дорогостоящих систем, снятых с выводимых из боевого состава физически устаревших судов, при условии, что их характеристики и тех. состояние не будут препятствовать последующей длительной эксплуатации.

Помимо фрегатов, рассматривается также предложение о приобретении в ближайшие годы 10 ракетных катеров в Германии и Израиле, а также двух подлодок во Франции.

Основной проблемой, как и в случае с другими видами ВС, является отсутствие в распоряжении флота необходимых денежных средств, которые полностью поглощаются намеченными до 2008г. выплатами за **приобретенные подлодки типа «Скорпион».**

Однако, проводимая мобилизация финансовых ресурсов, о которой не раз заявляли представители командования флота, позволяет рассчитывать на начало реализации проекта «Триденде». Так, в нояб. 1999г. президент Чили Э.Фрей, сделал заявление, что в 2001г. на верфях «Асмар» в порту Талькауано будет заложен первый из четырех планируемых к постройке ракетных фрегатов. Каждый из 4 фрегатов будет стоить 120 млн.долл., которые будут изыскиваться исключительно за счет бюджетных ресурсов ВМС.

Общий период выполнения программы определен в 10 лет, после чего предполагается заложить еще 4 корабля подобного класса, либо даже больше (возможно в интересах их последующей реализации на мировом рынке оружия).

Планируется, что первый из новых ракетных фрегатов войдет в строй в конце 2006г. когда подойдет срок выведения из боевого состава флота по причине износа 3 эсминцев типа «Каунти» и 3 фрегатов типа «Линдер», построенных в Великобритании 30-40 лет назад.

Помимо данных масштабных проектов, в середине июня 1999г. в чилийский порт Талькауано прибыл закупленный в США корабль-док. Данное судно 1942г. постройки было приобретено у ВМС США компанией «Асмар» за 3 млн.долл. для его дальнейшей эксплуатации созданным данной компанией при участии инокапитала Ибероам. обществом по ремонту военно-морской техники. В 1990г. корабль-док был модернизирован и приспособлен для проведения ремонтных работ не только на надводных судах, но и подлодках. Он имеет водоизмещение 4500 т., длину 120 и ширину 17м. и способен принимать суда также водоизмещением до 4500 т.

Безопасность

Важное значение имеет утверждение латиноамериканцами линии на полит. решение существующих между ними проблем (эквадорско-перуанское мирное урегулирование, подписание чилийско-аргентинского соглашения о разграничении части территории в районе континентальных ледников, урегулирующего последнее территориальное разногласие между Сантьяго и Буэнос-Айресом). Указанная тенденция, безусловно, лишает логической основы заинтересованность государств региона в наращивании современных наступательных систем вооружений, форсировании военных приготовлений.

Другим существенным «фактором торможения» гонки вооружений в ЛА стало разрастание межд. фин. кризиса, уже сказавшегося и продолжающего оказывать негативное воздействие на общее эконом. положение в странах региона и их покупательную способность. Необходимость жесткого регулирования гос. расходов уже привела к свертыванию программ закупок вооружений в Эквадоре и их «замораживанию» в Чили. Возможность принятия аналогичных мер рассматривается в других латиноам. странах.

Все большее значение в системе общекинтентальной безопасности начинают приобретать невоенные факторы риска (включая эконом. и экологическую безопасность), которые не могут не учитываться США. Особо актуальным становится проведение совместных с латиноамериканцами усилий по противодействию таким глобаль-

ным вызовам, как межд. наркобизнес, терроризм, организованная преступность, реально затрагивающим жизненно важные интересы самих США.

В связи с недавними неудачами ам. инициатив в военной сфере многостороннего формата (включая фактический «провал» проекта создания в Панаме Многонац. центра по борьбе с наркотрафиком с задействованием армейских подразделений стран ЛА) центр тяжести переносится на работу с латиноамериканцами на двусторонней основе — вероятно, на данном этапе американцам так легче добиваться промежуточных целей. Причем практикуется выборочный, индивидуальный подход, а набор приемов взаимодействия достаточно широк: от тесного антинаркотического сотрудничества с Боливией, Перу и тех. содействия странам КБ до подписания с Эквадором договоренностей об аренде американцами военных баз этой страны и предоставления Аргентине статуса основного внешнеатлантического партнера США.

Примечательно, что Сантьяго от аналогичного предложения Белого Дома решительно отказался, полагая, что указанное «отличие» может стать серьезным ограничителем при проведении внешней политики.

Реальная возможность поставок в ЛА дорогостоящих высокотехнологичных систем ам. вооружений в ближайшей перспективе не просматривается. Так, чилийцы в связи с фин. затруднениями отложили рассмотрение вопроса о закупке современного истребителя, где ам. предложение на продажу F-16 и F-18 где-то провалилось, а франц. «Миражем» и шведско-британским «Гриппеном». В этих условиях Вашингтон намерен «проталкивать» в регион на нынешнем этапе не столь дорогое, «вспомогательное» спецпомощество, прежде всего средства тех. и инж. обеспечения.

Важное значение американцы продолжают придавать подготовке офицерского состава латиноам. ВС. Причем акцент все больше переносится с боевой и тактической подготовки на соц. экон. вопросы, проблемы обеспечения демократии и соблюдения прав человека. Как явствует из заявлений военного руководства США, Вашингтон взял курс на более активное подтягивание латиноамериканцев к своим усилиям, направленным на укрепление дем. институтов в регионе, повышение профессионализма армий в «гражд. обществе», в первую очередь в странах ЦА и КБ.

Особое место в планах Вашингтона отводится содействию ВС латиноам. стран в формировании спецподразделений, которые в случае необходимости могли бы быть задействованы при проведении миротворческих операций в различных регионах мира (особенно в этом деле преуспели аргентинцы). При этом фин. бремя по содержанию такого рода контингентов, по замыслу США, латиноамериканцы должны нести сами. Показательным стало проведение латиноамериканцами в 1998г. под эгидой Южного командования ВС США совместных с рядом подразделений стран ЛА учений по отработке операций по тех. обеспечению и распределению гум. помощи.

С Чили, например, достигнута принципиальная договоренность о «резервном соглашении» с ООН, реализация которого, однако, пока откладывается чилийцами со ссылками на проблемы фин. характера.

Приоритетным остается для США наращивание регионального взаимодействия в борьбе с наркотрафиком, подчас в ущерб другим важным с точки зрения самих латиноамериканцев направлениям сотрудничества. Кроме установления тесного сотрудничества по линии спецслужб все большее внимание американцы уделяют вопросам создания в странах ЛА органов фин. разведки, которые отслеживали бы фин. потоки наркотрафика, каналы «отмывания» наркодолларов, приобретения недвижимости, оружия. Если на нац. уровне — как это видно на примере чилийцев — эта идея встречает поддержку ряда стран ЛА и КБ, то попытки Вашингтона интернационализировать усилия в этом направлении по-прежнему воспринимаются с недоверием.

Начиная со времени прихода к власти в Чили гражд. правительства в 1989г., США стали постепенно предпринимать шаги в направлении восстановления военно-полит. и военотех. связей с этой страной, фактически замороженных в годы правления военной хунты. Однако до последнего времени, это были, как правило, только отдельные эпизодические попытки. Кроме того, подобная деятельность американцев долгое время воспринималась чилийским полит. и военным руководством достаточно настороженно.

Ситуация в данном вопросе стала меняться в конце 1997-начале 1998г., когда началось кардинальное обновление высшего командного состава ВС Чили, в ходе которого на смену главнокомандующему СВ генералу А.Пиночету, главнокомандующему ВВС генералу Р.Вега, главнокомандующему ВМС адмиралу Х.Маргинсу и гендиректору карабинеров генералу Ф.Кордеро пришли соответственно генерал Р.Исурьета, генерал Ф.Рохас, адмирал Х.Арансибиа и генерал М.Угарте, оцениваемые в США как более «проам.» настроенные. Начиная с этого периода представители Пентагона стали заметно активизировать свою деятельность по установлению как можно более тесных и разносторонних связей с чилийскими военными. Характерными признаками такого подхода к развитию отношений с чилийскими военными стали увеличение количества и повышение представительского уровня посещающих страну ам. военных делегаций и рост числа чилийских офицеров, обучающихся в военно-учебных заведениях США. Так, только в 1998г. с визитами в Чили находились министр обороны США, начальники главных штабов ВВС и ВМС, многочисленные делегации офицеров и слушателей военно-учебных заведений. Начались заходы кораблей ам. ВМС в чилийские порты.

Министр обороны Чили, а также ряд высокопоставленных чилийских военных, в свою очередь, также совершали ряд офиц. деловых поездок в США.

Все большее влияние на традиционно воспитанных в «немецком духе» чилийских офицеров начинает оказывать и ам. военная школа.

В 1999г. в военно-учебных заведениях США проходили подготовку 190 чилийцев (больше чем из любой другой страны Юж. Америки). Впервые за многие годы начали проводиться пока еще ограниченные по составу участников и решаемым задачам совместные чилийско-ам. военные учения и тренировки. Подразделения ВС Чили чаще стали участвовать и в организуемых американцами многонац. учениях, в т.ч. на территории США и треть-

их стран. Среди них выделяются такие мероприятия, как: проведенные в Тихом океане в интересах отработки слаженности ВМС «Тим Уорк Саус-98» и 99 (июнь 1998г., авг. 1999г.) и «РИМПАК-98» (июль 1998г.), «Ред Флэг», прошедшие на полигоне ВВС США Аэра Пеллпс в Неваде в авг. 1998г., а также ряд тренировок морской пехоты в Панаме и Пуэрто-Рико в авг. 1998г.

Отмечается, что наиболее привлекательными для ам. экспортеров оружия выглядят планы чилийцев по закупке партии боевых самолетов на 600 млн.долл., строительство на отечеств. верфях из иностр. комплектующих 8 боевых кораблей класса «фрегат», рассмотрение возможности последующего приобретения партии боевых вертолетов, военно-транспортных самолетов и еще нескольких подлодок.

На состоявшемся в марте 1998г. в г.Сантьяго авиакосмическом салоне ФИДАЕ американцы, по сравнению с другими иностр. участниками данного мероприятия, выставили наибольшее количество экспонатов и разработок. В составе делегации, помимо предпринимателей и бизнесменов, было много представителей военного ведомства и госдепа США. Приветственное письмо в адрес чилийского правительства по случаю открытия выставки направил президент США Б.Клинтон. Аналогичная ситуация наблюдалась и в ходе Межд. военно-морской выставки «Экспонаваль», проведенной в дек. 1998г.

Используя обострение военно-полит. отношений Чили с Великобританией и Испанией по «делу Пиночета» (эти государства являлись наиболее важными и традиционными военно-тех. партнерами Чили), американцы все активнее переходят к откровенному нажиму на чилийское военное руководство, склоняя его к принятию ам. предложений.

Так, в конце марта 1999г. в Сантьяго продолжит. время работала делегация ам. компании «Локхид-Мартин» во главе с президентом компании. В ходе проведенных при активной поддержке посольства США встреч и переговоров с местными военными, политиками и бизнесменами ам. сторона настойчиво пыталась склонить чилийцев в пользу предлагаемых компанией самолетов F-16.

Этому же, а также вопросу по фрегатам реально было посвящено состоявшееся 13-16 апр. также в Сантьяго очередное заседание чилийско-ам. консультативного комитета по обороне. С этой целью на заседание прибыла ам. делегация из 15 чел. (во главе — помощник I зам. министра обороны США Б.Шеридан).

С 19 апр. главком Объединенным командованием ВС США в зоне Центр. и Юж. Америки генерал Ч.Уилхелм 4 дня вел переговоры с главками СВ и ВМС Чили. Чилийцам предлагается продажи «по остаточной стоимости» бывших в эксплуатации ам. кораблей.

О планах чилийской администрации по уничтожению противопехотных мин. После присоединения Чили в дек. 1997г. к Оттавской конвенции о полном запрещении противопехотных мин в Сантьяго придают все более важное значение поэтапному продвижению к «безминному статусу». Ожидается ратификация упомянутого документа Нацконгрессом Чили.

Между тем, руководством страны в рамках общей линии на продвижение мер доверия и ста-

бильности в латиноам. регионе принято принципиальное решение о скором начале процесса **разминирования в районах границы с Перу, Боливией и Аргентиной**. В различные периоды напряженности с этими странами на участках совместной границы было установлено 250-300 тыс. противопехотных (ППМ) и противотанковых мин.

Данный шаг предпринимается Чили в одностороннем порядке, первой из латиноам. стран. Для Сантьяго — с учетом серьезной критики стороны Боливии по поводу наличия «протяженных чилийских минных полей» в приграничных районах — указанное решение имеет немалое значение. Решение Сантьяго об уничтожении ППМ уже встретило весьма положительную реакцию Ла Паса, Буэнос-Айреса и Лимы.

В ходе проходившего в нояб. 1999г. в Боливии 23 совещания руководства ВС стран Зап. полушария главком СВ Чили Р.Исурьета официально подтвердил информацию о начале реализации указанных планов. Согласно его оценкам, чилийская программа разминирования потребует 250-300 млн.долл. Причем **чилийские минные поля — всего их 293** — практически полностью «идентифицированы», что, очевидно, облегчает проведение соответствующих работ. Ожидается, что **программа разминирования в Чили займет 10-11 лет.**

Взамен уничтоженных мин ВС Чили имеют в виду использовать более современные виды вооружения, в т.ч. лазерный контроль, самоуничтожающиеся мины и др.

«Меркосур»

Принципальный курс правительства Р.Лагоса на полное вступление страны в «Меркосур» оценивается неоднозначно. Ряд влиятельных деятелей, включая сенаторов и ученых-экономистов (в т.ч. таких авторитетных центров эконо. мысли, как Ин-т «Свобода и развитие»), развернули острую дискуссию на предмет целесообразности и своевременности такого шага. Многие квалифицируют намерение присоединиться к тамож. союзу данного блока как поспешный, непросчитанный шаг, предпринятый в угоду стремлению нынешней администрации играть более заметную роль в региональных делах.

Сейчас Чили, являясь ассоциированным членом данного интеграционного объединения, участвует практически во всех его полит. и макроэконом. компонентах, кроме тамож. союза. Как известно, Общий рынок Юж. конуса («Меркосур») функционирует в режиме ЗСТ (т.е. в его рамках отменены — правда, с определенными изъятиями — тамож. пошлины) и тамож. союза, имеющего единый внешний (т.е. для третьих стран) тамож. тариф

В качестве главных доводов «против» оппоненты отмечают значительные различия между Чили и «Меркосур» в макроэконом. сфере, несовместимость тамож. политики. Подчеркивается, что в течение длит. периода Чили проводит политику односторонней торговой либерализации, планового снижения тамож. тарифов, в то время как страны «Меркосур» то и дело откатываются к протекционистской практике, а их тамож. тарифы попрежнему являются довольно высокими и дифференцированными.

Именно вопрос внешних (применяемых к «третьим», т.е. не входящим в «Меркосур», странам) тамож. тарифов (ВТТ) имеет для Сантьяго прин-

ципиальную значимость. Здесь — категорически против того, чтобы выравнивание тарифов шло за счет повышения чилийцами своего тарифа или за счет «торможения» намеченного графика его одностороннего снижения. В стране имеется вполне прочный консенсус в том, что речь о вступлении в тамож. союз «Меркосур» может идти только на чилийских условиях, то есть на основе снижения тамож. тарифов участниками «Меркосур» до уровня чилийского, а не наоборот (средний тариф «Меркосур» составляет 14%, чилийский — 9%). Для чилийцев исключительно важно, на каком уровне должна произойти конвергенция ВТТ Чили и «Меркосур». Высказывается мнение, что наиболее удобным был бы 6% барьер, — именно на такой уровень Чили выйдет в 2003г., после ежегодных плановых односторонних снижений. Однако даже в том случае, если чилийцы настоят на своем (что, в общем далеко не факт), существует опасение, что вступление в «Меркосур» ограничит эконом. независимость страны. Это опасение связано с тем, что после того, как ВТТ Чили и «Меркосур» сnivelируются, чилийцы будут вынуждены вписывать свою тамож. политику в единую концепцию «Меркосур». А это будет означать потерю автономии в переговорах с третьими странами и их объединениями. Высказывается мнение, что вступление Чили в «Меркосур» может негативно повлиять на ведущиеся торговые переговоры с ЕС и с США. А именно эти два направления считаются рядом экспертов наиболее перспективными (они подчеркивают, что «Меркосур» — приоритет Чили, но не главный: объем торговли с ним почти в 2 раза ниже, чем с САЗСТ, и в 1,5 раза ниже, чем с ЕС и с Азией).

Эконом. прогресс страны был достигнут именно благодаря свободе маневра, когда после выхода из Андского пакта Чили, став на путь торговой либерализации, добилась значит. эконом. успехов (чего не удалось сделать участникам Андской группировки).

Оппоненты правительства Р.Лагоса считают взятый им курс на вступление в «Меркосур» не продуманным, ибо эконом. интересы Чили не во всем совпадают с интересами других участников блока. В качестве примера отмечается, что принятые Бразилией и Аргентиной меры по тамож. защите автопрома негативно сказались на Уругвае и Парагвае, которые не производят автомобилей и являются их импортерами. Трудно предсказуемы и последствия вступления Чили в тамож. союз «Меркосур» с точки зрения занятости в пром., с/х и торговом секторах страны.

С учетом изложенного ряд видных чилийских экономистов (особенно неолиберального толка), полит. деятелей и предпринимателей делают вывод о том, что вступление Чили в «Меркосур» может стать серьезной ошибкой.

Правительство Лагоса, парируя вышеуказанные доводы (правда, пока без каких-либо серьезных эконом. выкладок), подчеркивает, что оно полно решимости продолжить курс на вступление в «Меркосур». Уже начат обмен мнениями об условиях вступления Чили в тамож. союз «Меркосур» с Бразилией, Уругваем, Парагваем. При этом в «Ла Монед» не скрывают, что главный смысл такого шага — все же полит., и состоит он в консолидации региональных усилий (на основе схожих идеологических взглядов президентов Чили,

Аргентины и Бразилии — т.н. «третий путь», предполагающий дополнение рыночных механизмов сильным соц. компонентом) и в укреплении коллективных позиций государств Юж. конуса в переговорах с пром. развитыми странами. Что же касается объявленного намерения подключиться к тамож. союзу «Меркосур», то в правительстве Лагоса исходят из того, что участники «Меркосур» пойдут на предоставление чилийцам особого статуса, который бы позволил в течение определенного периода осуществить адаптацию тамож. режимов на упомянутых чилийских условиях (т.е. в Сантьяго рассчитывают в течение довольно продолжит. периода не только сохранить более низкие, чем в «Меркосур» тамож. тарифы, но и продолжить курс на их дальнейшее снижение),

Р.Лагос стремился до конца дек. 2000г. (т.е. в период председательства в «Меркосур» Бразилии) решить вопрос о полномасштабном вступлении в этот интеграционный блок. Чилийцы рассчитывали подать формальную заявку на полное вступление в «Меркосур» сразу же после того, как будет согласована хронограмма (график) конвергенции тамож. тарифов. Они попытаются убедить участников блока выделить Чили в особую категорию, обладающую в течение определенного периода «конвергенции» автономией в вопросах тарифно-тамож. политики и переговоров с другими интеграционными объединениями.

АТЭС

Внешнеполит. доктрина Чили исходит из того, что изменился не только полит. и эконом. баланс сил в мире, но и баланс отдельных элементов глобальной системы. Важная роль в этом контексте отводится Азиатско-тихоокеанскому региону, который рассматривается чилийцами как один из основных центров «мировой гравитации». Строя свои отношения с АТР, чилийцы рассчитывают, что расположенные в нем государства уже в ближайшей перспективе смогут восстановить доверие к своим фин. рынкам и придать новый динамизм своим экономикам.

Особое значение Чили придает участию в региональных форумах многостороннего эконом. сотрудничества. Она является полноправным членом большинства основных интеграционных группировок в АТР, в т.ч. — АТЭС, СТЭС, ТЭС. Участие в этих структурах вписывается в поставленную чилийцами задачу осуществить переход к новой фазе эконом. роста (в т.ч. за счет последовательной либерализации, включающей односторонние меры, многосторонние обязательства и региональные инициативы; унификации тарифно-тамож. процедур, устранения нетарифных барьеров).

Безусловным приоритетом из числа трех упомянутых структур чилийцы считают АТЭС (участвуют с 1994г.). По их мнению, этот форум представляет уникальную возможность для интеграции развитых и развивающихся экономик. Его преимуществами являются большая открытость и гибкость, меньшая заформализованность.

В долгосрочной перспективе, АТЭСовский процесс мог бы иметь своим конечным пунктом создание ЗСТ. Однако для этого придется пересмотреть достигнутую на Осакском саммите (1995г.) договоренность о распространении членами АТЭС режима наибольшего благоприятства

ния на всех внерегиональных торговых партнеров (такой вариант развития событий рассматривается как весьма отдаленный). Реальная задача АТЭС, считают чилийцы, — влиять в выгодном направлении на формирование торг.-эконом. среды в огромном регионе, служить катализатором для «обкатки» новых идей и соглашений, доведения их до уровня консенсусного восприятия с целью последующего закрепления в качестве обязательных норм в рамках таких универсальных организаций, как ВТО. Кроме того, формат АТЭС можно с успехом использовать для наработки двусторонних соглашений о свободной торговле.

Выступая в авангарде процессов либерализации и стремясь уже в обозримой перспективе войти в число пром. развитых стран «второго эшелона», чилийцы добровольно определили для себя в качестве срока для достижения «свободной и открытой торговли» в АТЭС 2010г., хотя как развивающаяся страна имели «дельту» до 2020г. При этом (несмотря на определенные эконом. трудности, связанные со спадом мировой конъюнктуры на сырьевых рынках) они последовательно продолжают линию на одностороннюю торговую либерализацию, цель которой выйти к 2003г. на универсальный 6% тамож. тариф.

В контексте принципиальной линии на всеобъемлющую (т.е. по всему спектру товаров и услуг) либерализацию, чилийцы с самого начала критиковали принятые АТЭС секторальный подход к либерализации и отказались от участия в соответствующих переговорах, аргументируя свою позицию тем, что такой путь, дескать, ведет в тупик: прогресс будет достигнут лишь в «более легких» секторах, в то время как либерализация в «более трудных» — завязнет. После того, как на куала-лумпурском (1998г.) саммите АТЭС было принято решение о переводе в рамки ВТО переговоров по тамож. сегменту девяти секторов, определенных в Ванкувере (в 1997г.) для т.н. ускоренной добровольной либерализации, т.к. стало очевидно, что продвижение переговоров по рыбным и лесным ресурсам оказалось заблокированным. Чилийцы заявили, что считают данный шаг откатом назад: вместо того, чтобы использовать потенциал АТЭС для придания импульса ВТО и подготовки к новому раунду многосторонних торговых переговоров, было зря потрачено время на ведение переговоров по секторальной либерализации.

Важным компонентом деятельности АТЭС в Сантьяго считают совершенствование индивидуальных планов действий (ИПД) по либерализации торговли и инвестиций (как путем «самоконтроля», так и на основе представления этих планов на коллективное рассмотрение). Сама Чили одной из первых согласилась вынести свой ИПД «на суд партнеров». Что же касается осуществляемых в рамках АТЭС масштабных программ подготовки кадров и оказания тех. помощи, их следовало бы, по мнению чилийцев, сориентировать на конкретные запросы стран-получателей.

В целом оценивая нынешнее состояние АТЭС, в Сантьяго отмечают, что, несмотря на сложный внешний контекст (разочарование по поводу провала попытки запустить новый раунд многосторонних торговых переговоров в Сиэтле, растущее недовольство негативными последствиями глобализации и т.д.), АТЭС удалось сохранить главные векторы движения по пути дальнейшей торговой

либерализации, а также свой имидж генератора идей, служащий основой для глобального консенсуса. Вместе с тем в Брунее предстояло дать ответ на принципиально важные вопросы о том, как восстановить доверие к многостороннему регулированию условий торговли, как либерализация влияет на различные сектора экономики стран-участниц, как обеспечить стыковку долгосрочных целей АТЭС с интересами широких слоев населения.

Главными темами дискуссии на саммите АТЭС в Брунее, по мнению чилийцев, были: вклад АТЭС в усилия по проведению нового раунда торговых переговоров и придание ему импульса на основе позитивного опыта двусторонних торговых соглашений; так называемая «новая экономика» (концепция, включающая, кроме электронной торговли, вопросы распространения ИТ, торговлю генетически модифицированными с/х продуктами, дистанционную связь и т.д.); имплементация принятых в Окленде принципов конкуренции и регулирования торговли, включая укрепление фин. рынков.

Взяв курс на диверсификацию торг.-эконом. связей, чилийцы целенаправленно ведут поиск новых рынков сбыта своей продукции и вложения капиталов, стремятся расширить номенклатуру экспорта. Треть чилийского экспорта идет в Азию (25% — в Европу, 20% — в САЗСТ, остальная часть — в страны Лат. Америки), при этом и в чилийском импорте Азия — на 1 месте среди всех регионов. **Основным азиатским партнером Чили является Япония**, на которую приходится более половины чилийского экспорта в Азию (2 млрд.долл.). За нею следуют Китай и Тайвань (по 500 млн.долл.) и Ю.Корея (400 млн.долл.).

Примечательно, что даже несмотря на фин. кризис в Азии (1998г.) торговля с КНР и Тайванем характеризовалась устойчивой позитивной динамикой (выросла на 30%), хотя объем чилийского экспорта в Азию в целом тогда сократился на треть и составил в реальном выражении 3,7 млрд.долл. (экспорт в регион АТЭС — 9 млрд. долл.).

Проводя линию на развитие отношений с АТР, в Сантьяго понимают, что страны этого региона являются не только поставщиками современных товаров, технологий и ноу-хау, но и фин. ресурсов. 3% ПИИ в Чили приходится на Японию. В основном — это инвестиции в горнорудную промышленность. В свою очередь чилийцы и сами рассматривают возможность осуществления крупных инвестиций в проекты в Китае и Малайзии.

Руководство Чили дает позитивную оценку приему России в АТЭС, подчеркивает, что участие нашей страны в этом форуме «придает ему новое измерение», повысит эффективность принимаемых им решений. Чилийцы рассчитывают, что более полное задействование каналов АТЭС (равно как и ТЭС и СТЭС) откроет доп. возможности для наращивания торг.-эконом., инвест. и научно-тех. связей с Россией.

Вальпараисо

Город расположен на берегу живописной холмистой бухты в 120 км. от столицы Чили Сантьяго на берегу Тихого океана. Является главным торговым и военно-морским портом страны. Население — 500 тыс.чел.

Просторную и удобную бухту, которую первооткрыватели Америки называли Вальпараисо (от *paraíso* – рай) населяли племена индейцев-чангос.

Первое упоминание об испанских завоевателях датируется 1536г., когда капитан Хуан де Сааведра в составе авангарда армии Диего де Альмагро впервые вошел в бухту по дороге из Перу с грузом провианта.

В 1544г. известный испанский конкистадор Педро де Вальдивия официально утверждает за небольшой крепостью название Вальпараисо и объявляет его натуральным портом Сантьяго. В 1559г. появляются первые жилые дома и небольшая церковь (*Iglesia La Matriz*).

17 апр. 1791г. в поселке образуется первый муниципалитет. Этот день официально считается Днем города. Первым мэром Вальпараисо стал Хосе Сантьяго Мойя, стараниями которого 9 марта 1802г. в Мадриде городу выдается королевская грамота и он получает свой герб.

На протяжении всего колониального периода бухта Вальпараисо служила пристанищем для многих известных пиратов того времени, в т.ч. ее посещал знаменитый корсар Фрэнсис Дрейк.

После обретения Чили независимости в результате освободит. войны 1810-18гг. Вальпараисо постепенно становится стратегическим пунктом на пересечении важных морпутей через мыс Горн из Атлантического в Тихий океан. В 1811г. здесь размещается первый чилийский парламент, который вскоре был переведен в Сантьяго.

В 1879-84гг. порт Вальпараисо стал крупнейшей военно-морской базой ВМФ Чили и Великобритании в Тихоокеанской войне с Перу и Боливией, в результате которой к Чили отошли богатые селитрой и медью перуанские пров. Тарапака и Арика, а также прибрежный район боливийской провинции Атакама.

С 30 г. XIXв. Вальпараисо утверждается как важнейший торговый и фин. центр Чили, место размещения англ. и герм. капиталов и значит. притока иммигрантов.

Значение порта и г. Вальпараисо как крупнейшей перевалочной базы для трансокеанского судоплавания резко снизилось в 1914-20гг. в связи со строительством и открытием межокеанского Панамского канала и проведением чилийским правительством новой эконом. политики, направленной на развитие внутренних регионов страны.

Вальпараисо сохраняет свой статус второго по значимости торг.-пром. и адм. центра Чили. Современный порт является крупнейшим по объему грузооборота. С марта 1990г. Вальпараисо снова становится законодательной столицей Чили – местом размещения Нацконгресса. С 1886г. в городе расположен Генштаб ВМС Чили. В Вальпараисо находятся представительства 14 крупнейших нац. и инобанков, а также ряда ТНК. Работает фондовая биржа.

В городе открыты 4 ун-та, 60 муниципальных и 40 частных колледжей. Работает 10 различных музеев, среди них: музей изящных искусств, музей Пабло Неруды и Габриэлы Мистраль.

Рядом с Вальпараисо расположено **несколько знаменитых чилийских курортных зон, в т.ч. г. Винья дель Мар**, известный своим межд. муз. фестивалем и единственным в стране казино.

Средняя температура воздуха летом (декабрь-март) 20°C, зимой – 15°C. Средняя влажность воз-

духа летом не превышает 65%, благодаря стабилизирующему фактору холодного морского течения Гумбольдта.

Климат мягкий и теплый, аналогичный таким климатическим зонам как Сан-Франциско (США), Лазурный берег Средиземного моря, г. Кейптаун (ЮАР), юж. побережье Австралии и северо-зап. побережье Новой Зеландии.

Антарктика

Уже с начала XXв. чилийцы в практическом плане начинали проявлять повышенный интерес к «шестому континенту». В 1906г. по инициативе МИД Чили была учреждена нац. комиссия по делам Антарктики. Ее деятельность сосредоточилась на изучении «исторических, географических, юридических и иных сведений и предпосылок» в отношении Антарктики. В результате проведенных исследований возникли амбиции на суверенное владение частью антарктических территорий.

6 нояб. 1940г. чилийское правительство одобрило декрет, провозглашающий, что «чилийская Антарктика или чилийские антарктические территории включают все земли, острова и островные образования, скалы, рифы, ледники и другие объекты, которые известны или будут открыты, а также соответствующее им территориальное море, расположенные в секторе между 53-м и 90-м градусами зап. долготы в направлении к юж. полюсу от 60-го градуса юж. широты». **Чилийцы впервые заявили о своем «естественном праве» на владение 1,25 млн. кв. км. Антарктики.** При том, что «официальная» материковая и островная часть нац. территории составляет 756,9 тыс. кв. км. Следуя чилийской логике, «антарктический район» представляет 62,3% общей нац. территории.

По мнению чилийских ученых и некоторых зарубежных специалистов, Антарктика является продолжением Андских Кордильер, проходящих через территорию Чили и весь ам. континент.

Свои территориальные амбиции в отношении Антарктики Сантьяго подкреплял практическими делами. В 1946г. снаряжается первая антарктическая экспедиция. 6 фев. 1947г. основана первая нац. антарктическая база, действующая на постоянной основе.

В 1960г. Чили присоединилась к Договору по Антарктике (ДА). Будучи государством-участником Консультативного совещания ДА, Чили участвует во всех доп. Протоколах к нему, включая Мадридский Протокол 1991г. об охране окружающей среды, а также Договор по сохранению морской фауны в Антарктике.

Чилийцы последовательно выступают за укрепление нынешнего демилитаризованного статуса Антарктики, сохранение его уникальной эко- и биосистемы, развитие широкого межд. сотрудничества в этом регионе.

С учетом негативного отношения ряда влиятельных государств Консультативного совещания ДА, прежде всего России и США, к попыткам отдельных стран заявить о своих правах на владение антарктическими территориями, Чили присоединилась в 1991г. к очередному продлению – еще на 30 лет (до 2021г.) – **моратория на постановку вопроса о суверенитете в Антарктике.**

В этих условиях чилийская сторона сосредотачивает на нынешнем этапе усилия на выработке

критериев, по которым, как здесь рассчитывают, отдельные государства могли бы претендовать на «особый статус» в Антарктике. Так, кроме физ. присутствия в Антарктике важным элементом в этом отношении, согласно здешним оценкам, должны быть степень вовлеченности того или иного государства в систему межд. договоренностей по Антарктике, его практическое участие в обеспечении охраны экологии и живых ресурсов региона. Особое внимание чилийцы в последнее время уделяют, как бы работая на «упреждение», практическому выполнению VI Дополнения к Мадридскому Протоколу об ответственности за нанесение ущерба окружающей среде Антарктики. В этом контексте приоритетное значение придается учреждению в рамках системы ДА компетентного трибунала, который мог бы рассматривать подобного рода вопросы.

Знаковым событием в антарктической деятельности Чили стало подписание в начале апр. 2000г. президентом Р.Лагосом декрета, определяющего основные принципы и критерии нац. политики на этом направлении. Декрет стал результатом многомесячной работы Совета по Антарктической политике (в него входят представители МИД, Антарктического ин-та, Военно-географического ин-та, трех родов ВС), начатой еще при администрации Э.Фрея. Суть этого стратегического документа сводится к дальнейшему «столблению» нац. позиций в регионе, в т.ч. путем активного развития и расширения там научной, культурной, турист. и иной деятельности. Важное значение имеет увеличение бюджетных ассигнований на эти цели. Символическим стало и то, что **церемония подписания декрета проходила на одной из чилийских антарктических баз (президента сопровождали мининдел, представители командования ВС, руководство Чилийского Антарктического института). Демонстрация «нац. флага» на «ледовом континенте»** стала одной из первых крупных внешнеполит. акций новой чилийской администрации.

Чилийцы продолжают наращивать свое присутствие в регионе. Там действует 4 постоянные базы (3 из них «приписаны» к соответствующим родам ВС Чили) и до 6 «сезонных станций». Все они достаточно хорошо оборудованы, оснащены современной техникой и имуществом (в основном ам. и канадского производства). Имеются конкретные планы по расширению и дальнейшему благоустройству этих баз (только на одной из них — «Вилья де Лас Эстрельяс» на постоянной основе проживает 15 семей — 40 чел.) и в целом по развитию в регионе нац. научно-исследовательской инфраструктуры.

При этом местные власти поощряют соотечественниц рожать детей на нац. базах, полагая, что фиксация в документах чилийских граждан в качестве места рождения Антарктики будет еще одним аргументом в пользу отстаивания нац. суверенитета.

Расположенный на крайней юж. точке чилийской территории **г.Пунта Арена** фактически уже стал стратегической базой, через которую обеспечиваются сообщение и обеспечение нац., и некоторых иностр. баз в Антарктике.

В нац. сознание чилийцев насаждается убеждение в том, что «антарктические земли» являются неотъемлемой частью территории страны. Примечательно, что **во всех чилийских справочниках, кар-**

тах, учебных пособиях указанный выше район Антарктики изображается как нац. территория.

Связи с Россией

Отношения между Россией и Чили установлены в 1866г., дипотношения с СССР — 11 дек. 1944г., прерваны Чили 21 окт. 1947г., восстановлены 24 окт. 1964г., прерваны СССР 22 сент. 1973г., восстановлены 11 марта 1990г. О дип. признании РФ чилийское руководство заявило 26 дек. 1991г.

В 90 г. заметное развитие получили полит. контакты между двумя странами. В сент. 1990г. Москву с офиц. визитом посетил зам. мининдел Чили Э.Варгас. В том же году в Нью-Йорке состоялась встреча мининдел. В нояб. 1992г. зам. мининдел России Г.Э.Мамедов провел полит. консультации в г.Сантьяго.

В июне 1993г. с офиц. визитом в РФ находился президент Чили П.Эйльвин. Подписаны: Декларация о принципах взаимоотношений и сотрудничества между РФ и Республикой Чили, пакет других важных межправит. документов.

В ходе офиц. визита в Москву мининдел Чили Х.М.Инсульсы (26-29 марта 1997г.) были подписаны: Совместная декларация о поощрении и взаимной защите инвестиций, Заявление о намерениях относительно Соглашения о сотрудничестве в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях.

В дек. 1997г. состоялась поездка в Чили I зампреда правительства РФ Б.Е.Немцова, а в сент.-окт. 1999г. — зам. мининдел И.И.Сергеева.

С 27 нояб. по 1 дек. 1999г. с визитом в Чили находилась делегация Банка России во главе с заместителем пред. Е.В.Коляскиным. Подписано соглашение о сотрудничестве с ЦБ Чили.

10-13 марта 2000г. зам. мининдел России И.Д.Иванов принял участие в мероприятиях, посвященных вступлению на пост нового президента Чили Р.Лагоса. Ему передано послание и.о. президента РФ В.В.Путина.

Вскоре после восстановления дипотношений возобновилось межпарламентское сотрудничество. В янв. 1993г. состоялся визит в Москву делегации Нацконгресса Чили, а в мае 1994г. Сантьяго посетила делегация Фед. Собрании России во главе с пред. Совета Федерации. В апр.-мае 1995г. состоялась ответный визит чилийских парламентариев во главе с зампредом сената Р.Нуньесом. В сент. 1996г. в Москве прошла рабочая встреча пред. сената Чили С.Дьеса с рос. парламентариями. Создана рос.-чилийская межпарламентская группа. В сент. 1999г. состоялся рабочий визит в Чили делегации Совета Федерации во главе с зампредом В.М.Платоновым.

Развиваются контакты между Чили и субъектами Федерации. В янв. 1997г. Чили посетила делегация правительства Москвы (обсуждались вопросы прод. торговли, возможности создания СП), а в окт. 1997г. — представительная делегация С.-Петербурга. В фев. 1997г. состоялась деловая поездка в Н.Новгород высокопоставленных сотрудников МИД Чили. В авг. 1998г. с визитом в Москве побывал мэр Сантьяго Х.Равинет. Подписан документ о сотрудничестве между мэриями двух городов. В июне 1999г. для участия в церемонии открытия бюста А.С.Пушкина Сантьяго посетила делегация мэрии Москвы во главе с первым заместителем премьера правительства города О.М.Толкачевым.

Договорно-правовую базу отношений в настоящее время формируют следующие документы: Протокол о восстановлении дип. отношений между СССР и Республикой Чили от 11.03.90, Торговое соглашение между СССР и Республикой Чили от 26.06.91, Протокол о консультациях между МИД России и МИД Чили от 17.11.92, Декларация о принципах взаимоотношений и сотрудничества между Россией и Чили от 03.06.93, соглашения о сотрудничестве в борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ и злоупотребления ими, о торговом судопроизводстве, о культурном сотрудничестве, о торговле и эконом. сотрудничестве, подписанных 03.06.93, о сотрудничестве в Антарктике и о **безвизовых поездках по дип. паспортам** от 14.02.95. В завершающей стадии согласования находится соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Объем рос.-чилийской торговли в 1999г. составил 38,2 млн.долл. (товарооборот в 1998г. — 36,9 млн.долл., 1997г. — 58), с положительным для России сальдо торгового баланса в 31,2 млн.долл.

Основу нашего экспорта составляют смазочные масла и топливо, мочевина, стальной прокат, феррохром, стальная арматура, тетраэтилсвинец, концентрат молибдена, водка, автомобильные шины. С конца 1996г. началось антидемпинговое преследование в Чили стального проката производства завода «Северсталь», которое было прекращено чилийцами в конце 1999г. Рос. импорт из Чили составляют: агарагар (сырье для кондитерской промышленности), фрукты, быстрорастворимые фруктовые напитки, вина, рыбная мука.

Договорно-правовую базу торг.-эконом. отношений составляют межправсоглашение о торговле и эконом. сотрудничестве между Россией и Чили от 03.06.93г. и **Соглашение рамочного характера между ЦБ РФ и ЦБ Чили от 29 нояб. 1999г.**

В Москве и в Сантьяго функционируют торгпредства Чили и России. В сент. 1996г. создана Рос.-Чилийская ТП. В 1997г. было зарегистрировано представительство палаты в Москве. В последние годы чилийские фирмы регулярно принимают участие в ежегодной выставке продтоваров «Продэкспо», проводимой в Москве.

Товарооборот между Россией и Чили, млн.долл.

| | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 1 кв. 2000г. |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| Товарооборот..... | 157 | 58,3 | 36,9 | 38,2 | 26,4 |
| Рос. экспорт..... | 28 | 16,2 | 16 | 34,7 | 25,2 |
| Рос. импорт..... | 129 | 42,1 | 20,9 | 3,5 | 1,2 |
| Сальдо..... | -101 | -25,9 | -4,9 | 31,2 | 24 |

В 1999г. основными товарами нашего экспорта были (в млн.долл.): дизтопливо — 19,7; мочевина — 4,3; прокат черных металлов — 6,2; изделия из металла и арматура — 1,1; феррохром — 0,9; водка — 0,6; шины для грузовых машин — 0,4.

Из Чили импортировались (в млн.долл.): агарагар — 1,8; сухие концентраты для изготовления фруктовых безалкогольных напитков — 0,7; рыбная мука — 0,3; вина — 0,4.

Рост рос. экспорта связан с увеличением поставок в Чили нефтепродуктов, а уменьшение импорта из Чили вызвано сокращением поставок свежих фруктов до 300 тыс.долл. и отсутствием поставок рыбных консервов, объем которых в 1998г. достиг 5,7 млн.долл.

Основная часть нашего экспорта приходится на товары сырьевой группы. Доля машинно-тех. изделий в нашем экспорте сводится к поставкам

отдельных приборов, инструментов, запчастей на 100 тыс.долл.

Чилийцы довольно прагматично подходят к торговле с Россией, рассматривая ее в первую очередь как рынок сбыта для своих товаров. В 1997г. чилийское правительство впервые применило меры по ограничению импорта рос. товаров, введя антидемпинговую пошлину в размере 9% дополнительно к основному тарифу (11%) сроком на 1 год (до 24.04.98г.) на стальную горячекатаную ленту череповецкого метзавода. В 1998г. действие этой пошлины было продлено до 23 окт. 1999г.

К наиболее вероятным направлениям рос.-чилийского сотрудничества на ближайшую перспективу можно отнести рос. поставки на рынок Чили грузовых автомобилей, тракторов, дорожностроительной техники, вертолетов, рыболовных судов, горношахтного и энергооборудования, отдельных видов технологий, а также металлопроката, металлических сплавов, хим. товаров, азотных и калийных удобрений. Из Чили в Россию — концентратов цветных металлов, фруктовых напитков, фруктовых соков, фруктов, рыбной муки и консервов, оборудования для пищевого производства, продуктов питания, кондитерских изделий, товаров ширпотреба.

Определенные перспективы имеются и в области двустороннего инвест. сотрудничества, в первую очередь, в таких отраслях чилийской экономики, как электроэнергетика, строительство, реконструкция и модернизация объектов транспортной инфраструктуры (автомобильные и железные дороги, морпорты), добыча полезных ископаемых, создание сборочных СП.

По данным чилийского Комитета по иноинвестициям, объем чилийских капвложений в рос. экономику за 1990-98гг. составил 155 млн.долл., из которых 23 млн.долл. можно отнести к прямым производственным инвестициям (остальное — затраты, связанные с продвижением сухих быстрорастворимых фруктовых напитков на рос. рынок, их реклама на телевидении). Из указанных 23 млн.долл. на долю фирмы «Корпора Тресмонтес», пришлось 20 млн.долл. В 1997г. фирма открыла в Москве цех по разливу фруктовых напитков, однако **из-за высокого уровня налогообложения компания свернула это производство, переместив его в Ригу.**

Рос.-чилийское совместное предпринимательство пока не получило заметного развития. Начиная с 1993г., в Чили было создано несколько СП с рос. участием (автотранспорт, горнодобыча, рыболовство), однако они так и не приступили к практической работе. В Чили нет действующих рос.-чилийских предприятий.

Обзор прессы

КОНВЕРСИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА В ИНВЕСТИЦИИ

С середины 80 гг. более десятка стран мира предприняли свои программы конверсии внешнего долга. Из них, по признанию чилийских и межд. экспертов, значимый практический опыт удалось накопить Мексике, Бразилии, Аргентине, Ямайке и Филиппинам. В целом более негативные результаты были получены в Колумбии, Перу, Венесуэле, Уругвае, Коста-Рике, а также в Югославии, Нигерии и Замбии.

На этом фоне особняком стоит **опыт Чили**, единственной страны, где **гос. программа конверсии внешнего долга увенчалась успехом.**

Параметры долгового кризиса. В результате либеральных реформ и благоприятной внешней конъюнктуры **чилийская экономика в 1976-81гг. пережила период мощной эконом. экспансии со средними темпами роста 7,5% в год.** Этот подъем сопровождался резким увеличением средней долгосрочной задолженности чилийских предприятий (в 1979-82г. — с 8,5 до 17,2 млрд.долл.).

Первые признаки кризиса были отмечены в 1980г., когда сальдо платежного баланса с положительным сменилось на дефицитное (1,6 млрд.долл.). В 1981г. условия внешней торговли Чили резко ухудшились (на 21%), а дефицит платежного баланса достиг 4,7 млрд.долл. В 1982г. в стране разразился глубочайший банковский кризис. С 1983г. приток иноинвестиций и возможности привлечения новых кредитов за рубежом сильно сократились.

К середине 80 гг. внешний долг Чили приблизился к 19 млрд.долл., а его отношение к ВВП составляло 1,3. Только сумма начисляемых процентов превышала 11% ВВП. Расходы по обслуживанию долга в 1982-83гг. достигали 73% от объема ежегодного экспорта. Из 19,5 млрд.долл. внешнего долга к концу 1985г. 15,8 млрд.долл. (свыше 80%) составлял гос. долг (главным образом предприятий госсектора).

В целях выхода из кризиса правительством были предприняты многочисленные меры макроэконом. и структурного характера, а также ряд шагов во внешнеэконом. сфере. Осуществлялись мероприятия по снижению инфляции и расширению занятости, повышению конкурентоспособности производственного сектора, радикально сокращался бюджетный дефицит, реализована программа оздоровления частной банковской системы. Особую роль играли меры ЦБ по поддержанию низкого реального курса нац. валюты. Естественно, были проведены переговоры с кредиторами по реструктуризации и облегчению схем обслуживания долга, а также проработаны варианты нового финансирования, в т.ч. по линии МВФ и ВБ, на 8 млрд.долл.

Наряду с этим особое место в системе гос. мер, направленных на преодоление долгового кризиса, принадлежало новым механизмам конверсии внешнего долга. Их внедрение, помимо всего прочего, мотивировалось целым рядом доп. эконом. эффектов.

Мотивы и цели программы — аргументы «за» и «против». Сторонники внедрения механизмов конверсии внешнего долга в инвестиции указывают на многочисленные положительные стороны этого метода.

Прежде всего, возникает возможность уменьшить объем внешних обязательств, требующих немедленного погашения в инвалюте, заменяя их на такие обязательства, которые более удачно вписываются в параметры платежного баланса страны. Результатом служит существенная «дедолларизация» долга. Конверсия позволяет уменьшить давление внешней задолженности на ограниченные валютные резервы, поскольку — **в отличие от платежей по обслуживанию долга — выплаты прибылей и дивидендов по инвестициям начинаются только тогда, когда и предприятие, и страна в целом восстанавливают свое эконом. здоровье.**

Долговые обязательства, которые приходится погашать независимо от успеха эконом. проектов, на которые были потрачены деньги, заменяются

на инвестиции, которые в худшем случае самоликвидируются. Все фин. риски переходят от государства-должника к частным владельцам инвестиций.

Стимулируется приток новых иноинвестиций, новых технологий и эконом. рост в стране. **С середины 80 по конец 90 гг. средние темпы роста ВВП в Чили превышали 7% в год.**

В рамках программы конверсии можно целенаправленно содействовать возврату нелегально вывезенных за пределы страны капиталов. Причем, степень «придирчивости» контролирующих органов к владельцу может «плавно регулироваться». За первое десятилетие неолиберальных реформ — 1976-85гг. — в страну вернулось 1 млрд.долл. «ушедшего» при правительстве С.Альенде капитала. Благодаря же программе конверсии долга в инвестиции в Чили с 1985г. стало возвращаться до 400 млн.долл. ежегодно.

Программы капитализации долга можно удачно сочетать с программами приватизации. Вплоть до того, что иногда конвертируемый в капитал приватизируемого предприятия внешний долг может на самом деле принадлежать тому же самому предприятию. В Чили государство целенаправленно использовало эту комбинацию конверсии и приватизации для того, чтобы вернуть в некоторые конкретные отрасли экономики частных собственников, откуда их изгнало правительство «Народного единства».

Вместе с тем, опыт Чили и некоторых других латиноам. стран, осуществлявших программы конверсии внешнего долга в инвестиции, свидетельствует о наличии подкрепленных практикой контраргументов и сомнений в том, что касается эффективности отдельных сторон конверсии.

В отличие от Чили и, отчасти, Аргентины, в других странах Лат. Америки сами по себе программы конверсии, похоже, не всегда приводили к увеличению притока новых прямых инвестиций. Более того, в Бразилии такая программа была приостановлена, когда выяснилось, что и без того планировавшиеся ранее инвестиции просто направлялись по каналу конверсии — к тому же с экономической издержкой для вкладчика.

Чилийцы, правда, для минимизации риска подобного развития событий предусмотрели комиссионные и гонорары за услуги по конверсии, которые иноинвестор платил ЦБ страны. Таким образом, часть дисконта по внешнему долгу гарантированно возвращалась в Чили. В Аргентине и Уругвае было введено требование «свежих денег» — не более 70% (80% — в Уругвае) стоимости капвложения могло финансироваться за счет капитализации долга, остальная часть должна была оплачиваться притоком новых фин. средств.

Конверсия долга не служит неоспоримым фактором повышения темпов эконом. роста. Опыт Чили и исследования ЭКЛАК свидетельствуют, что более важным «ускорителем» для латиноам. стран служила экспортная ориентация экономики. Важно, чтобы программы конверсии дополнялись другими элементами макроэконом. и структурной политики.

Замена долга на инвестиции — «не бесплатное» мероприятие. Во-первых, со сменой формы фин. обязательства не отпадает необходимость в его обслуживании. Во-вторых, избавившись от фин. риска долга, т.е. передав его новому владельцу инве-

стиции, страна-должник автоматически лишается и подавляющей доли будущих выгод от функционирования капвложения.

В том, что касается предпринимательского опыта и инициативы, которую несут с собой новые зарубежные владельцы инвестиций, в т.ч. через образование деловых партнерств различного рода с местными бизнесменами, возможен «побочный эффект». Крупный нац. капитал в некоторых случаях требовал ликвидации программ конверсии, поскольку опасался собственного вытеснения из бизнеса известными ТНК. В этом же контексте часто говорилось, что «иностранцам отдаются бразды правления» в нац. экономике.

Один из способов минимизации такого риска, как решили в Чили, состоит в допуске нац. юр. и физ. лиц к программе капитализации долга. Одновременно открывался канал для репатриации ушедшего из страны капитала. Тем более, что не допустить нац. участников к процессу означало бы создание для иностранцев режима более благоприятного, чем нац.

Вместе с тем, всегда остается риск того, что нац. капитал попытается совершить оборот за границу и обратно — по сути для участия в схеме льготной конвертации. В Мексике, например, во избежание подобного развития событий в капитализации долга запретили участвовать нац. инвесторам, в других странах пробовали применять жесткие методы контроля за движением капитала. Общий эффект, однако, эксперты не считают позитивным.

Есть опасность, что через фактически «привилегированные» обменные курсы валюты и «монополизацию» потенциальных внешних источников капитала (которые будут работать в основном на конверсию долга) правительство создаст систему неверных эконом. сигналов, не способствующих эффективному распределению ресурсов.

Этот негативный эффект, по чилийскому опыту, может быть частично компенсирован за счет офиц. введения параллельного курса обмена валюты, привязанного к решению конкретных эконом. задач, а не к источнику происхождения средств.

Серьезным негативным следствием конверсии может явиться рост инфляции. Причем, попытки решить вопрос выпуском облигаций, деноминированных в нац. валюте, лишь переводят проблему в другую плоскость ведут к завышению внутренних процентных ставок. В Чили, а также Бразилии и Аргентине с этим эффектом боролись путем квотирования процесса капитализации по времени, и учета соответствующих приростов денежной массы при общем фин. планировании.

Существует также значительно число осложнений и ограничений со стороны банков и стран-кредиторов.

Механизмы конверсии. Чилийская программа конверсии внешнего долга была запущена в середине 1985г. Программа 80 гг. не являлась абсолютным нововведением. **В 30 гг. Чили, как многие другие латиноам. страны, уже применяла такой известный механизм конверсии долга как скупка собственных долговых обязательств на вторичном рынке.** Чилийцам в 1935-39гг. удалось выкупить треть всего своего долга со средним дисконтом в 89%. По своим параметрам — относительно масштабной экономики — она была одной из самых значитель-

ных. По содержанию программа была шире, чем обычная капитализация долга, применявшаяся в других странах. Ее двумя ключевыми звеньями служили:

«XIX глава» (Свод норм обменных операций ЦБ Чили). Данный механизм прямо связан с иноинвестициями и представляет собой механизм собственно капитализации долга — перевода долговых обязательств в акционерный капитал. Мог использоваться нерезидентами для конверсии средне- и долгосрочной внешней задолженности чилийских резидентов. Кредиторы могли либо сами воспользоваться титулами долга, либо другие заинтересованные иноинвесторы могли приобрести их с дисконтом на межд. вторичном рынке. По договоренности с должником инвестор обменивал титулы долга на акционерный капитал (либо на нац. валюту и платежные обязательства в ней, которые тут же реализовывал на вторичном нац. рынке и уже затем покупал на вырученные средства акционерный капитал или производственные активы).

Инвестор получал право покупки валюты на офиц. рынке (с офиц. валютным курсом) для вывоза дивидендов, начиная с 5г. или репатриации капитала — после 10 лет с момента конверсии.

От 1/5 до 1/3 дисконта (который составлял во II пол. 80 гг. в среднем 40% номинальной стоимости долга) «доставалось» ЦБ Чили и другим чилийским должникам (в виде безвозмездного по сути списания). Однако остальная его часть уходила как субсидия иностранному кредитору или акционеру (при средней цене чилийского долга в 61% номинала инвестор получал — в чилийской валюте — 88% от номинала), что вызывало критику со стороны нац. бизнеса.

За 1985-89 гг. через этот механизм было конвертировано 2,7 млрд.долл. внешнего долга.

«XVIII глава». Цель этого механизма состояла в том, чтобы сократить объем внешнего долга, но без последующей возможности выхода инвестора на офиц. обменный рынок для вывоза дивидендов и капитала. Покупка титулов долга осуществлялась за счет валюты, приобретенной на чилийском «параллельном» валютном рынке, либо за счет ранее покинувшего страну капитала. Причем, приобретенные в результате фин. обязательства в нац. валюте могли свободно использоваться их новым оператором. На совокупный объем операций по этой статье ЦБ устанавливал лимиты, которые распределялись на аукционной основе между компаниями-посредниками. Лимиты не распространялись на случаи прямого обмена титулов долга на выпуски акций должника или гаранта.

Наиболее важным результатом действия этого механизма являлось уменьшение выплат процентов по долгу и спроса на валюту для последующего вывоза прибылей. Такая «экономия» валюты составляла, например в 1989г., 190 млн.долл.

Другой позитивный эффект состоял в «улавливании» части дисконта при реализации чилийского внешнего долга (его средняя величина на вторичном межд. рынке во второй половине 80-х гг. составляла 39%, т.е. долги продавались за 61% от номинала) за счет комиссионных ЦБ Чили. Средний размер комиссионных ЦБ в 1985-89гг. составил 12% от объема сделок с долговыми титулами. Однако ставка была весьма гибкой и в зависимости от цены долгов на вторичном рынке — 70-50% —

в отдельные периоды поднималась, соответственно, до 32%. Таким образом, в среднем от трети до половины дисконта всегда доставалось самому чилийскому правительству. Определенная доля остающейся части дисконта в качестве платы за услуги офиц. операторов программы доставалась местным комбанкам. Вся остальная часть дисконта служила «выигрышем» нац. должников.

Через механизм «главы XVIII» Свода норм обменных операций прошло в период 1985–89гг. 2,5 млрд.долл.

Помимо этих двух основных каналов в Чили функционировали еще 3 важных механизма конверсии внешнего долга: прямое приобретение титулов долга частными должниками из нефин. сектора с последующими взаиморасчетами и списаниями между кредиторами и неплатежеспособными частными заемщиками (когда речь не идет о гос. гарантиях); конверсия в акционерный капитал кредитов, ранее предоставленных в качестве «ассоциированных» с конкретным иностр. капвложением (предусмотрено базовым законом об иноинвестициях); прямой взаимозачет активов и пассивов, позволяющий одновременно уменьшить размер валового внешнего долга и межд. активы чилийских резидентов.

В период наиболее активного действия программы конверсии — 1985–89гг. — через эти три канала было конвертировано 3 млрд.долл.

Всего же за этот период было конвертировано 8 млрд.долл., т.е. почти половина внешней задолженности на момент запуска программы.

Формально программа была прекращена в 1991г. в связи с приближением цены чилийских долговых обязательств на вторичном межд. рынке к номиналу.

1. Оценивая возможности практического применения отдельных элементов чилийского опыта конверсии внешнего долга следует иметь в виду, что реализация подобных программ в ряде других стран сопровождалась весьма острой внутриполит. полемикой. Левые партии, по сути, приравнивали их к «эконом. империализму». Правые же, напротив, — создавали завышенные ожидания и не способствовали объективной оценке возможностей конверсии и минимизации ее негативных аспектов.

2. Выверка баланса издержек и позитивных результатов конверсии является весьма непростым, но в то же время очень ответственным моментом. В расчет необходимо принимать не только экономические, но и внутренние соц.-полит. обстоятельства страны, а также возможности облегчения долгового бремени иными методами.

3. Замена внешнего долга инвестициями может в результате оказаться довольно дорогостоящим мероприятием, поскольку капитал также требует обслуживания (дивиденды, прибыли, репатриация). Не исключено, что в отдельные периоды отток средств, связанных с капвложением, может превышать объем платежей по внешней задолженности соответствующего размера.

4. В рамках программы конверсии открывается возможность не только затормозить «бегство капитала», но и частично возратить вывезенные средства, перенаправить их на решение проблемы внешней задолженности страны.

5. По такому важному показателю как пропорция новых инвестиций в рамках общего притока

капитала при реализации программ конверсии Мексика, например, значительно опережает Чили.

БАНКОВСКИЙ КРИЗИС 80гг.

Чилийский банковский кризис 1982–83гг. был одним из самых глубоких по своим относительным масштабам в последнюю четверть нынешнего века. Он затронул до 60% всех банковских активов, а его совокупная «стоимость» оценивается в 30–40% ВВП страны.

Анализ его причин и последствий рождает значит. число аналогий с ситуацией в России до и после авг. 1998г.

В этом контексте богатый практический опыт, накопленный чилийскими экономистами и гос. органами, по выводу банковской системы из кризиса, когда был заложен прочный фундамент под продолжающийся с тех пор непрерывный эконом. рост (в течение 17-летнего периода его среднегодовые темпы составляют 7%), представляется заслуживающим внимания.

Причины кризиса. Банковский кризис разразился на фоне сложной макроэконом. ситуации, вызванной не только спадом в мировом хозяйстве, но и во многом недальновидной правит. политикой, и быстро приобрел всеобщий характер в связи с явной слабостью гос. регулирования банковской сферы

Важной причиной стала чересчур резкая смена эконом. доктрины в 1973г., что наряду с ускоренной приватизацией, «обвальная» либерализацией режима движения товаров и капитала и т.д. создавало потенциал мощной фин. нестабильности в будущем. Так, один из министров фин. правительства А.Пиночета, С.де ла Куадра, считает, что длительное время подавлявшиеся либо вообще заново нарождающиеся фин. рынки настолько несовершенны в институциональном плане и в прочих отношениях, что в принципе не в состоянии вести себя как «рынки из учебника», и это обязаны учитывать «реформаторы» и разработчики гос. эконом. политики.

К числу наиболее существенных ошибок гос. микро- и макроэконом. политики, приведших к кризису, относят.

— Чрезвычайно высокие реальные процентные ставки, которые в 1975–82 г. в среднем составляли свыше 75%.

— Чрезмерные заимствования на внешних фин. рынках. В результате к 1982г., внешний долг достиг 70% ВВП (правда, при этом 3/4 его приходилось на частный сектор), а дефицит платежного баланса по текущим операциям — почти 15% ВВП.

— Завышенный курс нац. валюты лишь усиливал негативную роль предыдущего фактора, поскольку выполнял функцию своего рода гарантии вывоза капитала. Между тем, многие экономисты вообще полагают, что введение практически полной конвертируемости по капитальным счетам являлось явно преждевременным. Кроме того, использование завышенного курса валюты в качестве инструмента макроэконом. стабилизации неизбежно ведет к утрате конкурентоспособности нац. промышленности.

— Ускоренную приватизацию, не предусматривавшую некоторых важных обязательств и ограничений для участвовавших в ней ведущих ФПГ страны. Оплату за приватизируемые предприятия

разрешалось производить в рассрочку до 10 лет (с внесением первого платежа в 10-40%) под 10% (реальных) годовых. Чилийские «олигархи» в кредит покупали банки, откуда потом брали кредиты для взносов за приватизируемые пром. фирмы. К моменту кризиса большинство бывших госпредприятий, оказавшихся в руках новых владельцев, по сути, являлись банкротами.

— Радикальную либерализацию внешнеэконом. сферы. Высокая степень «монокультурности» чилийской экономики (к моменту прихода А. Пиночета доля меди и изделий из нее превышала 4/5 всего экспорта) сочеталась с попытками поддержки импортозамещающих пром. предприятий. Резкое сокращение тарифной защиты этого сектора экономики (средний номинальный импортный тариф со 105% в 1973г. сократился до 10% к концу 70 гг.) вызвало всплеск потребит. импорта, обострившего проблему платежного баланса.

Проведенная в рамках программы эконом. преобразований либерализация и дерегулирование фин. сектора наряду с позитивными имели также и ряд глубоких негативных последствий. Надзорные и контрольные функции государства не поспевали за другими эконом. реформами. Основные предпосылки фактического провала первой попытки фин. либерализации в Чили 1975-81гг. состояли в следующем.

— На фоне приватизации банков и допуска на рынок иностр. кредитных учреждений, снятия ограничений на пути потоков капиталов и диверсификации фин. услуг резко возросла доля фин. сектора в экономике страны (активы фин. учреждений с 20% в 1975г. выросли до 48% ВВП в 1982г.). Был отменен контроль над процентными ставками по кредитам. Минимальные резервные требования для банков по депозитам до востребования были снижены до 10%, а по срочным вкладам — до 4%. Однако при этом система банковского надзора продолжала концентрировать внимание на точности следования банков бухгалтерским нормативам и соответствующему законодательству, а не на оценке рисков в деятельности каждого конкретного учреждения. Между тем такие риски, безусловно были выше в новой системе, основанной на свободной конкуренции.

— Явно недостаточным являлся надзор над направлениями кредитования и концентрацией кредитов у отдельных заемщиков. Соответственно, неадекватными были нормативы гарантийного покрытия таких кредитов. Неудовлетворительными были правила возобновления кредитования.

— Существующая законодат. система никак не оговаривала ситуацию, когда банки попадали в тяжелое положение. Как следствие, у государства не было иной альтернативы, кроме как брать контроль над таким банком, а в последствии продавать его. Не доставало нормативов, позволявших на ранних этапах обнаруживать проблемы, а также механизмов поддержки «проблемных» учреждений.

«Кризисное реагирование» и альтернативы правит. политики. В связи с указанными выше причинами — в условиях межд. эконом. кризиса — чилийская экономика вошла в фазу депрессии при резком ухудшении условий внешней торговли (падении цен на медь и росте курса доллара), росте внутренних и межд. процентных ставок и резком прекращении кредитования стран Лат. Америки.

Начался мощный отток капитала. ВВП в 1982г. сократился более чем на 14%, безработица достигла почти 20%.

О масштабе проблем в собственно банковском секторе свидетельствовало быстрое увеличение доли «бесперспективных займов» (просроченных и высоко рискованных), которая с 2,3% всего кредитного портфеля в 1981г. выросла до 8% в 1982г. и до 18,4% в 1983г. Относительно размеров собственного капитала банковской системы это составляло, соответственно, 22%, 79% и 158%. Подлинная же глубина кризиса вскрылась лишь через несколько лет, когда выяснилось, что в действительности величина «бесперспективного портфеля» превысила 35% совокупного объема кредитования.

В этой ситуации правительство предприняло ряд первоочередных мер.

— Начиная с 1981г. правительство и ЦБ начали экстренное кредитование в первую очередь учреждений, которые реорганизовывались. Эти чрезвычайные кредиты впоследствии пришлось полностью списать.

— Далее, пришлось пойти в середине 1982г. на девальвацию чилийского песо на 18%, а через год его курс был уже на 99% ниже докризисного уровня. Был вновь введен контроль за валютнообменными операциями. В 1983г. произошла отмена конвертируемости нац. валюты. Был введен преференциальный курс обмена для юр. лиц, имевших долг в долларах.

— В качестве временной меры в самом начале кризиса, когда его масштаб еще не был полностью ясен, правительство пошло на ряд послаблений в области учета банковских операций, прежде всего в том, что касается убытков. Так, с 1 до 3 мес. был увеличен период неуплаты, после которого кредит считался просроченным. Банкам предоставлялся более продолжительный (до 5 лет) период для формирования резервов на покрытие потенциальных убытков. Был установлен 5-летний период списания убытков в связи с реализацией заложенных в качестве обеспечения просроченных кредитов товаров и недвижимости. Делались многочисленные исключения в обход установленного «потолка» 20:1 — отношения задолженности к собственному капиталу, в т.ч. до четверти резервных фондов было разрешено записывать в качестве собственного капитала. Банкам разрешили списать негативные последствия девальвации в отношении их внешних обязательств в валюте.

— В течение 1г. кризиса (1981-82гг.) правительству пришлось взять управление в 11 фин. учреждениях — 8 банках и 3 фин. компаниях, на которые приходилось 15% совокупных кредитов всей нац. системы. В 1983г. реструктуризации подверглись еще 7 банков и одна фин. компания. Во всех случаях интересы вкладчиков были полностью защищены государством. Сами учреждения ликвидировались, сливались или реприватизировались после периода оздоровления.

В целом же в плане построения долгосрочной стратегии выхода из кризиса перед правительством в принципе открывались следующие альтернативные пути.

Первый. Этот вариант был наиболее либеральным и состоял в том, чтобы позволить кредиторам распорядиться активами банков — дать возможность продать их, при этом полностью приняв на себя ответственность по разнице между кредитами

и депозитами. Поначалу правительство попробовало пойти этим путем (в этих случаях вкладчики в среднем потеряли 30% стоимости своих депозитов), однако потом отказалось от него. Проблема состояла в том, что при несовершенстве правовой системы вся совокупность исков к банкам «зависала» в течение длит. времени и, в конечном счете приводила к увеличению совокупных фин.-эконом. потерь «по всей цепочке».

Второй. Заклучался в «растворении долга» — понижении реальной стоимости обязательств банков с ростом темпов инфляции. В чилийском случае, однако, подобный метод был относительно малоэффективен из-за широко практиковавшейся индексации активов и пассивов комбанков. Кроме того, следует учитывать, что в условиях кризиса за счет «инфляционного налога» все убытки банковской системы в любом случае покрыть не удалось бы по причине неизбежного сворачивания налоговой основы.

Третий. Состоял в проведении денежной реформы, которая могла бы снизить номинальную стоимость обязательств. Это означало бы также необходимость в соответствующей пропорции сократить стоимость депозитов. При осуществлении такой схемы главным негативным последствием стал бы подрыв доверия к фин. системе и резкое падение сбережений и, соответственно, инвестиций.

Четвертый. Используется чаще других — «отложить» расплату по времени путем реструктуризации долгов частных банков при помощи центрального банка. Преимущество, во-первых, состоит в том, что удается избежать падения стоимости активов, которое произошло бы при их одновременном выбросе на рынок, во-вторых, не происходит изъятия капитала из тех операций, которые сильно страдают из-за чрезвычайно высоких процентных ставок, однако в принципе способны давать достаточный уровень прибыли, в-третьих, у вкладчиков возникает стимул сохранить депозиты в постепенно выздоравливающей банковской системе.

Реализация данного метода также связана и с рядом сложностей. Во-первых, условия реструктуризации должны быть точными и неизменными. Стоит только единожды нарушить их, и должники прекратят платежи в расчете «выторговать» себе еще более выгодные условия отсрочек. Во-вторых, ключевым вопросом являются критерии определения количественных и ценовых параметров в процессе переговоров о реструктуризации, необходимо очень точно определить степень фин. несостоятельности банка. При очень жестких условиях проблема несостоятельности не решается; при слишком мягких — могут возникнуть неоправданные надежды на прощение части долгов. Если условия слишком льготные, на практике происходит процесс передачи фин. ресурсов должникам. Причем, им, по сути, платят все, при этом банки-должники могут сохранять некоторые свои убыточные операции. В-третьих, неизбежно встает вопрос легитимизации такой гос. политики, поскольку крупные суммы, принадлежащие обществу, используются в интересах поддержки нескольких частных компаний-должников и банков.

Правительство Чили взяло за основу четвертый вариант. Из такой схемы действий далее логично вытекали гос. гарантии по частным внешним дол-

гам, вмешательство в управление ряда крупнейших банков и широкая программа кредитования и субсидирования в целях поддержки нац. банков и крупных должников.

В среднесрочном плане также весьма важную роль сыграла политика последовательной девальвации нац. валюты, неконфронтационный подход к переговорам с иностр. заемщиками, новое банковское законодательство и соответствующая макроэконом. политика, учитывающая внутренние и внешние фин. ограничения.

Система практических мер. Основные усилия правительства концентрировались на всесторонней помощи заемщикам, мерах по компенсации негативного воздействия валютного рынка, защите интересов вкладчиков. Особую роль играла система приобретения ЦБ у «проблемных» учреждений их рискованных займов, а также схемы оздоровления банков с их последующей продажей. Неотъемлемым элементом служил также комплекс мер по совершенствованию банковского надзора и регулирования.

Центральное место в системе практических мер занимали те из них, которые можно отнести к «квази-бюджетным» — связанным с льготным кредитованием, прямым и косвенным субсидированием. Их совокупная стоимость для государства составила 7-9 млрд долл.

Реструктуризация долгов. В 1983-84 гг. в два этапа правительством была проведена комплексная программа реструктуризации, коснувшаяся порядка 25% совокупного объема кредитов всей фин. системы страны.

— На первом этапе была оказана преимущественная поддержка заемщикам из «реального сектора» экономики. Их способность расплачиваться по ранее взятым кредитам была подорвана эконом. спадом и чрезвычайно высокими реальными процентными ставками (порядка 40% годовых). ЦБ принял решение о реструктуризации 30% их совокупной задолженности. Эта мера поначалу не распространялась на потребит. кредит и кредит под закладные, а также на внешнеторговые кредиты и взаимные кредиты в рамках ФПГ ЦБ дал инструкции частным банковским учреждениям дать отсрочку по этим долгам на 10 лет под 7% (реальных) годовых с льготным периодом 5 лет по основной части долга и 1 год по процентам. Аналогичные условия были распространены и на займы в инвалюте. Соответствующие средства в порядке компенсации за реструктуризацию и за разницу между рыночной и предписанной процентной ставкой комбанки получили от ЦБ.

Эти меры сыграли чрезвычайно важную роль в оживлении чилийской экономики. Существенно улучшилось фин. положение нац. предприятий. Благодаря льготным периодам первый год они, по сути, могли вообще не платить по своей задолженности.

Одновременно на основе аналогичных инструкций ЦБ была проведена реструктуризация и рефинансирование части потребит. кредитов и кредитов под закладные. По потребительским кредитам речь шла о реструктуризации просроченных платежей за 1981-83гг. и уменьшающейся доле платежей в 1983-87гг. Отсроченные платежи деноминировались в спец. индексируемых расчетных единицах (Unidad de Fomento, или LUF), и на них начислялось 8% реальных годовых.

— На втором этапе в 1984г. программа реструктуризации была существенно расширена. Была увеличена доля совокупного долга отдельного заемщика, которая подпадала под нее, причем для малого бизнеса вводились доп. льготы. Реальная процентная ставка по реструктуризированной части долга была заметно понижена — до 5% в первые два и 6% в следующие 3 года, с бг. и далее она сохранялась в 7%. Период реструктуризации составлял 5-10 лет для крупных и 5-15 лет для мелких предприятий.

Аналогичным образом были улучшены условия реструктуризации и по потребит. задолженности и кредитам под закладные. Процентные ставки по реструктуризированной части были с 8% реальных годовых снижены до 6% для крупных и до 4% для мелких заемщиков.

Облегчение выплат по валютной задолженности. Ситуация с ликвидацией задолженности в инвалюте значительно осложнилась после девальвации чилийского песо в 1982г. и продолжившегося после этого падения курса.

Для содействия нац. компаниям в ликвидации этой задолженности был введен спец. «преференциальный обменный курс», который использовался при покупке инвалюты для расплаты по некоторым деноминированным в валюте долгам. В течение 3 лет после введения этот спец. курс индексировался в соответствии с инфляцией. Должники расплачивались с банковскими учреждениями по текущему курсу и автоматически могли претендовать на субсидию ЦБ, которая рассчитывалась на основе разницы курсов. Субсидия сначала выплачивалась в наличной форме. Однако затем для устранения эффекта доп. эмиссии субсидия стала переводиться должникам в виде облигации ЦБ с 6-летним сроком погашения. Когда в 1985г. разница курсов достигла 30 процентных пунктов, было принято решение о постепенной ликвидации угон программы. В течение 18-мес. периода спецкурс равными долями ежемесячно «подтягивался» к рыночному курсу, в результате чего в 1987г. произошло их слияние.

В 1984г. малым и средним чилийским компаниям, имевшим долги в инвалюте, в целях помочь им избавиться от валютных рисков было предложено одновременно совершить в счет погашения задолженности «предоплату» в нац. валюте по специальному курсу. Расходы по этой программе также полностью взял на себя ЦБ.

ЦБ предложил также программу обмена внешних валютных обязательств чилийских должников. После дефолта по некоторым валютным долгам в 1983 г, в чилийские банки, тем не менее, продолжали поступать определенные платежи в счет их погашения. Однако спрос на новые валютные кредиты на внутреннем рынке был невелик. Свои доллары комбанки могли разместить на спец. счетах ЦБ на условиях выкупа. Начислявшийся на такие суммы процент был выше, чем на межд. фин. рынке. Кроме того, осуществлялась компенсация за возможные потери в связи с девальвацией песо (которая отдельно не выплачивалась, а присовокуплялась к основной сумме счета). Валюта с таких счетов могла использоваться только для обслуживания внешнего долга, вместе с тем, в порядке компенсации комбанки могли рассчитывать на кредитные линии ЦБ в нац. валюте (размер такой линии к тому же индексиро-

вался). В 1987г. программа была свернута. В момент ее пиковой популярности на спецсчетах находилось 20% кредитных средств фин. системы страны.

Выкуп рискованных займов. Указанные выше меры помогли облегчить положение тех частных комбанков, в дела которых государство не вмешалось. Но их было недостаточно, чтобы отвести банки от рубежа банкротства из-за непомерной доли рискованных займов в их портфелях.

Первый опыт ликвидации проблемных займов был получен в начале кризиса, когда в 1982г. после девальвации одновременно ЦБ выкупил у фин. учреждений, в дела которых пришлось вмешаться государству, самые безнадежные кредиты на сумму до 100% от объема их собственного капитала и резервов. Взамен выпускались 10-летние беспроцентные обязательства. Таким образом ряд банков избежал крупных убытков и получил 10-летний период, в течение которого мог планомерно списать безнадежные займы.

Затем в 1984г. ЦБ предложил уже всем без исключения фин. учреждениям продать ему рискованные займы. Индивидуальный лимит устанавливался в 150% от собственного капитала учреждения. Для некоторых банков норматив расширялся до 250%. Средства от продажи могли использоваться банками и фин. компаниями либо для возврата ранее полученных экстренных кредитов самого ЦБ, либо для приобретения обязательств ЦБ под 7% реальных годовых, погашаемых в течение 16 кварталов.

Эта программа ликвидации или сокращения доли безнадежных займов в балансовых счетах банков резко повысила их устойчивость и платежеспособность. Кроме того, избранный механизм компенсации со стороны ЦБ практически исключал сильный инфляционный эффект.

В дальнейшем эти займы должны были выкупаться у ЦБ акционерами фин. учреждений за счет своих прибылей, до выкупа акционеры не могли получать дивидендов на свои инвестиции в капитал банков. Объем заложенных рискованных займов, подлежащих выкупу, индексировался на инфляцию и к нему добавлялось 5% годовых в реальном выражении. По сути, эту меру можно было трактовать как кредит ЦБ акционерам банков в целях оздоровления их капитальной базы. Кстати, при увеличении собственного капитала банка на весь прирост не распространялись указанные ограничения, и могли уплачиваться дивиденды.

В 1985г., совокупная стоимость займов, заложенных ЦБ, достигла порядка 2,5 млрд.долл. При этом на группу банков, пользующихся временной гос. поддержкой, приходилось 3/4 этой суммы.

Рекапитализация банков, пользующихся временной гос. поддержкой. Поскольку основным критерием вмешательства государства в дела некоторых банковских учреждений было их крайне тяжелое фин. состояние, программа выкупа рискованных займов не могла помочь им столь же эффективно, как менее пострадавшим банкам. В 1985г. был принят закон, по которому гос. Управление по надзору за банками должно было организовать увеличение собственного капитала банковских учреждений, в дела которых пришлось вмешаться государству. Новые выпуски акций должны были сначала быть предложены акционерам банков, а затем широкой публике.

Мелким вкладчикам государство предложило широкий набор льгот в целях поощрить их к покупке таких акций. Они продавались с дисконтом до 30%. Первоначальный взнос мог не превышать 5%, остальную сумму можно было внести в рассрочку в течение до 15 лет. Дивиденды освобождались от налогообложения. В любой момент инвестор мог вернуть свои акции государству. Был установлен лимит на приобретение таких акций одним вкладчиком с целью обеспечить их более широкое распространение в духе «народного капитализма»

Не выкупленные акционерами или новыми частными вкладчиками остатки акций могли приобретаться правительством, которое расплачивалось за них, конвертируя ранее предоставленные этим банкам чрезвычайные кредиты ЦБ. В дальнейшем эти акции в любом случае должны были быть реализованы на открытом рынке в течение 5 лет. Правительство через Корпорацию содействия развитию не могло приобретать свыше 49% акций, т.е. получать напрямую контроль над банком.

Наиболее успешно эта схема была применена в 1985–87 гг. к двум крупнейшим в то время и, по сути, находившимся в состоянии банкротства компаниям Чили («Банко де Чили» и «Банко де Сантьяго»).

Рефинансирование. Реструктуризация в значительной степени облегчила положение должников и способствовала возобновлению деловой активности в реальном секторе экономики. Однако одним лишь отсрочек платежей по долгам было явно недостаточно. ЦБ в ряде случаев предоставлял специальные кредитные линии под проценты ниже рыночных на пополнение оборотного капитала компаний, своевременную выплату зарплаты — на расходы по найму новой рабочей силы на обществ. строительные работы, восстановление лесов и т.д.

Совершенствование банковского надзора и контроля в долгосрочном плане было чуть ли не главным направлением борьбы с кризисом и его предотвращение в будущем.

Классификация кредитных рисков. Гос. управление по надзору за банками ввело систему, по которой займы крупнейшим сначала 30, а потом 400 клиентам, на которых в совокупности приходилось 3/4 всего портфеля займов, подлежали обязательной сертификации на степень риска (от А до D). Критериями являлись способность клиента к возврату долга, его репутация и кредитная история, обеспечение кредита. Чем более рискованным был заем, тем выше был обязательный норматив резервного покрытия.

Система раннего предупреждения. Управление банковского надзора ввело комплекс мер текущего и перспективного анализа фин. положения банков. Критерии были разработаны на основе известной ам. системы CAMEL — капитал, активы, менеджмент, прибыльность, ликвидность. В соответствии с полученными оценками все банки разбивались на 3 категории в зависимости от степени совокупного риска.

Информ. прозрачность расценивалась как необходимое условие функционирования банковской системы в условиях дерегулирования. Были, в частности, введены правила ежемесячного предоставления Управлению по надзору за банками исчерпывающей информации по балансам и счетам прибылей и убытков. Стали публиковаться от-

четы банков и наборы индикаторов их фин. состояния.

Новое банковское законодательство. После того, как банковский кризис 1982–83 гг. был в целом преодолен, правительство занялось законодат. укреплением и развитием тех практических мер, которые были применены в кризисной ситуации. Новое банковское законодательство 1986 г. прежде всего было призвано предотвратить в будущем проблемы, имевшие столь тяжелые последствия.

Важное место в новом законе заняло Управление по надзору за банками и фин. учреждениями, которому теперь предписывалось обеспечивать общественность подробной информацией о реальном состоянии своих «подопечных» и не менее трех раз в год публиковать свое мнение о положении дел в каждом банковском учреждении. Помимо этого у банка должно быть два независимых частных оценщика качества и риска его активов.

Подробно были прописаны процедуры в случае возможных проблем с платежеспособностью банка. Сама концепция этого раздела основывалась на поиске решения в рамках частного сектора, предусматривая вмешательство государства лишь в самых крайних случаях.

Особый акцент в новом законе делался на регулирование конкретных видов банковских операций. Так, например, впервые вводились лимиты кредитования одного заемщика, лимиты позиций в конкретных видах инвалют, лимиты финансирования под закладные и т.д. Строго оговаривалась невозможность преференциального отношения к заемщикам, прямо или косвенно связанным с банком по капиталу или источнику контроля.

Одним из важных новшеств стало введение правил резервного покрытия рискованных займов. Банки обязаны списывать как полностью безнадежные просроченные и прочие займы с уровнем риска, который оценивается как превышающий нормальный. В результате появляется возможность оценивать реальный — в отличие от записанного на счетах — капитал банков.

Для защиты системы платежей от возможных потрясений в будущем было решено ввести 100% гарантию по вкладам до востребования — с возложением на ЦБ обязанности по первому требованию предоставлять необходимые ресурсы терпящему бедствие банковскому учреждению. Срочные депозиты покрываются гарантией на 90%. При этом был введен лимит суммы гарантии для физ. лиц, который учитывал их вклады во всей банковской системе страны. «Неполная гарантия» была сознательным шагом, который означал разделение риска и должен был породить стимул для вкладчика более внимательно относиться к анализу фин. состояния принимающего депозиты учреждения.

Законодательно устанавливалось отношение задолженности банка к его капиталу, которое не должно превышать 20:1, в противном случае «автоматически» задействуется комплекс мер по нормализации ситуации.

Новое законодательство 1986 г. было отнюдь не совершенным (в 1997 г. в Чили был принят новый закон о банковской деятельности), в частности оно подвергалось критике за чересчур ограничительный характер в отношении возможных сфер диверсификации банковских операций и т.п. Однако в контексте банковского кризиса начала 80 гг. оно,

по всеобщему признанию, являлось абсолютно необходимым.

НАЦ. ХАРАКТЕР

В старой чилийской легенде о происхождении страны, рассказанной известным чилийским писателем Бальтасаром Кастро, говорится: «Когда всевышний закончил сотворение мира и, усталый, прилегал насладиться долгим сном, его разбудил ангел, который был у него помощником: — Господь, кончив работу, мы увидели, что у нас остаются лишними эти острова, озера, бухты, горы, вулканы, полуострова, фиорды, заливы. Что будем делать с ними? Рассерженный создатель собрал весь материал, оказавшийся лишним, и бросил его в угол мира. Так родилась Чили».

Действительно, география Чили уникальна. Недаром одна из книг чилийского писателя Бенхамина Суберкасо образно называется «Чили — страна сумасшедшей географии». На севере страны лежит **пустыня Атакама — одно из самых засушливых мест в мире**, специально выбранная для размещения самой современной обсерватории Европейского сообщества. Юж. район, обычно называемый «холодными тропиками», богат лесными массивами. Страна гор и вулканов, **Чили по количеству землетрясений делит с Японией 1 место**.

Удаленность страны, ее относительная изолированность отразились на нац. характере чилийцев, которым на протяжении исторического развития Чили приходилось зачастую полагаться лишь на собственные силы. Такие черты как прагматизм, инициативность и предприимчивость, сдержанность, религиозность, космополитизм позволили чилийцам многого добиться в освоении и развитии страны.

В отличие от соседних стран **роль «индейского фактора» в процессе формирования нации здесь незначительна**. Сохранившееся коренное население принадлежит главным образом племени «мапуче» («народ земли»). Сохранились индейские названия населенных пунктов — Мелипиля («4 дьявола»); Киликура («4 камня»), улиц (в Сантьяго) — Манкеуэ («гнездо кондоров»), торговых центров (в Сантьяго) — Апуманке («кондоры») и т.д.

Ощутимый вес в жизни страны имеют многочисленные нац. группы иммигрантов как баски, немцы, хорваты, арабы и др., внесшие позитивный вклад в культурное и обществ. развитие Чили.

В чилийской полит. лексике закрепились отдельные афоризмы.

Герою войны за независимость, «Освободителю» Чили и первому главе государства генералу Бернардо О'Хиггинсу принадлежит крылатое выражение «Достойно жить или умереть со славой! Те, кто храбр — следуйте за мной» (*O vivir con honra o morir con gloria! El que sea valiente que me siga!*).

В результате успешной войны против Перу и Боливии во II пол. XIXв. и аннексии части их территории появилось популярное высказывание относительно этих стран: «Чили — это не межд. аптека, обязанная предоставлять лекарства и снадобья слабым и умирающим!» (*Chile no es una botica internacional, obligada a suministrar tónicos y especíacos a débiles y moribundos*, «Diario El Porvenir», 1897г.)

Получило распространение высказывание президента А.Алессанри Пальма (1920-25гг. и 1932-38гг.): «Ненависть ничего не рождает, только лю-

бовь приносит плоды» (*El odio nada engendra, solo el amor es fecundo*).

В полит. лексику вошли слова его обращения к народу: «Моя несознательная рвань!» (*Mi chusma inconsciente!*). Используется по аналогии к полит. деятелям — популистам, заигрывающим с населением. Популярным является афоризм, высказанный президентом П.Агирре Серда (1938-41гг.): «Управлять — это обучать» (*Gobernar — es educar*).

Крылатой полит. фразой стал лозунг, выдвинутый Народным фронтом: «Хлеб, кров, одежда!» (*Pan, Techo, Abrigo!*).

В полит. лексику вошло выражение президента С.Альенде (1970-73гг.): «И откроются широкие пути!» (*Se abrigan las grandes alamedas!*). Соответственно, по-своему обыгрывают чилийские полит. деятели выражение *Las grandes alamedas*: левые — с восхищением, а правые — с большой иронией.

В качестве полит. шутки распространено здесь высказывание, приписываемое чилийцами якобы Пиночету: «При коммунистах мы стояли на краю пропасти. После нашего прихода к власти мы сделали большой шаг вперед!»

Высказывавшееся адмиралом Мерино в период диктатуры Пиночета выражение «гуманоиды» (*humanoides*) по отношению к левым, либералам, атеистам вошло в полит. оборот. Используется отдельными представителями правоцентристского лагеря по отношению к своим оппонентам.

Часто использовавшееся президентом П.Эйвином (1990-94гг.) в его выступлениях выражение «По мере возможности» (*En la medida de lo posible*) вошло в полит. лексику и иронически обыгрывается. Например, «Чилийская демократия по мере возможности».

Нац. герои и выдающиеся деятели Чили.

Испанский конкистадор Педро де Вальдивия, завоевавший в ожесточенной борьбе территорию современной Чили (1541-54гг.).

Герой войны за независимость от испанской короны, «Освободитель» Чили, подписавший Акт о ее независимости (12.02.1818г.), первый глава государства Бернардо О'Хиггинс.

Андрес Бельо — крупный ученый, юрист, литератор, автор целого ряда трудов. Длительное время был ректором столичного ун-та (в середине XIXв.). Дипломат и сенатор.

Аугусто Пиночет — главноком. ВС, президент Чили (1981-90гг.), пожизненный сенатор. История его полит. деятельности продолжает оставаться предметом острых столкновений полярных точек зрения в чилийском обществе.

Получили межд. известность ряд чилийских деятелей культуры.

Поэт Пабло Неруда (1904-73гг.) — **лауреат Нобелевской премии по литературе** (1971г.), нац. премий, Сталинской премии (1954г.), внесший значит. вклад в чилийское литературное наследие. Проф. дипломат, сенатор (был избран от Компартии Чили), кандидат в президенты на выборах, он снискал большую популярность также на полит. поприще.

Поэтесса Габриэла Мистраль (1889-1957гг.) — **лауреат Нобелевской премии по литературе**, межд., региональных и нац. премий, пользуется широкой известностью за рубежом. Журналист, консул и гос. деятель, она многое сделала для просвещения населения Чили, распространения литературных произведений.

Поэт и писатель Висенте Ундобро (1893-1948гг.) – автор ряда поэтических произведений, романов, критических очерков. Один из основателей литературного течения «креационизм». Кандидат в президенты на выборах.

Фольклорные особенности. Начиная с XVIIв., в Чили получают распространение карнавалы т.н. «чалилонес» (chalilones) с шутками и играми раскрашенных «ряженных». Большой популярностью пользуется нац. танец – «куэка» (суеса), который танцуют смешанными парами.

Чилийские пословицы и поговорки. En casa de herrero, cuchillo de palo («Сапожник без сапог»); Camaron que se duerme se lo lleva la comente («Кто не встал, тот опоздал»); Cuando el po suena es porque piedras trae («Нет дыма без огня»); Vamos arando, dijo la mosca arriba de los caches del buey («Мы пахали, – сказала муха, сидя на рогах вола»); No por mucho madrugar se amanece mas temprano («Поспешишь – людей насмешишь»).

ТВ из Москвы

На территории Чили принимаются программы первого канала ОРТ через спутниковую параболическую антенну. Местного русскоязычного телеканала в стране нет. В Чили проживает 1 тыс.чел. говорящих по-русски.

Система межд. спутникового телевидения в Чили находится на начальном этапе становления, но ее развитие идет довольно быстрыми темпами. Услугами спутникового ТВ пользовались летом 2000г. 75 тыс. чилийских семей. Как сообщил зам. управляющего крупнейшей в стране частной теле-радиовещательной компании VTR Луис Аранеда, проникновение иностр. спутниковых телеканалов на чилийский рынок не представляет особых сложностей как с правовой, так и тех. точек зрения. Каких-либо ограничений в этой области со стороны государства здесь не существует. Переговоры следует вести напрямую с частными компаниями, такими как VTR, которые берут на себя все орг.-тех. вопросы проекта.

Целый ряд стран (Испания, Франция, Германия, Италия, Аргентина) ведут спутниковое телевидение на Чили бесплатно. На коммерческой основе ведется трансляция лишь тех передач, которые уже зарекомендовали себя в Чили и в регионе, и имеют высокий зрительский рейтинг (худ. фильмы, программы о спорте, животных, путешествиях и т.п.).

ЭКВАДОР

Республика Эквадор. Территория – 283,6 тыс. кв.км., включая территорию Галапагосских о-вов, расположенных в 1 тыс.км. от побережья страны. Граничит с Колумбией на севере, Перу на востоке и на юге, Тихим океаном на западе.

Население – 12,2 млн.чел. Столица г.Кито (1,8 млн.жит.). Другие крупнейшие города: Гуаякиль (2,1 млн.жит.); Куэнка (400 тыс.); Амбато (230 тыс.); Мачала (200 тыс.); Портовьехо (200 тыс.); Риобамба (150 тыс.жит.). Этнические группы метисы – 52%; индейцы – 42%; белые – 4%; негры – 2%. Гос. язык испанский. Большинство индейско-го населения говорит на языке кечуа.

Офиц. религия – католическая (95%). Денежная единица – сукре (25 тыс.сукре = 1 долл.). Географическое положение: побережье – с влажным и жарким климатом; центр. часть Анд – населен-

ные пункты расположены на высоте 2,5-3 тыс.м. над уровнем моря, частые дожди, температура от +7 до + 24°C; тропическая зона – в долинах рек – притоков р.Амазонка, малонаселенный регион страны, с очень влажным и жарким климатом.

Гос. форма правления президентская республика с однопалатным парламентом. Нац. праздник 10 авг. – День провозглашения Независимости (1809г.). Разница во времени между Кито и Москвой – 8 часов, при введении летнего времени – 9 часов.

Эквадор – унитарное государство. В адм.-территориальном плане страна делится на 22 пров., которые, в свою очередь делятся на 150 кантонов и 979 округов.

Провинции: Асуай (8630 кв.км., столица – г.Куэнка), Боливар (3250, Гуаранда), Каньяр (5500, Асогес), Карчи (4140, Тулкан), Котопакси (5100, Латакунга), Чимборасо (5800, Риобамба), Эль Оро (5940, Мачала), Эсмеральдас (15030, Эсмеральдас), Гуаяс (20270, Гуаякиль), Имбабура (5470, Ибарра), Лоха (9930, Лоха Лос), Риос (7630, Бабаойо), Манаби (18830, Портовьехо), Морона Сантьяго (27000, Макас), Напо (30388, Тена), Пастаса (34000, Пуйо), Пичинча (16560, Кито), Сукумбиос (18512, Нуэва Лоха), Тунгурагуа (3850, Амбато), Самора Чинчипе (22000, Самора), Галапагосские о-ва (7900, о-в Сан Кристобаль), Франсиско де Орельяна (21625, Пуэрто Франсиско де Орельяна (Кока)).

Галапагосские о-ва (имеют статус провинции) с 1965г. **объявлены нац. парком**, а на все природные богатства прилегающего к ним района установленны исключит. права государства.

Конституция страны принята в 1998г. До 22 янв. 2000г. руководителем государства являлся избранный в ходе всенародного голосования в июле 1998г. представитель партии Народная демократия Джамиль Мауад Витт. В результате событий 21-22 янв. пост президента страны перешел, согласно конституции, к вице-президенту Густаво Нобоа Бехарано. На пост вице-президента назначен депутат Нацконгресса от партии Народная демократия Педро Пинто Рубианес. Мининдел в правительстве Г.Нобоа стал бывший председатель комитета по межд. вопросам Нац. Конгресса Эквадора Хайнц Меллер Фрайле.

Внутриполит. положение. В 1999-2000гг. оставалось очень напряженным. В значит. мере это было вызвано накопившимися соц. проблемами. Не располагая простым большинством в Нацконгрессе (правящая партия – Народная демократия – контролирует только треть депутатских мандатов), Дж.Мауад вынужден был идти на временное блокирование сначала со второй по численности парламентской фракцией – социал-христиан, принимая по сути все их требования в области соц.-эконом. и фин. политики, а затем с левыми демократами, вести диалог с руководством соц. движений, профсоюзов и Конфедерацией индейских общин Эквадора. Отсутствие последовательной эконом. политики и стабильной поддержки в Нацконгрессе стали причиной шараханий правительства из одной крайности в другую.

Соц. взрывы в марте и июле нарушили ритм жизни страны. Внутренний курс администрации Дж.Мауада все больше подвергался резкой критике за отсутствие четких идей и непоследовательность при принятии решений. Ценой соц. усту-

пок, основная из которых — замораживание цен на бензин до июля 2000г., правительству удалось удержаться у власти. Однако ухудшение соц. положения, обнищание широких слоев эквадорского общества, безудержный рост цен на все без исключения товары и услуги стали причиной нового обострения внутривнутриполит. ситуации в стране. Объявленная президентом программа долларизации нац. экономики была расценена лишь как попытка удержаться у власти. Если в авг. 1998г. 60% граждан страны испытывали доверие к главе государства, то на начало 2000г. эта цифра опустилась до 4%. В середине янв. 2000г. **руководство Нац. конфедерации индейских общин** начало новый марш протеста на эквадорскую столицу, который закончился смещением законно избранного президента страны — Джамиила Мауада и попыткой гос. переворота при участии части элитных военных среднего звена, перешедших на сторону восставших индейцев.

Благодаря вмешательству в ход событий высшего командного состава ВС и полиции ситуацию удалось удержать в рамках конституции и управление страной перешло к вице-президенту Эквадора Густаво Нобоа Бехарано, который 22 янв. 2000г. был приведен к присяге военными.

Первыми шагами нового президента Эквадора стали восстановление власти и правопорядка в стране, начало диалога с лидерами индейских общин и профсоюзов, продолжение процесса эконом. обновления и проведения долларизации нац. экономики.

Продолжается процесс вовлечения Эквадора в сферу наркобизнеса — уже не только для транзита наркотиков, но и их производства. При этом отмечается, что в большинстве своем нелегальные лаборатории по производству наркотиков находятся под контролем колумбийских наркодельцов. В течение года задержаны крупные партии наркотиков (1,5-3,5т.).

Внешняя политика. С приходом к власти нового президента страны Г.Нобоа внешнеполит. курс Эквадора не претерпел существенных изменений. Правительство выступает за развитие плодотворных отношений со всеми государствами, является сторонником равноправия в межд. отношениях, региональной интеграции, а также верности принципам соблюдения прав человека, демократии и свободы межд. торговли.

Обострение внутривнутриполит. проблем и усиление зависимости страны от внешних источников финансирования не могли не отразиться на внешней политике Эквадора, в которой все отчетливее прослеживается тенденция все больше учитывать политику Вашингтона, прежде всего его подхода к острым региональным и межд. проблемам.

Центр. темой внешней политики Эквадора продолжает оставаться нормализация отношений с Перу. Состоялся обмен визитами президентов, мининдел, министрами торговли и другими членами правительства. Обновлена юр. база двустороннего сотрудничества в различных областях. Разрабатываются совместные проекты, финансирование которых осуществляется под патронажем МАБР в штаб-квартире ВБ в Париже. Подписание 26 окт. 1998г. двустороннего договора о мире стало прологом для начала процесса демаркации на эквадорско-перуанской границе и разминирования приграничных территорий.

Эквадор входит в ОАГ, Латиноам. эконом. систему (ЛАЭС), Латиноам. ассоциацию интеграции (ЛАИ), является членом Андского сообщества, Движения неприсоединения, участником межд. договора о взаимной помощи (Договор Рио-де-Жанейро, 1947г.). Договоров о нераспространении ядерного оружия, о запрещении ядерного оружия в Лат. Америке (Тлателолко), об Антарктиде; в 1990г. принят в Группу Рио, участник ряда межд. конвенций, участвует в межд. переговорах по созданию континентальной зоны свободной торговли.

Конгресс

Законодательная власть в стране осуществляется **З**однопалатным Нац. конгрессом. Согласно новой конституции 1998г., число депутатов увеличено до 123; избираются сроком на 4г.

После выборов 31 мая 2000г. места в Нац. конгрессе распределились: Народная демократия — 33, Соц.-христианская партия — 28, Рольдосистская — 22, Дем. левая — 18, Индейское движение Пачакутик — 6, Альфаристское единство — 5, Консервативная — 3, Народно-дем. движение — 2, Движение Новая страна — 1, Объединение народных сил — 1, Соцпартия — 1, Независимые кандидаты — 3.

Полит. партии или движения, представленные в конгрессе не менее 10% депутатов, могут создавать блоки. Существуют 4 парламентских блока: Народная демократия, социал-христиане, рольдосисты и левые демократы. Помимо функции законодат. характера в компетенцию конгресса входит введение в должность президента, вице-президента страны, рассмотрение случаев превышения власти членами правительства, принятие их отставки. Согласно ст.168 конституции, в случае отсутствия президента республики на неопределенный срок, конгресс правомочен назначить президентом вице-президента страны. Срок полномочий нового президента истекает в янв. 2003г.

Конституция Эквадора дает право Нацконгрессу смещать путем вынесения «полит. осуждения» президента и вице-президента.

Эквадорский парламент начинает свою ежегодную работу 5 янв. с перерывом на каникулы 2 раза в год по 1 мес. Внеочередные сессии могут созываться по инициативе президента страны, председателя Нацконгресса или большинства (2/3) депутатов.

Каждые 2г. проходят выборы пред. конгресса и двух вице-председателей. На первые 2г. работы конгресса председатель выбирается среди депутатов, чья партия имеет наибольшее представительство в законодат. органе. На оставшиеся 2г. председателем становится депутат от партии, занимающей вторую позицию в Нацконгрессе.

К обязанностям пред. Нацконгресса относится представительство парламента в остальных институтах гос. власти, обеспечение его функционирования, контроль за соблюдением законодат. и процессуальных норм в соответствии с полномочиями, предоставленными ему конституцией страны.

Первый вице-предс. Нацконгресса замещает председателя в случае его отсутствия. Пред. и вице-председатели парламента могут быть отстранены от исполнения своих обязанностей по решению самих депутатов. Для этого требуется инициатива не менее 10 депутатов и согласие большинства (2/3) депутатского корпуса.

Комиссии действуют на постоянной основе в рамках своей компетенции в течение одного года с возможным переизбранием состава на 30%. По мотивированной просьбе не менее чем 20 депутатов председатель парламента может отдавать распоряжения о формировании новых комиссий.

Помимо конгресса в целом и его комиссий правом законодателя инициативы наделен президент и Верховный суд.

Процедура одобрения законопроектов предусматривает 2 тура обсуждения, проходящие в разные дни. Принятый конгрессом законопроект передается главе государства. В случае отсутствия возражений с его стороны через 10 дней закон публикуется в правит. вестнике и с этого момента вступает в силу.

Нацконгресс Эквадора поддерживает активные межд. связи. Его депутаты участвуют в работе Межпарламентского союза. Эквадор — член Латиноам. и Андского парламентов. Начало нашим двусторонним парламентским связям с Эквадором было положено визитом в эту страну в 1981г. делегации Верховного Совета СССР. В 1983г. состоялся офиц. визит в Москву парламентской делегации Эквадора во главе с председателем парламента Р.Бакерисо. Ответная поездка в Эквадор состоялась в 1986г. В янв. 1991г. делегация эквадорских парламентариев посетила с офиц. визитом Москву.

Экономика

Эквадор — аграрно-индустриальная страна. Нефтепром и банановый сектор сильно выделяются на фоне других отраслей эквадорской экономики и обеспечивают основную долю валютных поступлений в доходную часть бюджета государства. Основу нац. экономики при формировании ВВП составляют обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, нефтедобыча, сфера услуг. Помимо нефтяной промышленности и сельского хозяйства наибольшее значение сохраняют традиционные отрасли — пищевая, текстильная, кожевенная, швейная, металлургия и хим. отрасли. Особую роль, ввиду развития интеграционных процессов в регионе, приобретает машиностроение.

В сельском хозяйстве занято 40% трудоспособного населения. Земледелие характеризуется отсталыми методами хозяйствования и преимущественно ориентируется на производство традиционных экспортных культур — бананы, какао, кофе, рис, креветки и другие морепродукты. В удельном весе экспортируемой сельхозпродукции возрастает доля нетрадиционных культур: манго, ананас, бахчевые, папайя, цветы и др. По производству и экспорту сельхозпродукции доходы государства продолжают превышать доходы от продажи нефти и нефтепродуктов на внешнем рынке. Гос. сектор охватывает часть пром. производства, инфраструктуру, энергетику, большую часть нефтегазодобычи, транспорт.

В 1999г. и начале 2000г. экономика Эквадора находилась в глубоком системном кризисе, который был вызван не только ошибками и просчетами правительства в эконом. политике, но и отсутствием хорошо продуманной стратегии и тактики в проведении реформы. Негативные процессы обострились в связи с резким падением мировых цен на нефть, выручка от экспорта которой по-

крывала значит. часть спроса населения на продовольствие и готовую продукцию, а также в связи с мировым фин. кризисом. Катализатором негативных процессов в экономике стали непродуманные по своим последствиям решения правительства о проведении в начале 1999г. денежной эмиссии в размере 825 млн.долл. для поддержания банковской системы страны, а также объявленный в одностороннем порядке **мораторий по погашению процентов и выплате долгов** по гос. долгам обязательствам (бондам Брэйди и евробондам). Это привело к совмещению девальвации сукре, скачка цен, паралича банковской системы, резкого падения доверия со стороны потенциальных инвесторов и межд. фин.-кредитных организаций (МВФ, ВБ), значит. снижения покупательской способности населения, сокращения производства и, как следствие, резкого роста безработицы. Из 3,8 млн. ЭАН страны приблизительно 650 тыс. (17%) — безработные, при этом 55% трудоспособных граждан работают не по специальности. Усилился поток эмиграции в США и страны Зап. Европы.

В 1999г. **падение ВВП составило 7,5%, уровень годовой инфляции достиг 50,7%**; девальвация нац. денежной единицы «сукре» возросла до 187%; объем золото-валютных запасов сократился на 451 млн.долл., что соответствует 25% и составил 1,9 млрд.долл.; совокупный потребительский спрос уменьшился на 12%, а объем торговли — на 15,3%.

Колоссальные диспропорции возникли в соц. сфере. **Более трети граждан страны имеют денежные доходы ниже прожиточного минимума**, а коэффициент дифференциации дохода верхней и нижней «десятки» заметно вырос — до 15,3 раз. Низкий уровень доходов формирует структуру потребления с преобладающей долей продовольствия и низким уровнем сбережений. За год стоимость потребительской корзины увеличилась на 50% и составляет 60 долл./чел.

Эквадор по-прежнему остается страной, имеющей **один из самых высоких показателей внешней задолженности в мире на душу населения**: 17,4 млрд.долл. на 12,2 млн.чел. Соотношение внешней долг/ВВП составило к концу 1999г. 115%.

В сложившейся ситуации нестабильности и хаоса, царящих в экономике, 10 янв. 2000г. правительство Джамия Мауада приняло решение о начале процесса долларизации экономики страны и замены нац. денежной единицы сукре на ам. доллар по курсу **1 долл. = 25 тыс.сукре**.

9 марта 2000г. президент Эквадора Густаво Нобоа Бехарано подписал одобренный Нацконгрессом законопроект «О реформировании нац. экономики», который легализует процесс долларизации и свободное обращение ам. валюты в стране. При этом закон предусматривает изменение функций минфина, который теперь будет лишен возможности выдавать кредиты и в его задачу будет входить только их погашение. Упраздняются функции ЦБ, который будет лишен возможности проводить независимую фин. политику и осуществлять эмиссию и будет выполнять роль, статистического органа.

Долги. Суммарный гос. долг Эквадора вырос с 64% в 1997г. до 118% в 1999г., а к концу 2000г. его объем превысил 140% от ВВП. Это означает, что даже если государство предоставит к оплате все, что оно произвело в течение года, этого будет недостаточно для погашения его долговых обяза-

тельств. Согласно плану правительства, это станет главным аргументом на переговорах с кредиторами-держателями долговых обязательств Эквадора Брэйди бондов по реструктуризации внешнего долга страны.

Эксперты МВФ, признали, что «обслуживание внешнего долга на существующих условиях невозможно и может иметь опасные последствия для экономики». Опубликованные ЦБ данные свидетельствуют о том, что общенац. внешний долг Эквадора с учетом его гос. и частной составляющих в фев. 2000г. составлял 16,2 млрд. долл., в то время как гос. внутренний долг достиг 3,2 млрд.долл. Таким образом суммарный объем гос. долга Эквадора в фев.-марте равнялся 19,4 млрд.долл. На душу населения приходится 1,5 тыс.долл.

Эконом. рецессия в 1999г., по уточненным данным ЦБ, составила 8% от ВВП, основной причиной этого стал коллапс 70% фин. рынка страны и его банковской системы. К этому необходимо добавить резкое сокращение реальных доходов государства, связанного с высокими темпами девальвации сукре, достигшей 200%, а также **бегство капитала за границу** — 15 млрд. долл. Стагнация пром. производства способствовала и низкая покупательская способность населения, где уровень доходов сократился в среднем в 5 раз.

Заложенные в Протокол о намерениях с МВФ макроэконом. показатели невыполнимы и требуют соответствующей корректировки. Уровень инфляции в 2000г. в 2 раза выше расчетного показателя в 60%, зафиксированного в Соглашении с Фондом. Ошибочность расчетов Фонда признал и глава делегации МВФ, находившейся в Эквадоре с рабочим визитом, Джон Торнтон.

Если раньше рост цен происходил в нац. валюте, то с начала долларизации, когда сукре практически вытеснен с фин. рынка, цены продолжают расти в долларах, и эта тенденция продолжится как минимум до тех пор, пока их уровень не достигнет общемировых показателей, что в условиях катастрофического обнищания населения может привести к новым соц. волнениям и забастовкам. В свою очередь полит. нестабильность в стране создает неблагоприятный инвест. климат, ставит под вопрос участие инокомпаний в приватизационных проектах правительства. Некоторое же снижение инфляционных процессов в начале 2000г. обусловлено отсутствием одной из составляющих — девальвации нац. валюты, которым был подвержен сукре до его искусственной фиксации на отметке 25 тыс. за доллар.

Главной проблемой является стремительное удорожание производственного процесса, которое уже сейчас составляет 150%-200%, что неминуемо приведет к дальнейшему росту цен на небольшую перечень товаров, произведенных в Эквадоре, и, как следствие, проблеме их сбыта на внешнем рынке. Поэтому ставка правительства на увеличение экспортных поступлений неоправдана, а наличие небольшого 0,8% профицита во внешней торговле объясняется благоприятной конъюнктурой мировых цен на энергоносители, при которых экспорт эквадорской нефти увеличился на 30%, тогда как экспорт других товаров сократился на 21%. Если все же политика правительства, направленная на долларизацию нац. экономики, будет продолжена, то незначит. оживление производства в дальнейшем может сменить-

ся сначала частичной, а затем и полной его стагнацией, так как оно потеряет всякую рентабельность. Государству будет выгоднее ввозить в страну импортные товары, чем поддерживать нац. товаропроизводителей.

Угрожающим стало сокращение золотовалютных запасов страны с 1,27 млрд.долл. в янв. 2000г. до 880 млн. долл. к лету 2000г. Отсутствие нормативно-правовой базы и свободное хождение доллара в качестве нац. валюты стало причиной интенсификации вывоза капитала за границу. Таким образом, ресурсы государства, выпущенные в обращение в качестве наличности, не инвестируются в экономику, а вывозятся из страны, что влечет за собой сужение объемов денежной массы и, как следствие, прямое истощение золотовалютных запасов.

Уровень жизни. Лишь 7% от общего числа эквадорских семей могут позволить себе иметь фин. накопления, ежемесячно откладывая хотя бы малую часть своей заработной платы на черный день, который для них может наступить в любой момент.

В то же время данные социологических опросов свидетельствуют о том, что остальные 93% семей живут от зарплаты до зарплаты, которой подчас не хватает для обеспечения самих минимальных потребностей. Эта категория населения практически не имеет собственных сбережений.

Низкий уровень доходов формирует структуру потребления с преобладающей долей продовольствия и низким уровнем сбережений.

За один год стоимость потребительской корзины, которая включает в себя полный перечень необходимых товаров и услуг на семью из 4 чел., увеличилась на 50% и составляет 240 долл.

Кризис в экономике самым негативным образом отражается на положении среднего класса, который поставлен в жесткие условия выживания. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, доходы среднего класса постоянны, а заработная плата выплачивается в нац. валюте. Во-вторых, большая часть эквадорских семей, относящихся к среднему классу, живет в кредит, выплачивая в течение определенного периода остаток суммы эквивалентной 100% стоимости приобретенного товара, машины, дома или квартиры, при этом чаще всего долг за покупку оформляется в долларах США. В-третьих, сам стиль жизни среднего класса, приобретаемые и предлагаемые ему товары и услуги, формирование цены на них приравниваются к доллару и напрямую зависят от его котировок.

Дать определение среднему классу достаточно сложно, т.к. нет четко установленных критериев его оценки.

ВБ использует собственную методику для определения уровня жизни в той или иной стране, в соответствии с которым устанавливается прожиточный минимум. Таким образом, согласно нормам, принятым ВБ, любое общество можно разделить на 5 групп по уровню их ежегодного дохода. Из этих пяти групп выделяются три со средним уровнем достатка, которые и попадают под определение «средний класс». К среднему классу относится та семья, чей ежемесячный доход позволяет приобрести от 1 до 3 минимальных потребит. корзины. Таким образом, если исходить из данных Нац. ин-та статистики, 1,5 млн. эквадорских се-

мей попадают под определение среднего класса. В то же время, положение 400 тыс. уязвимо, и с каждым днем оно регрессирует. Если в самом ближайшем будущем их материальное благосостояние не улучшится, то они также перейдут в разряд малообеспеченных семей.

Среднестатистическая эквадорская семья ежемесячно тратит 58% своих доходов на питание и оплату коммунальных услуг, 20% — на отчисления в соц. фонд страхования и на транспорт и только 4,5% — на образование.

370 тыс. семей находятся за чертой бедности, так как их совокупный ежемесячный доход меньше 30 долл., что составляет приблизительно 213% дефицита относительно уровня прожиточного минимума. Ежемесячный заработок 606 тыс. семей колеблется от 30 до 60 долл., при этом дефицит семейного бюджета равен 88,4%.

И только у 1533 эквадорских семей уровень доходов превышает 3 тыс. долл. В руках этой группы лиц сосредоточено 2,4% всех доходов ЭАН страны, другими словами, объем доходов 1533 семей равен общему объему доходов 400 тыс. самых бедных семей Эквадора.

Представляет интерес динамика роста потребит. цен на основные виды товаров и услуг за последние 20 лет с момента начала дем. преобразований в обществе в 1979г. Согласно данным Нац. ин-та статистики, цена на хлеб по сравнению с 1979г. возросла на 160000%, на молоко — на 150000%, на мясо — на 180000%. Стоимость галлона бензина увеличилась на 380000%, проезда на гортранспорте — на 130000%; газет — на 330000%, журналов — на 670000%. **Общий показатель роста уровня цен за последние 20 лет составил 35000%, а зарплаты с учетом доп. начислений 24000%.**

Предполагается, что в ближайшее время все цены на товары и услуги достигнут уровня **наиболее дорогих по стоимости жизни стран региона, таких, как Бразилия и Аргентина**, а в последствии и общемирового уровня. Тем не менее уже цены на некоторые виды товаров и услуг в Эквадоре на порядок выше, чем в Бразилии. **Средняя зарплата эквадорского служащего остается самой низкой в Лат. Америке — 1,3 тыс. долл.** Зарплата чиновников того же уровня в других странах составляет: Мексика — 5,2 тыс. долл., Гондурас — 2,5 тыс., Никарагуа — 4 тыс., Гватемала — 6 тыс., Колумбия — 6,3 тыс., Перу — 3,5 тыс., Чили — 4,4 тыс., Уругвай — 4,4 тыс., Аргентина — 6,5 тыс. долл.

Согласно еженедельнику «Тиемпос дель мундо», Эквадор занимает одно из лидирующих мест по дороговизне. Например, цена на электроэнергию в Эквадоре в 3 раза выше, чем в Боливии, Аргентине или Нью-Йорке. В течение 3 мес. увеличение стоимости электроэнергии в Эквадоре составило 203%. Соц.-эконом. положение населения резко ухудшилось после того, как правительство страны приняло решение об отмене гос. субсидий на энергоносители, в частности на бензин, цены на который выросли в среднем на 60%.

Отмена субсидий на энергоносители стала причиной усиления инфляционных процессов в стране. Только в мае 2000г. рост цен на продукты питания и товары первой необходимости составил в целом 70%. Так цены на плодоовощную продукцию выросли на 50%, на растительное масло — на 70%, рис — 25%, горох — 60%, кисломолочные продукты — 45%, мясо — в среднем на 50%. В то же

время несмотря на рост цен, на рынках и магазинах города наблюдается нехватка некоторых товаров первой необходимости: мука, сахар, соль.

С головокружительной быстротой растут цены на одежду и предметы домашнего обихода, которые еще до начала эконом. кризиса стоили в несколько раз дороже, чем в США и странах Зап. Европы. Так, например, пара обуви, стоившая в начале 2000г. 90 долл., 3 мес. спустя стоила 120 долл., а стоимость самого дешевого мужского костюма увеличилась со 180 долл. до 280 долл.

Если раньше с началом процесса долларизации наблюдался рост цен в нац. валюте — сукре, то теперь цены растут не только в сукре, но и в долларах. Попытки правительства совместно с промышленными и предпринимательскими кругами страны заморозить цены на некоторые товары первой необходимости и установить за ними жесткий гос. контроль пока ни к чему не привели.

С момента начала процесса долларизации оптимизм пром. и предпринимательских кругов Эквадора в отношении перспектив эконом. развития страны в новых условиях продолжает резко сокращаться. Если в марте-апр. 2000г. 49%-58% деловых кругов Эквадора выражали поддержку правительству в проведении эконом. реформ, то уже в мае эта цифра сократилась до 30%. Развитие экономики Эквадора должно соответствовать циклам развития экономики США. Повышение на 0,5% межбанковской учетной ставки с целью несколько снизить темпы эконом. роста США отразится на торг.-платежном балансе тех стран, экономики которых напрямую зависят от объема экспортно-импортных операций с США.

Финансы

Макроэконом. стабилизация остается приоритетной задачей правительства, т.к. только в этом случае будут созданы необходимые условия для реактивации производства и преодоления тяжелейшего фин.-эконом. кризиса.

В сложившейся ситуации постановления правительства №1490 и №1492 от 10 нояб. 1999г. «О мерах по стимулированию развития производственного сектора экономики» позволяют реструктурировать пассивы предприятий с помощью повторного выпуска депозитных сертификатов (это создаст вторичный рынок ценных бумаг) и выпуска предприятиями своих собственных облигаций по типу ЗАО.

Постановление правительства за №1490 позволяет предприятиям со статусом АО эмитировать собственные облигации внутреннего займа сроком погашения до 7 лет в нац. или инвалюте для оплаты долга и процентов по нему гос. и частным фин.-кредитным организациям, таким как Банк развития или Нац. фин. корпорация.

Однако право использовать этот механизм взаиморасчетов с кредиторами могут лишь те предприятия, которые: взяв кредит, не расплатились по нему до 30 сент. текущего года; относятся к предприятиям с повышенной долей риска для кредитования категории А, В, С, или D; кредиты этих предприятий являются несвязанными.

Выплаты по облигациям внутреннего займа могут быть произведены согласно их номинальной стоимости в момент погашения или же переведены в акции этих предприятий, согласно Закону о фондовом рынке.

В случае использования этой схемы реструктуризации долга, предприятие-должник обязано провести переговоры и подписать соглашение с организацией-кредитором, в котором должны фигурировать суммы выплаченного и невыплаченного кредита и процентов по нему. Совокупная сумма невыплаченного кредита и будет погашаться облигациями внутреннего займа, эмитированными предприятиями-должниками. В то же время, предприятия-должники совместно с кредиторами должны определить номинальную стоимость выпускаемых ценных бумаг, по которой банк их получит в качестве оплаты долга предприятий.

В случае невыполнения обязательств по погашению облигаций или снятие их с торгов на фондовом рынке, держатель ценных бумаг имеет право потребовать их конвертации в акции предприятий или погашения долга за счет продажи имущества. Предприятия с повышенной долей риска для кредитования будут автоматически заноситься в реестр фондового рынка. Предприятия со статусом АО должны будут также увеличить свой уставной капитал на 35% от уровня произведенной эмиссии в течение ближайших 5 лет со дня выпуска облигаций внутреннего займа. Фин. организации и банки могут проводить торги по этим ценным бумагам на фондовом рынке, использовать их в качестве фидеикомисса, оплачивать ими обязательства Нац. фин. корпорации, а также, осуществлять обменные операции SWAP с правительством для получения межд. кредитов.

Постановление правительства за №1492 позволяет реструктуризовать пассивы предприятий с помощью повторного выпуска депозитных сертификатов, которые являются обязательными к приему всеми частными и гос. фин. организациями и банками, в т.ч. Нац. фин. корпорацией НФК по их номинальной стоимости для погашения старых обязательств предприятий, выпущенных до 31 июля 1999г., и процентов по ним этим же самым фин.-кредитным организациям, выступающим гарантами выполнения обязательств по депозитным сертификатам первого выпуска.

Если депозитные сертификаты не принимаются к оплате Агентством гарантии вкладов по их номинальной стоимости, цена на них определяется в ходе свободных торгов на фондовом рынке, где они котируются наряду с другими ценными бумагами.

Фин. ин-ты могут оплачивать свои обязательства Нац. фин. корпорации с помощью депозитных сертификатов предприятий и приобретать на них активы тех банков, которые находятся во внешнем управлении Гос. агентством гарантии вкладов. В свою очередь Нац. корпорация развития может обменять в Агентстве гарантии вкладов сертификаты, эмитированные банками, находящиеся во временном управлении государством на период их оздоровления на правит. ценные бумаги — бонны.

Эта программа правительства частично решает проблему неплатежей, реактивирует систему взаиморасчетов предприятий и фин.-кредитных организаций, создает условия, способствующие укреплению производственного сектора эквадорской экономики. Однако разработанная система мер не идеальна, ее воплощение — это долгий процесс, в котором изначально заложен ряд противоречий.

Так, в постановлениях правительства не отражены порядок и схема налогообложения вышеупомянутых операций с облигациями внутреннего займа и депозитными сертификатами предприятий-должников, нет соответствующего законодательства, легализующего действия правительства особенно в части, касающейся реструктуризации производственных пассивов. Эта программа не рассчитана на участие в ней физ. лиц, предприятий малого и среднего бизнеса, для которых в условиях эконо. депрессии сложно установить категорию риска для кредитования. В то же время у правительства нет четких критериев оценки, определяющих уровень жизнеспособности предприятий, одни из которых нуждаются в гос. поддержке, а другие, несмотря на то, что находятся в критической ситуации, тем не менее обладают достаточным потенциалом для преодоления кризиса с помощью внутренних ресурсов. Отсутствуют также и необходимые в этих условиях механизмы и гос. институты, способные дать независимую оценку состоянию того или иного предприятия, провести его аудиторскую проверку.

Помимо правительства в разработке стратегической программы развития страны участвуют и ряд других организаций: ТПП Гуаякиля, Фондовая биржа Кито, ТПП Кито и Производственная палата провинции Пичинча.

ТПП Гуаякиля предлагает реструктурировать пассивы производства таким образом, чтобы рефинансировать полученные ранее кредиты в нац. и инвалюте. Речь идет о замене облигаций старого образца, выпущенных производственным сектором экономики до 31 марта 1999г., держателями которых являются физ. и юр. лица, на долговые обязательства нового образца, которые должны пройти перерегистрацию в НФК. Для финансирования новых долговых обязательств, юр. гарантом исполнения которых является НФК. Корпорация выпускает «гарантийные бонны», обеспечиваемые кредитами, выделенными под облигации старого образца. Частные фин. организации, в т.ч. фин.-кредитные организации — члены Агентства гарантии вкладов могут обменять «гарантийные бонны», выпущенные НФК, на депозитные сертификаты предприятий для финансирования «гарантийных боннов» по номинальной стоимости депозитных сертификатов. Новые кредиты, которые Эквадор возможно получит от МВФ, также будут направлены на погашение долгов и оплату старых кредитов, предоставленных ранее зарубежными фин.-кредитными организациями и банками. В этом случае срок проведения операций с инвалютой составляет 5 лет, из которых в течение 2 лет 60% капитала обслуживаются бесплатно; при этом процентная ставка по этим кредитам равняется межбанковской процентной ставке — Либор — плюс 3%,

В свою очередь гарантийные бонны, выпущенные в обращение НФК, будут использованы для оплаты рефинансированных кредитов и для покупки активов тех банков, которые находятся в управлении Агентства гарантии вкладов. В этом случае срок проведения операций с нац. валютой составляет 3г., из которых первый год 60% капитала обслуживаются бесплатно; при этом процентная ставка исчисляется из расчета пассивная учетная ставка ЦБ плюс 4%.

Однако слабость программы, предложенной ТПП Гуаякиля, заключается в ее финансово-кре-

дитной несостоятельности, так как старые кредиты, взятые под выпуск первых облигаций, вероятнее всего уже растрочены, а вероятность предоставления новых кредитов МВФ.

ТПП Гуаякиля предлагает механизм погашения долгов производственного сектора экономики за счет гос. долговых обязательств бонов Брэйди. В этом случае учитывается тот факт, что минфин является не только должником по выплате процентов и погашению гос. долговых обязательств бонов Брэйди (PDI), но и кредитором производственного сектора, использующим для перечисления средств те банки, которые находятся в управлении, либо являются собственностью Агентства гарантии вкладов. Если будет задействована эта схема, правительство сможет продавать свои долговые обязательства на аукционных торгах, где выиграет тот, кто предложит наиболее низкую цену от уровня номинальной стоимости ценной бумаги — бона. При этом министерство финансов обменивает бон на сертификат казначейства, который будет использован как инструмент погашения долговых обязательств производственного сектора банковской системе. Что касается банков, находящихся в собственности Агентства гарантии вкладов, то, согласно этой программе реструктуризации пассивов, они должны передать вышеупомянутые сертификаты казначейства Агентству, чтобы таким образом уменьшить объем своих долгов перед минфином, улучшить свое эконом.-фин. состояние.

ТПП Гуаякиля предлагает также провести сукретизацию внешней задолженности предприятий и межбанковских операций в инвалюте, однако, для осуществления этой программы пока еще не разработан соответствующий механизм.

Биржа ценных бумаг Кито предлагает провести капитализацию производственного сектора экономики, используя для этого гос. долговые обязательства боны Брэйди (PAR и Discount). Держатель этих ценных бумаг может стать акционером того или иного предприятия, предоставив в его распоряжение свои боны по цене 40% от их номинальной стоимости. Нац. банковская система сможет выкупить эти боны по цене 50% от их номинальной стоимости, погасив тем самым долговые обязательства предприятий, кроме этого банки смогут использовать боны для оплаты долгов ЦБ или Агентству гарантии вкладов, а также оплачивать налоги государству.

Такая схема погашения и реструктуризации пассивов производственного сектора экономики выгодна всем ее участникам. Правительство уменьшит внешний долг государства по его номинальной стоимости. Увеличится капитализация производства, сократится его задолженность нац. банковской системе, которая сможет использовать эти ценные бумаги — боны — в качестве платежного средства.

Паевый фонд, ТПП Кито и Пром. палата провинции Пичинча предлагают проект реструктуризации пассивов и капитализации фондов предприятий, который способен реанимировать фондовый рынок страны, создает условия для привлечения инвестиций физ. и юр. лиц в экономику и производство в частности.

Суть этой программы заключается в создании механизма капитализации производства за счет увеличения его активов на 35% от уставного капи-

тала. В этом случае банк выдает кредит под выпуск новых акций предприятия, которые затем передает Паевому фонду капитализации производства.

Взамен переданных акций банк получает доле-вые квоты Фонда, которые являются своего рода ценными бумагами и могут котироваться на бирже. Как только достигается капитализация предоставленного ранее кредита, банк освобождается от каких-либо гарантий по нему.

НФК, являясь управляющим Паевого фонда, получив акции предприятия, должна передать право распорядителя ими доверенному лицу, представляющему интересы компании, а права голоса — Совету директоров.

Предприятие, после того как Фонд стал его акционером, должно зарегистрироваться на фондовом рынке и пройти независимую аудиторскую проверку. Макс. срок, в течение которого Фонд является акционером предприятия, составляет 10 лет, по истечении которого НФК должна продать принадлежавшие Фонду акции на Бирже ценных бумаг. При этом их стартовая цена соответствует номинальной стоимости.

Фин. институты и банки могут в любой момент продать свои квоты на бирже или обменять их на другие гос. долговые обязательства, депозитные сертификаты, облигации внутреннего займа, боны Брэйди и другие.

В этой программе есть ряд положительных моментов — это капитализация производства, сокращение внутреннего долга предприятий, упрощение системы взаиморасчетов с фин.-кредитными организациями, что улучшает баланс предприятий, которые, обладая абсолютной свободой действий, могут в любой момент выкупить свои акции, либо продать их на фондовом рынке в ходе открытых торгов.

Для банков — это хорошая возможность уменьшить риски по кредиту и получить доп. прибыль за счет колебания котировок. Кроме этого, активы банков приобретают большую привлекательность для потенциальных инвесторов в случае проведения по ним торгов. Банковская система может значительно улучшить свое фин. состояние за счет увеличения инвестиций и сокращения провизии.

Программа позволяет достичь максимальной прозрачности действий предприятия и его фин. состояния за счет увеличения внешнего контроля и проведения постоянных аудиторских проверок, согласно требованиям и нормам фондового рынка.

Все представленные программы по реструктуризации пассивов производственного сектора эквадорской экономики имеют один общий недостаток — отсутствие несвязанных доп. кредитов, другими словами «живых денег», что не сможет остановить эконом. рецессию производства, увеличить его ликвидность. Даже частичное использование предложенных схем по реструктуризации долгов позволит снять напряженность в экономике, станет прологом для преодоления кризиса.

Расчет правительства на внешние источники финансирования и привлечение новых западных кредитов себя не оправдывают. Отсутствие полномасштабного соглашения с МВФ тормозит переговорный процесс с другими финансово-кредитными организациями, в частности с Парижским и Лондонским клубами кредиторов. Следует отметить недостаточное использования внутренних ре-

сурсов страны для выхода из кризиса. Прежде всего здесь речь идет о доп. доходах о продажи сырой эквадорской нефти на мировом рынке, а также капиталов, вывезенных за границу частными лицами и банками.

Экспорт

Внешняя торговля в 1999г. Объем внешторг. оборота страны составил 7,29 млрд.долл., что на 2,3 млрд.долл. меньше, чем в 1998г. Особенно резко по сравнению с предыдущим годом снизился эквадорский импорт — на 45%. Это является прямым следствием «обвала» местной валюты сукре по отношению к доллару. За 1999г. эквадорская валюта подешевела по отношению к доллару в 3,5 раза. Подобная ситуация вызывала неуверенность у участников внешнеторговой деятельности, которые в условиях резкого и непредсказуемого снижения курса сукре отказывались от предварит. оплаты товарных партий, закупаемых за рубежом.

Серьезные потери продолжали нести экспортеры традиционных эквадорских товаров, таких как бананы, цветы, рыбопродукты (креветки). Выравнивание мировых цен на нефть позволило Эквадору увеличить поступление валюты в казну государства за счет роста выручки от продажи энергоносителей за рубеж. Это позволило сохранить эквадорский экспорт в 1999г. практически на уровне 1998г. — 4,2 млрд.долл.

В 1999г. Эквадору удалось преодолеть наметившуюся в 1998г. негативную тенденцию увеличения внешторг. дефицита. Положит. сальдо внешторг. баланса в 1999г. составило 1,1 млрд.долл., что является несомненным успехом по сравнению с предыдущим годом, когда дефицит внешней торговли Эквадора был на уровне 1,3 млрд.долл.

Главными торговыми партнерами Эквадора в 1999г. оставались государства Андского сообщества (9,8% экспорта и 18,9% импорта страны), страны Евросоюза (19,4% экспорта и 14,6% импорта), азиатские государства (по 11% экспорта и импорта). Среди отдельных стран **безусловный приоритет во внешней торговле Эквадора принадлежит США**, на долю которых в 1999г. приходилось 37,4% эквадорского экспорта и 27,9% импорта страны. Данные показатели несколько меньше уровня, достигнутого в 1998г., и существенно ниже данных начала 90 г. Это свидетельствует о продолжении процесса диверсификации внешнеторговых связей Эквадора. Можно говорить о преимущественной ориентации Эквадора в последние годы на государства Зап. Европы, Японию, Китай. У местных деловых кругов имеется особое желание увеличить закупки в России таких товаров, как металл различного профиля, удобрения (карбомид, хлористый калий и др.), продукцию машиностроения (дорожная техника, автобусы, трактора, разнопрофильные станки, метизы и т.д.).

Крупнейшими торг. партнерами Эквадора среди латиноам. государств оставались Колумбия, Чили и Перу, на долю которых в 1999г. соответственно пришлось 556 млн., 329 млн. и 178 млн.долл. Необходимо отметить, что в торговых отношениях с пограничными Колумбией и Перу происходили серьезные трения, которые повлияли на уменьшение общих объемов торговли по сравнению с 1998г. Осложнения в торговле с этими странами были предопределены глубокими кризисными процессами, происходящими в экономике Эква-

дора, которые привели к резкому дисбалансу цен на экспортную продукцию. Так, например, стоимость сахара, риса, молока, бензина и некоторых других продуктов в Эквадоре оказалась значительно ниже, чем в соседних Колумбии и Перу. Это привело к тому, что местные оптовые торговцы устремились в приграничные страны, создав искусственный дефицит на вышеуказанные товары на эквадорском рынке. Местные власти предприняли определенные меры по урегулированию данной ситуации, однако слабость законодат. системы страны, неэффективность правоохранит. органов Эквадора не позволили полностью разрешить конфликт.

К негативным итогам 1999г. можно отнести резкое сокращение торговли с Аргентиной и особенно с Бразилией. Товарооборот с этими государствами соответственно составил 143 млн.долл. (снижение по сравнению с 1998г. на 68 млн.долл.) и 104 млн.долл. (снижение на 126 млн.долл.).

При некотором снижении товарооборота с западноевропейскими государствами, стабильной оставалась в 1999г. торговля с Германией (247 млн.долл.), Испанией (200 млн.), Италией (262 млн.). Причем несмотря на кризис, товарооборот с Голландией возрос по сравнению с 1998г. более чем на 10 млн. долл. и составил 150,9 млн.

Среди азиатских партнеров Эквадора выделяются Япония (257,5 млн.долл.), Ю.Корея (239,5 млн.) и Китай (131,3 млн.).

Китай и Ю.Корея в добились роста объема товарооборота с Эквадором по сравнению с 1998г. Китай за последние годы резко увеличил объемы торговли с Эквадором. В 1994г. эквадору-китайский товарооборот составлял 3,9 млн. долл., а в 1999г. этот показатель увеличился в 33,6 раза. Успешный рост эквадору-китайской торговли стал возможен благодаря крупным инвестициям Китая в местную экономику. Китайские капиталовложения поступают целенаправленно в те отрасли эквадорской экономики, которые дают наибольшую рентабельность производства и обеспечивают потребности Китая в импорте конкретных видов продукции.

Эквадор-ЕС. В течение нескольких десятилетий отношения между Эквадором и ведущими странами Европы во всех областях развивались в довольно замедленном ритме. Приоритеты отдавались развитию связей со странами Лат. Америки, особенно с государствами Андского сообщества, и с США. Тем не менее, за последние 5 лет произошло коренное изменение ранее сложившейся ситуации. За это время между Республикой Эквадор и странами-членами ЕС было обеспечено поэтапное расширение сфер взаимодействия, включая торг.-эконом., научно-тех. сотрудничество, отношения в соц. сфере, а также в области культуры и образования. Евросоюзу удается постепенно расширять свое полит. и эконом. присутствие в этой североандской стране.

Импульсом к развитию новых форм отношений между Эквадором и ЕС стали итоги состоявшейся 28-29 июня 1999г. в Рио-де-Жанейро первой встречи глав государств и правительств стран Лат. Америки, Карибского бассейна и ЕС. На страны ЕС приходится пятая часть всего эквадорского экспорта и 15% импорта.

В 1998-99гг. **Италия стала вторым после США торговым партнером Эквадора**, занимая до этого 9

место. Традиционно занимавшая 2 место Колумбия опустилась на ступеньку ниже. Основная статья экспорта Эквадора в эту страну — бананы и дары моря, импорт из Италии — оборудование различного профиля.

Несмотря на небольшой объем товарооборота — 200,5 млн. долл. в 1999г. и менее 10 млн. долл. капиталовложений, Испания является одним из ведущих эквадорских партнеров. Из всех стран-членов ЕС лидеры именно этой страны посетили за последние несколько лет Эквадор. В апр. 1999г. с частным визитом в стране побывала королева Испании донья София, а в конце июня того же года состоялся офиц. визит главы испанского правительства Хосе-Марио Аснара. Был подписан ряд соглашений по различным областям двустороннего сотрудничества. Испания готова осуществлять инвестиции в эквадорскую экономику на 400 млн. долл. Однако, в Мадриде подчеркивают, что для этого необходимо выполнение ряда условий, в частности, принятия Закона о приватизации. Испанцами также было заявлено о готовности финансировать и участвовать в реализации некоторых (из 400) интеграционных эконом. проектов в приграничной с Перу зоне. Активное участие принимают испанские предприниматели **в строительстве троллейбусных линий в Кито.**

В середине июля 2000г. между эквадорской компанией «Седехе» и испанским концерном «Унион Феноса» было подписано соглашение, предусматривающее совместное развитие и использование ГЭС «Марсель Ланиадо де Винд». Стоимость проекта — 5,4 млн.долл.

В основном же, акцент до сих пор делался на сотрудничество двух стран в рамках Ибероам. форума, а также по линии программы ЕС-Андское сообщество и ЕС-Группа Рио.

Большие надежды в Кито возлагают на Испанию и Италию в осуществлении плана «Эквадор», направленного на развитие провинций Сукумбиос, Карчи и Эсмеральдас, граничащих с Колумбией. Стоимость проекта оценивается в 250-300 млн.долл. Большую часть средств эквадорцы рассчитывают получить от стран-членов ЕС, но главная ставка делается на Мадрид и Рим.

Сохраняются перспективы расширения сотрудничества с Великобританией, а также большого притока британского капитала на эквадорский рынок. В основном это касается банковской сферы. В мае 2000г. страну посетили представители крупных банков Великобритании. Не исключена возможность открытия в Эквадоре представительства банка Hong Kong Bank. В производственную сферу англ. капитал пока не идет из-за отсутствия соответствующей конъюнктуры. В свое время англичане построили НПЗ в г.Эсмеральдас для легкой нефти. Завод нуждается в реконструкции и перепрофилировании на переработку тяжелой нефти, но англ. компании пока на это не решаются. В 1999г. товарооборот между Эквадором и Великобританией составил 100 млн.долл. Основную статью брит. импорта составляют креветки и рыба.

В отношениях Эквадора с Францией за последние 10 лет происходило снижение товарооборота; в 1999г. — 130 млн. долл. Франция и Эквадор не имеют проектов в эконом. сфере. Франция занимает жесткую позицию относительно реструктуризации внешней задолженности Эквадора и счи-

тает нецелесообразным списание Парижским клубом части внешнего долга страны. Франция не включает Эквадор в список самых бедных стран. Позиция французов предусматривает отсрочку выплат и возможность предоставления новых кредитов на долг. сроки.

Бананы

Новая концепция торговой политики ЕС в отношении импорта плодоовощной продукции из стран Лат. Америки, согласно которой предпочтение будет отдаваться тому товару, на транспортировку которого с момента его сбора на плантации и отправки получателю будет затрачено наименьшее количество времени, ставит банановую отрасль Эквадора в неравные условия с товаропроизводителями этой продукции из других стран — Коста-Рики, Мексики, Колумбии, Гватемалы, Гондураса, Никарагуа и Панамы. Если доставка груза из Эквадора в порты назначения в Европе: Италия-Ровенна, Германия-Гамбург, Португалия-Лиссабон, Турция-Стамбул, составляет 17-20 дней, то из центральноам. стран и Колумбии — 13-16 дней.

Противоречия среди производителей бананов на мировом рынке препятствуют выработке единой торговой политики со странами ЕС. ВТО отвергло, посчитав дискриминационными, предложение некоторых экспортеров бананов о введении квот на ввозимую продукцию, согласно которым, квота Коста-Рики, к примеру, составляла 45%, а Эквадора — только 20%. Неприемлемым было признано и предложение Эквадора о введении странами ЕС налога на ввозимую ими продукцию, что в принципе соответствует действующим нормам ВТО, однако, в этом случае Эквадор бы имел больше преимуществ. Так, **официально установленная цена 18-кг. коробки бананов эквадорского производства — 2,18 долл. в несколько раз ниже, чем в других странах-экспортерах** этой продукции, в Коста-Рике — 6,25 долл., Колумбии — 4 долл. В то же время, страны ЕС склоняются именно к предложению Эквадора по упорядочению торговых отношений с Лат. Америкой. Однако такой порядок взаиморасчетов планируется ввести не раньше 2006г., при этом планируемый налог составит 275-300 евро за т. импортируемых бананов. Другой значимой проблемой банановой отрасли Эквадора является отсутствие у производителей собственного торг. флота, способного на должном уровне конкурировать с крупнейшими транснац. компаниями по экспорту бананов, такими как «Доле», «Чикита Брандс», «Дель Монте». В результате эквадорские компании вынуждены прибегать к аренде транспортных судов, что ведет к удорожанию продукции, подрывает их позиции на мировом рынке. Заслуживает особого внимания позиция США в отношении мер, предпринимаемых ЕС по регламентации торговых отношений со странами Лат. Америки. В США отмечают, что действия ЕС не только нарушают межд. право в отношении правил свободной торговли, но могут повлечь за собой торговую войну между странами-экспортерами бананов. Выражая по этому поводу свой протест в ВТО, ам. власти четко дали понять, что не допустят ущемления прав транснац. компаний «Доле» и «Чикиты», контролируемых США, и предпримут ряд ответных действий. Первым шагом в этом направлении стало одобренное ВТО ре-

шение ам. властей о введении 100% налога на некоторые товары европейского производства, ввозимые в США, при этом ущерб от этих мер составит порядка 192 млн.долл. в год.

Натянутыми продолжают оставаться и отношения эквадорских товаропроизводителей со второй по величине компанией США по экспорту бананов «Чикитой Брандс» после заявления ее руководства об уходе с эквадорского рынка. Это неожиданное решение ввергло в шок банановую отрасль нац. экономики Эквадора, так как означает, что 10% от общего объема произведенного в стране товара не имеет необходимого рынка сбыта. Американская компания «Чикита Брандс» работала в Эквадоре последние 15 лет, ежегодно покупая для рынков США, Японии и Европы 20 млн. коробок бананов, однако, в 2000г. объем закупок сократился до 8 млн. Общий объем инвестиций ам. компании в банановую отрасль Эквадора составил за этот период 7 млн. долл. А «Чикита Брандс» переносит свою коммерческую деятельность в Панаму и Гондурас, где ей принадлежат 96% и 50% всех плантаций этих центральноам. государств соответственно.

Сталь

Правительство страны оказалось втянутым сразу в несколько судебных разбирательств по вопросу импорта стали из-за рубежа по демпинговым ценам. Так Секретариат Андского сообщества потребовал от Эквадора оплатить разницу в цене за каждую тонну купленного у России, Украины и Казахстана сталепродуката. Эта мера привела бы внутренний рынок страны к полному хаосу. Увеличение цены на сталь, неизбежный рост себестоимости выпускаемой продукции поставили бы на грань банкротства те отрасли нац. экономики, работа которых целиком и полностью зависит от импорта этого стратегически важного сырья. В результате, пром. лобби Эквадора выступило с ответным иском, заявив о неправомерности действий Андского сообщества.

Причины дестабилизации положения на мировом рынке стали кроются в азиатском кризисе 1997г., когда резко сократился спрос на металл, главным образом, в странах Восточной и Юго-Вост. Азии, это 19% общемирового рынка сбыта сталелитейной продукции. В 1998г. Китай, Таиланд, Ю.Корея и Япония в среднем в 5-6 раз сократили свои импортные закупки, что вызвало резкое, самое большое за последние 30 лет, падение цен, 160 долл. за тонну.

Если в 1997г. тонна горячего сталепродуката стоила до кризиса приблизительно 330 долл., то ее цена составляла 200 долл. Благодаря согласованным действиям большинства стран-экспортеров в области ценовой политики наметилась некая стабилизация. Тем не менее во многих странах Лат. Америки, особенно в Аргентине, Бразилии и Мексике были закрыты многие производства, а рынки сбыта захвачены азиатскими товаропроизводителями, себестоимость выпускаемой продукции которых стала в несколько раз ниже.

Экспорт стали из республик бывшего СССР, Японии и Ю.Кореи начал играть все более важную, подчас определяющую роль в пром. производстве стран Андского Сообщества. Только в Эквадор экспортные поставки увеличились с 46 тыс.т. в 1997г. до 207 тыс. в 1998г.

США и Мексика обвинили ряд стран в «демпинговой торговле». В свою очередь Венесуэла, попав в черные списки стального лобби, потребовала от стран Андского сообщества провести тщательное расследование случаев демпинга.

Два таких расследования были предприняты венесуэльскими компаниями Sidetur и Sidor в отношении Эквадора. В первом случае компания Sidetur попросила Секретариат Андского сообщества дать свое заключение по вопросу о том, можно ли расценить продажу рос., украинского и казахстанского сталепродуката на рынках Колумбии, Перу и Эквадора как демпинговую сделку или нет. При этом позиция венесуэльской компании заключалась в том, что любые коммерческие соглашения должны учитывать в первую очередь интересы стран региона и быть согласованы на этом уровне. Таким образом, решение, принятое руководством Андского сообщества, было не в пользу Колумбии, Перу и Эквадора, которые были обязаны выплатить дополнительно 55 долл. за каждую тонну купленной у России и Украины стали.

Второй иск был направлен венесуэльской компанией Sidor, которая также расценила поставки сталепродуката из стран СНГ в Эквадор как нарушение антидемпингового соглашения.

Ответом на это заявление было принятое секретарем Андского сообщества Себастьяном Алегретом решение, которое обязывало эквадорских импортеров доплатить 23 долл. за каждую тонну сталепродуката, купленного у России и 46 долл. за тонну, ввезенного в Эквадор по договору с Казахстаном.

Эта мера Секретариата Андского сообщества вызвала в стране настоящий шок. Импортеры рос. и казахстанской стали заявили, что будут вынуждены повысить цены на ввозимую ими продукцию, что самым негативным образом скажется на работе 3 тыс. предприятий, сфера деятельности которых напрямую зависит от поставок металла из-за рубежа. В результате эквадорское правительство вынуждено было подать в Секретариат Андского сообщества апелляцию с просьбой пересмотреть его решение. Однако она была отвергнута, т.к. эта межд. региональная организация сочла доводы и аргументы Эквадора мало убедительными.

Борьба на этом не закончилась, эквадорская Федерация промышленников и производителей стали (FEDIMETAL) выдвинула в свою очередь ряд новых аргументов:

— во-первых, вынося свою резолюцию, Андское сообщество руководствовалось Решением 283 межд. «Соглашения по демпингу», принятого Совмином иностр. дел Андской группы. В то время как эквадорская сторона подписала другие межд.-правовые акты по «антидемпинговому» законодательству, разработанные ВТО, и в своих действиях руководствовалась именно ими. К тому же по определению, «демпинг» может возникнуть лишь в том случае, если действия какой-либо из сторон наносят ущерб рынку спроса. Однако, согласно статданным за последние 7 лет, поставки венесуэльской стали обеспечивали только 7% потребностей Эквадора в металле. Что в сравнении с объемом производства компании Sidor — 3,6 млн.т. — лишь капля в море. Таким образом, по мнению эквадорской стороны, демпинговые санкции в этом случае применены быть не могут;

— во-вторых, венесуэльская компания Sidor не

единственный поставщик металла на эквадорский рынок. Выпускаемая ею продукция лишь частично отвечает потребностям эквадорских товаропроизводителей, которые не без оснований расценивают действия руководства компании, добывающего чуть ли не эксклюзивных прав на поставку стали в Эквадор, не иначе как стремление выбить конкурентов с рынка, ограничив тем самым равноправный доступ компаний других стран в Эквадор.

В заявлении руководства FEDIMETAL также отмечается низкий уровень услуг и необязательность компании Sidor по отправке купленного и уже оплаченного товара. Помимо этого, не ясны стратегия работы компании на внешнем рынке, ее перспективы и фин. положение.

В свою очередь, отвергнув все упреки в адрес Sidor, директор департамента стратегического планирования, Оскар Монтеро заявил, что «единственное чего добивается Эквадор – это, по пока не понятным причинам, – пустить на свой рынок Россию, которая из-за демпинговых цен на сталь не может продавать свою продукцию в других странах Андского сообщества, а также в США, Мексике и Канаде».

Позиция венесуэльской стороны заключается в том, что все соглашения и законодательно-правовые акты, разработанные Секретариатом Андского сообщества, обязательны к исполнению для всех стран региона и для Эквадора в т.ч. К тому же правительство этой страны неоднократно приводило Решение 283 в качестве аргумента, отстаивая свои права по другим вопросам.

По мнению руководства компании Sidor, Решение 283 находится в правовом поле с решениями, принятыми ВТО, а, следовательно, они взаимозаменяемы. Отмечается также, что ни Россия, ни Украина не являются членами ВТО и на них не распространяется РНБ, предусмотренного для стран-членов этой межд. организации.

Согласно этому же решению Секретариат Андского сообщества обладает правом аннулировать сделку, если она осуществляется по демпинговым ценам с третьей стороной и тем самым наносит эконом. ущерб странам андского региона.

Касательно упрека в адрес компании Sidor в том, что у нее нет полного перечня необходимых для Эквадора товаров, представитель компании, Оскар Монтеро посоветовал эквадорским импортерам стали обратиться не к России и Казахстану, а к ближайшим соседям, Бразилии, Мексики или Чили.

СЭЗ

Мировой опыт создания СЭЗ свидетельствует о том, что это один из эффективных способов привлечения инвестиций, катализатор развития внешнеэконом. связей и экономики региона, в котором размещается СЭЗ, а также страны в целом. Наиболее яркими примерами эффективного функционирования таких зон являются СЭЗ «Масан» в Ю.Корее, Шеньжень и Шанхай в Китае, а также первая в мире СЭЗ – Шэннон в Ирландии.

Наибольшее распространение в мире имеет трактовка СЭЗ как территорий, на которых, благодаря введению беспошлинного режима, а также при помощи других эконом. и организационных регуляторов стимулируется ВЭД с привлечением иноинвестиций. Официально признанное опреде-

ление свободной зоны (или зоны «порто-франко») дана в VIII дополнении к Киотской конвенции, принятой в 1973г. В ней под зоной «порто-франко» определялась часть территории, на которой товары рассматривались как объекты, которые находятся вне черты нац. тамож. системы и поэтому не подлежат обязательному таможенному контролю и налогообложению.

Первые «порто-франко» возникли на побережье Средиземного моря в конце XVIв. В 1595г. в итал. г.Генуя одним из первых был провозглашен статус свободного порта. Сегодня таких городов в мире насчитывается 400. Только в Европе существует 130 СЭЗ, а в США на основе спец. закона 1934г., принятого при президенте Франклин Рузвельте, функционирует СЭЗ. Самой большой из них считается научно-тех. СЭЗ «Силиконовая долина», где сосредоточено 20% мировых объемов производства компьютеров.

В 1991-99гг. в Эквадоре законодательно одобрено создание 5 СЭЗ: в пров.Эсмеральдас – Zofree Esmeraldas и Zofrapasific Quininde; в пров.Чимборасо – Zofracene; в пров.Манаби – Zoframa; в пров.Асуай – Zofrac. В стадии рассмотрения находится проект создания СЭЗ в Кито и в Манте, а также в юж. провинциях Эквадора на границе с Перу (это позволит успешно решить многие специфические проблемы приграничных земель), а также в порту г.Гуаякиля. Эти территории причислены к зонам приоритетного развития, где установлен спец. режим инвест. деятельности сроком на 25 лет.

Эквадор имеет выгодное географическое положение, связанное с его близостью к крупнейшим рынкам андского региона, в частности, к Колумбии и Перу, прямым выходом к Тихому океану и к Панамскому каналу. **По территории Эквадора проходит главная транспортная артерия ам. континента** – Панам. автомагистраль, имеется развитая система транспортных коммуникаций, восстановленная и модернизированная после нанесенного ей ущерба климатическим феноменом «Эль Ниньо». Основная задача динамично развивающейся СЭЗ в пров.Эсмеральдас – Zofree – состоит в том, чтобы активизировать грузопотоки через эквадорские морские порты. Эквадор владеет наиболее важной составляющей – инфраструктурой обслуживания транспортных потоков во многих крупных портовых городах тихоокеанского побережья: Гуаякиль, Мачала, Пуэрто Лопес, Манта, Баия де Каракес, Эсмеральдас и Сан Лоренсо.

Тем не менее, из 5 созданных в Эквадоре СЭЗ реально действуют только две – Zofree и Zoframa.

СЭЗ пров.Эсмеральдас – Zofree расположена в черте одноименного города на территории торг. порта, что позволяет предприятиям и организациям, работающим на ее территории, осуществлять беспрепятственные экспортно-импортные операции в части, касающейся транспортировки сырья и продовольствия. Положит. моментом является также географическая близость эквадорского порта к Панамскому каналу, что способствует установлению прямых линий сообщения со странами Сев. Америки, Европы и Азии. Zofree – это СП, 64% которого принадлежит частному капиталу, при долевым участии в проекте администрации порта г.Эсмеральдас.

Zofree имеет разрешение на осуществление широкого круга операций, в частности, на строи-

тельство на ее территории производственных объектов, которые по истечении срока действия контракта могут быть демонтированы и вывезены владельцем с территории СЭЗ, либо проданы — переданы администрации порта.

Стоимость аренды земли в месяц составляет 0,25 долл. за 1 кв.м. для пром. объектов и 0,35 долл. для торг. площадей. Эта цена включает в себя использование инженерной инфраструктуры, комплексов жизнеобеспечения и охранных услуг.

К приоритетным видам деятельности на территории СЭЗ и в пров. Эсмеральдас в целом относятся: сельское хозяйство и рыболовство; торговля; отельный и ресторанный бизнесы; добыча цветных металлов, песка, глины; текстильная, пищевая, деревообрабатывающая и бумажная промышленности.

Важным фактором развития региона является наличие ТЭС, НПЗ, нефтехранилища и терминала в порту, а также современной автомагистрали, связывающей провинцию и ее столицу с крупнейшими городами страны. В то же время в регионе слабо развита телефонная сеть, в плачевном состоянии находится городская канализация, мощности электростанции не превышают 6 мвт.; уровень квалификации рабочего персонала остается низким.

СЭЗ пров. Манаби — Zofra — расположена в 20 мин. езды от межд. транзитного морпорта и современного межд. аэропорта «Элой Альфаро» г. Манта. В регионе также находится еще 2 аэропорта нац. значения в г. Портовехо (28 км.) и в т.ч. Баиа де Каракас (72 км.). Zofra — это частное предприятие, расположенное на территории в 734 га; арендная плата — 2,3 долл. за 1 кв.м. Эта стоимость также включает возможность пользоваться инженерной инфраструктурой СЭЗ и охранные услуги.

На динамичный рост и развитие СЭЗ влияет тот факт, что зона расположена рядом с так называемым «Пром. коридором» между г.г. Мантой и Монтекриси, где сосредоточено большое количество фабрик и производств различной мощности. Импульсом развития СЭЗ стало присутствие ам. военных на воздушной базе в Манте и порту города, а также крупные инвестиции правительства США в модернизацию инфраструктуры региона. Наблюдается нехватка питьевой воды и электричества, т.к. в провинции нет своей собственной электростанции, опреснительных и очистных сооружений.

Индейцы

Что произошло с индейским движением в последние несколько лет? Почему до недавнего времени разрозненный и малограмотный народ приобрел в течение последних 2-3 десятилетий такую мощь и организованность? Для эквадорского антрополога Диего Итурральде причина этого процесса кроется в начавшемся **этническом возрождении индейской расы**. Покорное молчание столетий сменилось первоначально робким, а затем решительным призывом к объединению всех индейских общин в стремлении к независимому самоосознанию в быстро меняющемся мире. Этому способствовал ряд значимых факторов, главным из которых, пожалуй, является «территориализация» поселений индейских общин.

Индейское население Эквадора, существовавшее до середины прошлого века в условиях феодального и полуфеодального крепостничества, с началом Аграрной реформы в стране получило право на свободный выбор своего местожительства и ведение самостоят. хозяйствования на своей законодательно закрепленной за ним территории.

Духовному возрождению народа способствовало формирование нового ареального поселения индейцев в основном в провинциях эквадорской Амазонии с четко очерченной границей своей территории, в пределах которой действовал «Закон предков», позволивший сохранить их самобытность, несмотря на столетия насильственной ассимиляции, физ. и морального уничтожения.

«Территориализация» или процесс формирования нового ареального поселения индейцев сопровождался созданием органов самоуправления на местах, которые не только руководили духовной жизнью общин, входящих в то или иное территориальное объединение, но и формировали его внутреннюю и внешнюю политику во взаимоотношениях с государством. Сама Аграрная реформа подталкивала индейские общины координировать свои действия и вести единую политику дабы получить от государства земельные наделы в собственности, а также его фин. и мат.-тех. помощь.

Именно эти процессы стали прологом к созданию региональных, а чуть позже общенац. организаций, таких как Конфедерация индейских общин Эквадора — КОНАИЭ (согласно испанской аббревиатуре). Одной из основных задач этой организации, добившейся внесения значительных изменений в Конституцию, стал отказ от принципа деления индейского населения страны на общины и формирование концепции единой индейской нации.

«Народные восстания» индейцев. В 1945г. была создана Федерация индейцев Эквадора как одна из составляющих компартии этой латиноам. страны, обладавшей в то время достаточно мощной поддержкой в обществе.

В 1973г. было основано движение Экуарунари, в состав которого вошло большинство индейских общин Сьерры Эквадора.

В 1979г. избранный на пост президента Эквадора Хайме Рольдос стал **первым главой государства, который свободно говорил на языке индейцев — кечуа**. Это ознаменовало собой начало нового этапа полит. жизни эквадорского общества, признанием значимости его индейской составляющей как неотъемлемой части процесса его исторического формирования.

В 1980г. создаются две новые общественно-полит. организации индейцев амазонской сельвы Эквадора: Конфедерация индейских общин Амазонии Эквадора — КОНФЕНИАЭ и Нац. конфедерация индейцев Эквадора, впоследствии переименованной в КОНАИЭ.

Параллельно с этим идет формирование Федерации индейцев-евангелистов Эквадора — ФЕИНЭ, движения, которое спустя несколько лет станет второй по значимости и по величине после КОНАИЭ полит. силой индейцев Эквадора и объединит 25% индейского населения страны.

Концепция единства индейской нации, несмотря на многовекторность культур, традиций, языков формирующих ее общин, стала идеологической основой индейского движения, создала новые

условия для ведения борьбы индейского населения страны за свои права. К началу 90 гг. в состав КОНАИЭ входило 12 индейских общин Эквадора 60% всего индейского населения страны. Несмотря на разный количественный состав, общины участвуют на равных правах в принятии решений и формировании единой политики движения.

В 1993г. было основано **полит. индейское движение Пачакутик**, которое спустя всего три года добилось своего первого значит. успеха на парламентских выборах в Нац. Конгресс, в который вошли 8 представителей движения (**10% от общего числа депутатов**). На выборах 1998г. количество мест в Парламенте сократилось до 6, однако, движение сохранило за собой пост II зампреда Нацконгресса.

Внутриорганизационное устройство КОНАИЭ не соответствует западным аналогам пирамидальной иерархии внутрипартийного построения. В ней нет каких-либо надпартийных управленческих структур. Каждая организация или движение, входящее в состав КОНАИЭ, абсолютно автономно и самостоятельно принимает решение в рамках единой позиции Конфедерации индейских общин по тому или иному вопросу. Таким образом достигается внутренний демократизм этой организации и представительная форма ее правления.

Нигде больше в странах Лат. Америки, несмотря на то, что процент индейского населения в них достаточно высок, не существует такой мощной соц. организации коренного населения, как КОНАИЭ в Эквадоре, которая за столь короткий промежуток времени смогла сплотить в своих рядах разрозненные индейские общины. Этот процесс стремительного роста самосознания индейского населения Эквадора, характеризуется стремлением к независимости и недовольством навязанными принципами «неравной демократии проам. образца».

Согласно данным Института изучения общественного мнения Эквадора, у большинства граждан страны действия Конфедерации индейских общин вызывают скорее положительное, нежели отрицательное отношение, даже несмотря на то, что некоторые акции индейского населения направлены против метисов, представляющих большинство эквадорского общества. По мнению ряда политиков, одна из причин такого успеха заключается в уникальности этой организации тех целей и задач, которые она ставит перед собой и решения которых добивается на гос. уровне, а также в отсутствии ей какого-либо значимого противовеса на полит. арене Эквадора. К этому необходимо добавить и падение престижа большинства полит. партий и движений, раздираемых внутренними распрями и противоречиями, а также скандалами о коррупции. Во многом именно поэтому в 90 гг. XXв. численность сторонников КОНАИЭ продолжала расти за счет привлечения в свои ряды протестного электората. При этом речь уже шла о защите интересов не только индейского населения, коим выразителем оно было изначально, но и других слоев эквадорского общества, соц. положение которых резко ухудшилось с началом фин.-эконом. кризиса.

Первыми такими соц. группами, влившимися в КОНАИЭ на волне антиправит. выступлений стали: крестьянство Эквадора, которое до того не было объединено в какую-либо единую обществ.-по-

лит. организацию, способную отстаивать свои права во взаимоотношениях с государством, а также движение обманутых вкладчиков частных банков и предприниматели малого и среднего бизнеса, которые в новых эконом. условиях оказались на грани разорения.

Новые союзники КОНАИЭ безусловно укрепили движение, придали ему общенац. размах и значение. С мнением организации теперь уже вынуждены считаться, от ее голоса зависит принятие решений в парламенте. Однако такое объединение создает предпосылки для возможного раскола в будущем. Движение начинает терять тем самым свою главную идеологическую направленность, заключающуюся в стремлении объединить разрозненные индейские общины, создав при этом единую индейскую нацию. КОНАИЭ постепенно становится обычным соц. движением, по примеру любой другой профсоюзной организации.

Требования, которые движение выдвигает властям, все чаще носят популистский характер и являются невыполнимыми. Сейчас речь уже не идет о стремлении индейцев добиться от государства введения двуязычного образования в школах на испанском и кечуа или о выделении общинам земель в собственность для ведения хозяйства. В 2000г. лидеры КОНАИЭ выступают с лозунгами против коррупции, эконом. реформ, приватизации, при этом движение не предлагает каких-либо альтернативных вариантов решения проблем. Индейское движение стало главной движущей силой оппозиции, единое в своем неизменном антагонизме по отношению к любым действиям правительства. По мнению ряда политологов, позиция «чем хуже, тем лучше», провал переговоров с правительством в рамках Большого договора об общенац. согласии, тезис о «необходимости обновить страну», избавив ее от коррупции и «демократии богатого меньшинства» свидетельствуют о существующем, но пока завуалированном желании индейских лидеров придти к власти путем возможно-го военного переворота, воспользовавшись накалом соц.-полит. борьбы и недовольством в обществе. О вероятности такого сценария развития событий свидетельствуют и соцопросы населения, 45% которого согласны с тем, чтобы во главе государства стояли индейцы и только 35% доверяют нынешнему руководству страны.

В то же время заслуживает внимание тактика ведения полит. борьбы, которую руководство индейского движения использует для достижения своих целей и которая заключается в эффективном давлении на власть с помощью масштабных акций протеста с выдвижением ряда требований к правительству и на этом фоне начало переговоров. По такому сценарию проходили все индейские восстания за исключением, может быть, последнего 21 янв. 2000г., когда за стол переговоров с правительством сели не лидеры КОНАИЭ, а оставшие военные.

Участие военных в попытке гос. переворота на стороне индейцев еще раз подтверждает мысль о том, что КОНАИЭ перестает быть организацией, выражающей интересы только индейского населения страны ради чего она и была создана, а является по сути мощным соц. движением всего протестного электората эквадорского общества.

Хронология «Народных восстаний» индейского населения:

— июнь 1990г. — первое «Народное восстание» индейцев Эквадора, организованное КОНАИЭ. Это беспрецедентное событие придало уверенность индейскому движению не только в Эквадоре, но и в других странах Латинской Америки. Основные требования КОНАИЭ, предъявленные правительству Родриго Борхи, тогда сводились к разрешению территориальных споров, признанию многонац. статуса эквадорского общества, введению двуязычной системы обучения в школах и снижению налогового бремени для индейских общин. **Все требования индейцев тогда были удовлетворены.**

— 1994г. — второе восстание индейского населения Эквадора. Оно не носило прежнего размаха, но результатом его стало приглашение лидеров КОНАИЭ к участию в переговорах по проекту новой Аграрной реформы.

— июль 1999г. — третье восстание индейцев, проходившее под лозунгом «За жизнь и против голода», добились от правительства Джамии Мауада замораживания цен на энергоносители и реструктуризацию банковских вкладов населения.

— **15 янв. 2000г. началось четвертое восстание индейского населения Эквадора**, которое привело к отставке президента Дж.Мауада 21 янв. 2000г. Параллельно с этими событиями был впервые создан Народный парламент индейского населения Эквадора, в работе которого приняли участие другие соц. и профсоюзные движения и организации страны.

Индейскими общинами представлено 24,8% общего числа населения страны — данные Нац. секретариата по вопросам индейского населения и этнических меньшинств Эквадора, Кито.

Индейские общины Сьерры Эквадора (2,5 млн.чел.) — Кечуас Сьерры, Кечуас Отавало, Кечуас Саласакас, Кечуас Сарагурос, Крестьянские группы Кечуас.

Индейские общины Косты Эквадора (4394 чел.): Ауа-Коаикер (1000), Чачи/Кайапа (1500), Тса'Чила/Колорадо (1394), Уанкавилка (500).

Индейские общины Амазонии Эквадора (130 тыс.чел.): Кофан (800), Секойа (300), Сиона (500), Уаорани/Аушири (1500), Кечуа вост. части страны (80 тыс.), Шуар (40 тыс.), Ачуар (7 тыс.).

Манта

Военное присутствие США. Начиная со дня подписания Соглашения о передаче в аренду США сроком на 10 лет базы ВВС в Манте (22 нояб. 1999г.), текст Соглашения держался в секрете. И только спустя 7 мес., под нажимом общественного мнения было дано «добро» на обнародование текста Соглашения.

Документ был подписан в обход Нац. Конгресса и обсуждался лишь группой депутатов, входящих в Комиссию по иностр. делам парламента, которую в тот момент возглавлял нынешний министр страны Хайнц Меллер. Негативную реакцию в Эквадоре вызвало и само название документа, в котором отсутствует слово аренда. Полное название документа: «Соглашение о сотрудничестве между правительством Республики Эквадор и правительством США относительно предоставления США права доступа на базу ВВС Эквадора в г.Манта и права пользования ее оборудованием в целях осуществления воздушного наркомониторинга».

Ст.Х указывает на то, что ам. сторона не предусматривает осуществление каких-либо фин. выплат эквадорской стороне: «Власти Республики Эквадор предоставляют США на безвозмездной основе право пользования необходимым оборудованием для вышеуказанных целей, включая объекты, находящиеся на базе ВВС Эквадора в Манте». В Соглашении подчеркивается, что фин. вливания США будут идти только на развитие базы в Манте. Согласно Ст.II, часть В, подпункт 2, США имеют право «осуществлять стройработы или производить улучшение инфраструктуры базы ВВС Эквадора в Манте с целью более эффективного обеспечения проведения воздушного наркомониторинга США». Нельзя исключить и тот факт, что после окончания действия Соглашения, США предъявят Эквадору требование компенсировать часть средств, затраченных США на модернизацию базы. Пункт 4 Статьи VII гласит: «По завершению срока пользования построенными или модернизированными сооружениями, предусмотренными настоящим Соглашением, США передают Республике Эквадор вышеупомянутые объекты после консультаций между двумя сторонами».

Бурю полемики в Эквадоре вызвало положение (Ст.IIА, подпункт 1), согласно которому помимо использования базы ВВС «Элой Альфаро» американцы могут пользоваться портом города и другими находящимися в нем объектами, имеющими непосредственное отношение к базе.

В заявлениях высокопоставленных ам. военных, посещающих страну, постоянно звучит информация об ограниченном количестве самолетов ВВС США, которыми располагает база. Тем не менее, в документе это нигде не обговаривается. Из Ст.IIА, подпункт 2 видно, что ограничений на прибытие в Манту воздушных судов США не имеется. Согласно этому подпункту правительство Республики Эквадор обязуется предоставить доступ самолетам ВВС США на базу в Манту, морским судам — в порты города.

Большие права предоставляются гражданам США, работающим на базе. В соответствии со Ст.VII, пункт 1: «Правительство Республики Эквадор предоставляет персоналу и членам семей во время нахождения на территории Эквадора юр. статус, эквивалентный статусу адм.-тех. состава посольства США, в соответствии с Венской конвенцией от 18 апр. 1961г.». Ст.IX, п.3 освобождает американцев, прибывающих на работу на военный объект в Манту и членов их семей от уплаты тамож. пошлин, прямых и косвенных налогов. Освобождению от налогов подлежат и грузы, направляемые на базу «Элой Альфаро».

27-28 июля 2000г. Эквадор посетил руководитель Нац. управления США по контролю за наркотиками Барри Маккаффри. Он пытался убедить гос. и военное руководство страны в важности предоставления в аренду США базы ВВС Манта, которая, по его словам, будет использоваться исключительно в качестве «передового стратегического центра по борьбе с наркотиками в Юж.Америке». После решения правительства Панамы о закрытии там аналогичного Центра, США обратили свой взор на Эквадор, переживающий эконом. кризис.

Несмотря на еще низкий процент употребления наркотиков среди населения, страна превратилась чуть ли не в основной пункт их транзита в

Лат. Америке. Из-за непосредственной близости Манты к Колумбии, США рассматривают Эквадор как один из ведущих опорных пунктов своего плана борьбы с наркотиками, наряду с Гондурасом, Кюрасао и Арубой. Еще раз было подчеркнута, что задача ам. самолетов будет состоять только в прочесывании с воздуха наземных территорий и морского пространства с целью обнаружения объектов, транспортирующих наркотики.

США уже вложили в реконструкцию взлетно-посадочной полосы 300 тыс.долл., и генерал пообещал добавить еще 700 тыс. В общем же, по словам Маккаффри, для полного осуществления регионального плана потребуется 122 млн.долл. на 3-летний период. Во время диалога с руководством Эквадора генерал затронул вопрос о помощи Вооруженным силам, а также о необходимости содействия его страны в спец. обучении эквадорского военного контингента, расположенного на границе с Колумбией.

Связи с Россией

Дипотношения между РФ и Республикой Эквадор установлены 16 июня 1945г. Обмен посольствами состоялся 25 мая 1970г.

В дек. 1991г. Эквадор признал РФ в качестве государства-продолжателя СССР. Дипотношения также установлены с Белоруссией, Украиной, Грузией, однако, обмен представительствами пока не состоялся.

В 1999г. отмечалось дальнейшее снижение объемов двусторонней торговли с Эквадором практически по всем основным показателям. Объем товарооборота между нашими странами составил 164 млн.долл. (в 1998г. — 203,6 млн.долл.). Существенное влияние на развитие рос.-эквадорской торговли оказал и обвал местной валюты. Так, если в янв. 1999г. за 1 долл. давали 7115 сукре, то в дек. 1999г. этот показатель составил 17600 сукре — рост почти в 2,5 раза. Эта ситуация создавала неуверенность у участников внешнеторговой деятельности, которые зачастую отказывались от предоплаты за крупные партии товаров, опасаясь очередного скачка курса доллара по отношению к местной валюте. Фактическая девальвация сукре привела также к росту стоимости транспортировки грузов между Эквадором и Россией, а также к увеличению страховых тарифов на экспортно-импортные товары.

В 1999г. произошло снижение рос. экспорта в Эквадор, который составил 52,7 млн.долл., что на 22% меньше, чем в 1998г. Как и прежде, основными рос. экспортными товарами для Эквадора были с/х удобрения — 22 млн.долл. (снижение по сравнению с 1998г. на 2,1 млн.долл.) и металлоконструкции различного профиля — 28,2 млн.долл. (снижение на 8,8 млн. долл.), по данным минвнешторга и ЦБ Эквадора (цены CIF). Кроме этого в Эквадор из России поставлялись запчасти к автомобилям и некоторые другие товары, которые не имели существенного значения в рос. экспорте. **Удельный вес удобрений и металлоконструкций в общем объеме наших продаж в Эквадор в 1999г. составил 95,3%.**

Несмотря на снижение объемов поставок из России с/х удобрений и металлоконструкций, эти виды продукции находят широкий спрос на местном рынке. Ожидается, что после преодоления кризисных явлений в эквадорской экономике, а

также положительного решения Секретариата Андского сообщества по вопросу о рос. поставках стали в государства Андской группы, наш экспорт в Эквадор может существенно возрасти.

Продолжал заметно снижаться рос. импорт из Эквадора. В 1999г. его объем составил 111,6 млн.долл., что на 24,9 млн. меньше, чем в 1998г. и на 64,1 млн.долл. меньше, чем в 1997г. Основными статьями рос. импорта остались бананы и цветы, на долю которых приходится 108 млн.долл. или 97% от общего объема закупок. В 1999г. снижение импорта эквадорских цветов составило 17,2%, а бананов 20%.

В последние 2г. наблюдается тенденция снижения рос. закупок бананов, которые по традиции являются крупнейшей статьёй двусторонней торговли. Высвобожденное Россией пространство на местном рынке бананов, заполняется другими странами (Китай, Зап. Европа). Основными эквадорскими компаниями, через которые осуществляется экспорт бананов в Россию, являются Noboa, Reybanpac, Standart, C-Trading, Agr. Palmar.

В 1999г. существенно вырос рос. импорт кофе, который составил 2,8 млн. долл., что в 4 раза больше показателя 1998г. Возросли также объемы закупок в Эквадоре какао, экстрактов и эссенций, что, однако, в силу незначит. удельного веса этой продукции, не смогло повлиять на общую картину рос. импорта.

К положит. итогам рос.-эквадорской торговли в 1999г. можно отнести продолжавшееся сокращение дефицита двусторонней торговли. Так если в 1997г. этот показатель составлял 132,2 млн.долл., в 1998г. — 69,3 млн., то в 1999г. он снизился до 58,9 млн.долл. Интерес со стороны местных предпринимателей к данной сфере сотрудничества весьма высок, и распространяется на такие области как очистка с помощью рос. технологии питьевой воды, создание защиты с/х растений, внедрение передовых технологий в электронпром. Многообещающим является проект сборки легковых автомобилей ВАЗ на мощностях эквадорского автомобильного завода АУМЕСА. Соответствующие соглашения между компаниями подписаны в авг. и дек. 1999г.

Возможно участие рос. компаний в нефтегазовых, энергетических, транспортных и телеком. эквадорских проектах в связи с намечающейся 51% приватизацией этих отраслей эквадорской экономики. участие России в реализации эконом. проектов по линии Андской корпорации развития (АКР) с учетом договоренностей, достигнутых в Москве и Каракасе. АКР предоставила Кито кредит в размере 900 млн. долл.

Большие надежды по расширению торг.-эконом. отношений возлагаются на **открывшийся 1 марта 2000г. постоянно действующий выставочный комплекс «Дом Москвы»**, в экспозиции которого представлены образцы товаров предприятий регионов России. По линии «Дома Москвы» и межд. фонда «Новый Свет-500» разрабатывается проект поставок в Эквадор цистерн и оборудования для нефтегазопереработки, подготавливается необходимая документация для организации прямого грузового чартерного рейса самолетов ИЛ-62 или ИЛ-76, ведутся переговоры на поставку в ВС Эквадора крупной партии шин для автомобилей КАМАЗ, изучается возможность закупок министер-

ством здравоохранения Эквадора рос. лекарственных препаратов, рассматриваются условия контракта на поставку в Россию морконсервов: тунца, креветок, кальмаров. В г.Эсмеральдас при поддержке межд. фонда «Новый Свет-500» возобновила свою работу лаборатория по выпуску папаинового сырья для переработки его на Красногорском заводе и использования для нужд рос. фармпрома.

В целях содействия двустороннему торг.-эконом. сотрудничеству в Кито в фев. 1999г. была воссоздана эквадорско-рос. ТП, прекратившая свое существование после закрытия «Банко де Престамос». Ее президентом является Висенте Вонг Наранхо, сын крупнейшего в Эквадоре бананового магната Сегундо Вонга.

Большим успехом явилось участие эквадорско-рос. торговой палаты в проходившей в Москве с 7 по 11 фев. VII Межд. выставке-ярмарке продовольственных товаров ПРОДЭКСПО-2000, в ходе которой было подписано 7 контрактов на поставку в Россию продуктов питания эквадорского производства. Основными статьями рос. импорта из Эквадора продолжают оставаться бананы, цветы, консервированные морепродукты, кофе, какао, мякоть фруктов. Кроме вышеуказанной продукции Россия закупает в Эквадоре экстракты и эссенции экзотических растений для рос. парфюмерной промышленности.

Почти весь торг. оборот между двумя странами осуществляется по линии предпринимательских организаций, а также через третьи страны (Латвию, Литву, Эстонию, Польшу, Венгрию). Это значительно затрудняет получение достоверных статданных о его реальных объемах. Кроме того, в Эквадоре частными компаниями широко применяется практика заниженных данных об объемах продаж и закупок с целью уменьшения тамож. и налоговых выплат.

С 31 мая по 6 июнь 2000г. в Эквадоре при содействии выставочного комплекса «Дом Москвы» находилась офиц. торг.-пром. делегация Республики Татарстан во главе с директором департамента внешних связей, гос. советником при Президенте Республики Татарстан по межд. вопросам Т.Ю.Акуловым. В составе делегации были директор Агентства по развитию межд. сотрудничества при Кабинете министров Татарстана Р.Мухамадьяров, директор внешнеэконом. фирмы «Татнефть» Х.З.Кавеев, гендиректор ОАО «КАМАЗ» А.К.Самаренкин, нач. отдела ОАО «Нижекамскшина» Т.В.Саяпина.

Обзор прессы НАЦ. ХАРАКТЕР

На протяжении многих десятилетий общественность Эквадора задается вопросом о месте и роли этой страны в истории мировой цивилизации, ее исторической судьбе и предназначении. Представителей интеллигенции и культуры часто спрашивают: что кроме географического термина, указывающего на нулевую широту, несет в себе Эквадор. Отвечают же на него каждый по-своему.

Общеизвестно, что свое название Эквадор получил в начале XIXв. Есть подтверждения тому, что первые люди появились в Андах, в т.ч. и на территории нынешнего Эквадора, более 15 тыс. лет назад, однако имеются предположения, что это могло произойти и раньше в промежутке меж-

ду 30 и даже 50 тыс.лет. Этими людьми были в основном охотники, ведущие кочевой образ жизни. Спор возникает в связи с вопросом о времени их перехода от кочевого образа жизни к т.н. формативному, когда происходит утверждение постоянно проживающих на определенной территории обществ на основе занятости обработкой земли. Большинство археологов полагают, что подобная трансформация произошла 4-3 тыс. лет назад. К удивлению многих самые античные изделия из глины и ряд других следов формативной культуры впервые в масштабах всей Юж.Америки обнаружены именно на территории Эквадора, на тихоокеанском его побережье. Принято считать, что в рамках культуры формативного периода речь в данном случае идет о культуре, получившей название вальдивийской (cultura valdivia).

На территории, которую занимает ныне Эквадор, до XVв. нашей эры не наблюдалось какой-либо организованной – в масштабе всей территории – формы управления. Общественное устройство представляло собой к тому времени своеобразное сосуществование общин, каждая из которых являлась в высшей мере иерархической и имела высокую степень независимости, будучи предоставленной практически самой себе. Люди занимались в основном сельским хозяйством, базой которого стало возделывание юки и пшеницы, завезенной из Центр. Америки. Получила свое развитие и тенденция, связанная с основанием городов (количество жителей в самых больших из них превышало 10 тыс.чел.). В городах начинает распространяться в качестве преобладающего занятия ремесло, керамическое и гончарное производство, торговля. В XIVв. две наиболее крупных общины Дучисела (Duchicela) и Шири (Shyri) объединились, образовав одну большую – Киту (Quitu). XVв. принес с собой вторжение на территорию нынешнего Эквадора проживавших южнее племен инков, считавших себя сыновьями Солнца, и последовавшее вслед за тем завоевание инками всех общин, в т.ч. и Киту. Ко времени господства империи инков относится перемещение проживавших на юге нынешнего Перу индейцев кечуа в Эквадор, а обосновавшихся ранее там каньярис соответственно в Перу. На месте, занимаемом в настоящее время г.Куэнка инками был построен г.Томебамба, архитектура которого во многом копировала архитектуру перуанского Куско.

Тем не менее господство инков на месте нынешнего Эквадора длилось относительно недолго. Выходцы из бедных земель Экстремадуры (Испания), ослепленные богатством мексиканских ацтеков, которое удалось добыть Кортесу в 1521г. явились авангардом испанских конкистадоров, считавших, что подобные богатства должны быть и в других территориях ам. континента.

Первые испанские завоеватели высадились на эквадорской земле в районе Эсмеральдаса в сент. 1526г., будучи посланными из Панама Франциско Писсаро для исследования южных земель. Ко времени продвижения испанцев от тихоокеанского побережья вглубь континента, относится и легенда захвата и казни Атауальпы (Atahualpa) – одного из ведущих представителей Империи инков, правившего на большей сев. части нынешней территории Эквадора. Возле г.Кахамарка испанцы разработали план по устранению вождя северных инков, который остановился там со своей большой

свитой и охраной, чтобы отдохнуть у горячих источников термальных вод. По приглашению Ф.Писсаро Атауальпа явился на площадь Кахамарки, где после приветствий к нему обратился испанский священник Вальверде, рассказавший об основах христианства и предложивший принять христианскую веру и подданство правившего тогда в Испании Карлоса V. Атауальпа отказался, бросив на землю Библию священника. После этого Ф.Писсаро и его люди, выбежав на площадь из прилежавших к ней зданий, набросились на инков. Писсаро получил ранение (единственный из испанцев), но погибших в схватке инков насчитывалось сотни. Атауальпа был арестован. Испанцы потребовали выкуп, однако 24 т. золота и серебра оказались недостаточны для его освобождения. По легенде инки под руководством соратника Атауальпы генерала Руминьяуи (Ruminahui), поняв, что конкистадорам всегда будет мало их богатств, ушли с частью свиты Атауальпы в горы и отказались больше платить; ими были уведены также и 200 девственниц, занятых служением Солнцу. Атауальпа был обвинен в предательстве и казнен. А к испанцам к тому времени подошло подкрепление в лице войска под руководством Диего де Альмагро.

После завоевания Кито конкистадоры двинулись на поиск земель в восточную часть Андских Кордильер. Там с ними произошел интересный случай, схожий с тем, героем которого в России стал Иван Сусанин. Спустившись с гор в Амазонию, испанцы встретили жесточайшее сопротивление местных аборигенов, однако те, понимая, что силы неравны, решили заманить противника в ловушку и пообещали пришельцам показать место, где много золота и других богатств и которое находилось на расстоянии 10-дневного перехода. Десятки испанцев погибли, так и не обнаружив заветного места. Руководил отрядом конкистадор Франциско Орельяна, отозванный со своего поста губернатора Гуаякиля. Имея задание разузнать побольше о соседних землях, он вместе с оставшимися в живых воинами, и принимая во внимание трудности, связанные с возвратом обратно в горы против течения реки, с одной стороны, и невозможность для его измученных голодом солдат пробираться сквозь непроходимые джунгли, с другой, решает продолжить плавание дальше по течению реки. Разные племена, попадавшиеся по пути, встречали их по-разному. Одни предоставляли пищу и кров, другие проявляли враждебность. Экспедиция продолжалась 9 мес. Пройденные этапы конкистадоры отмечали установлением каменных крестов на местности, указывая на то, что эти земли заняты испанской короной.

Ф.Орельяной был разработан словарь, облегчавший общение с местными жителями. Из подобных общений испанская экспедиция узнала и о существовании т.н. племени «амазонок», якобы живших в домах из золота. Во время своего плавания Ф.Орельяна и его солдаты столкнулись в схватке с этим женским племенем. Именно в этой связи огромная южноам. река получила название Амазонки, как и прилегающие к ней джунгли. В авг. 1541г. испанцы достигли таким образом открытого моря – Атлантического океана. Это был первый случай прохождения европейцев с запада на восток Юж. Америки. Как раз по причине того, что поход первооткрывателей начался из Эквадо-

ра, эта страна считает, что **Эквадор открыл Амазонку и имеет все права на доступ к великой реке**. Поэтому часто, в т.ч. и на офиц. гос. документах различных ведомств стоит надпись: «Ecuador ha sido, es y sera país amazonico» («Эквадор был, есть и будет страной Амазонии»). Вопрос доступа к Амазонке был одним из самых чувствительных и в споре с Перу.

Вторжение завоевателей в земли нынешнего Эквадора явилось для инков настоящим потрясением. Налицо были признаки столкновения двух цивилизаций, поистине космического характера. Согласно описанию летописца XVIв. Уамана Пома де Айала (Huaman Poma de Ayala) в глазах инков пришельцы выглядели как «закрытые с ног до головы люди, которые никогда не спят». **Инки не знали денег** и понятия не имели о частной собственности. Поэтому единственным объяснением стремления испанцев добыть побольше золота для них было либо то, что конкистадоры питались золотом, либо оно было единственно необходимым средством (если они были способны из-за него на такие жестокости) для того, чтобы вылечить их тяжелые болезни. Лошади конкистадоров представлялись инкам странными и страшными созданиями, которые были обуты в железные сандалии.

С другой стороны для испанцев мир инков выглядел не менее странным и, более того, низким по своему развитию. Инки в глазах конкистадоров были полураздетыми дикарями, поклоняющимися фальшивым богам. В схватке цивилизаций сошлись нетерпимость и непримиримость испанцев, с одной стороны, и непонимание со стороны индейцев. Эти две противоположные тенденции существуют и в наши дни, являясь основой соц. разобщения в Эквадоре.

В начале 30 гг. XVIв. у инков была возможность разбить войска испанцев, тогда им впервые под командованием генерала инков Кискиса (Quisquis) удалось собрать армию в 50 тыс.чел., которая превосходила по численности испанскую. Однако коренные жители, также участвовавшие в ней, вскоре покинули ее ряды, так как видели в инках таких же завоевателей, какими для самих инков представлялись испанцы. Конкистадоры удачно использовали противоречия коренных жителей с инками в своих целях.

Испанец Себастьян Беналькасар вместе с отрядом в несколько тыс. жителей общины каньяр, желавших отомстить инкам за их варварство и оккупацию и с этой целью присоединившихся к конкистадорам, в дек. 1534г. подошли к г.Кито и увидели на его месте развалины: генерал инков Руминьяуи уничтожил город, чтобы он не достался противнику. В связи с этим 6 дек. 1534г. на месте развалин было основано поселение, в котором тогда проживало всего 206 чел., получившее название Сан Франциско де Кито, впоследствии ставшее столицей Эквадора. В 1535г. таким же образом было положено начало г.Сантьяго де Гуаякиль (офиц. датой основания которого считается 1538г.), разросшемуся сейчас до крупного портового центра тихоокеанского побережья Юж.Америки. Вскоре Руминьяуи был схвачен и казнен. К 1549г. господство испанцев над территорией Эквадора закрепилось окончательно. 281 год длилась испанская колонизация этой страны.

В силу ряда причин, главным образом географического характера, оккупация испанской коро-

ны была относительно мягкой по крайней мере в сравнении с колониями в Мексике или Аргентине. Ввиду того, что вскоре легкая добыча богатств в виде золота и других драгоценных металлов и камней значительно сократилась, испанцы были вынуждены развивать производственную активность. Упор был сделан на сельское хозяйство. Конкистадоры завезли в Эквадор не только лошадей, но и крупный рогатый скот, свиней, овец. Впервые в Юж.Америке здесь были собраны урожаи бананов и пшеницы. Эквадор избежал, в основном, судьбы Боливии и Перу, где в золотой лихорадке развивалась шахтная добыча драг. металлов и камней, и с этой целью завозились рабы из Африки. Рабы в Эквадор, вместе с тем, попадали главным образом для работы на прибрежных плантациях какао.

Многие испанцы заключали браки с женщинами из числа коренного населения. Постепенно происходило объединение крупных состояний испанцев и зажиточных местных граждан.

Впервые во всей Юж.Америке в Кито был сооружен храм Св. Франциска. Просвещать эквадорцев в религиозном плане вскоре приехали францисканцы, иезуиты, доминиканцы, августинцы. Постепенно местное население принимало христианскую веру, украшая ее, впрочем, и остатками от традиций и обрядов дохристианского периода. Кито с 1563г. — когда здесь было основано представительство Испанского двора, постепенно стал превращаться в крупный культурный, интеллектуальный и религиозный центр региона. В XVIIIв. здесь особое развитие получила научная деятельность, в связи с приездом многочисленных научных экспедиций. Одна из них была организована в 1735г. Академией наук Франции для измерения меридиана и уточнения таким образом формы Земли. Эта же самая делегация, определив высоту горной вершины Чимборасо в 5310 м., ошибочно посчитала ее самой высокой в мире. Впоследствии к работе франц. научной экспедиции присоединился известный эквадорский мудрец Педро Висенте Мальдонадо.

Наблюдала за французами, осуществляя и свои научные исследования, испанская научная группа Антонио де Ульоа и Хорхе Хуана, обобщив их в «Секретных донесениях» (Noticias Secretas). Они привезли в Испанию также образцы, раскрывающие ботаническое, зоологическое и минеральное богатство эквадорской земли.

Уже в XIXв., в 1802г., прибыл в Эквадор немецкий ученый Александр фон Гумбольдт; он установил научные принципы физ. географии и метеорологии; определил зависимость температуры от высоты, объяснил зависимость произрастания тех или иных растений от высоты и провел другие исследования. Самым знаменитым иностр. ученым, посетившим Эквадор с экспедицией, стал, без сомнения, Чарльз Дарвин, пробывший 5 недель в 1835г. на Галапагосских о-вах с целью сбора данных, что помогло формированию им получившей всемирную известность теории эволюции.

После падения Испании в 1808г. перед войсками Наполеона, в Эквадоре усилилось нац.-освободит. движение. Постепенно возникший новый зажиточный класс криольцев (criollos), а также метисов (mestizos), стремление народа к нац. освобождению, ослабление Испанской короны и козни со стороны Британской империи слились воедино,

создав своеобразную революционную ситуацию. Тем не менее, восстание, организованное в 1809г. Патриотической хунтой в Кито, было подавлено посланными из Боготы и Лимы испанскими войсками. Анतिकолонизаторское движение, все же, остановить было невозможно. На деньги и при поддержке Великобритании в 1818г. Симон Боливар или как его еще называют El Libertador («Освободитель») начал боевые действия против испанцев в Новой Гранаде (Колумбия) и в своей родной Венесуэле.

В окт. 1820г. из Гуаякиля были изгнаны власти, верные испанцам, и учреждена Революционная хунта. В мае 1822г. после победы войск под руководством Антонио Хосе де Сукре в битве при Пичинче над армией монархии, удалось полностью освободить и Кито. Через несколько недель в Кито прибыл С.Боливар. К этому времени относится и его любовь к прекрасной эквадорке Мануэле Саенз (Manuela Saenz). До мая 1830г. они были вместе. После смерти Боливара 17 дек. 1830г. в Колумбии М.Саенз пыталась покончить жизнь самоубийством, но была спасена. Последние свои дни она провела в Перу, где и умерла.

Интересен факт встречи в Гуаякиле в июле 1822г. Симона Боливара и его аргентинского «коллеги» Хосе де Сан Мартина, обсуждавших на ней будущее Перу и Великой Колумбии. Современники этих двух освободителей отмечают, что их характеры, будучи достаточно противоположными; активный, настойчивый и нетерпеливый, заботливый, уверенный в целях и методах своей борьбы Боливар, и стойкий, спокойный и немногословный Хосе Мартин — тем не менее хорошо дополняли друг друга.

Стремление С.Боливара к освобождению Америки и к ее последующему объединению стало прогрессивным шагом в развитии континента, хотя и значительно — как показала практика — опередило время. Внутри здания Нацконгресса Эквадора на стене Зала Пленарных заседаний выгравированы слова Симона Боливара: *Formaremos de todo el mundo nuevo una sola nacion* («Создадим из нового мира единый народ»).

Как и постановил С.Боливар, в 1823г. была создана **Великая Колумбия** включавшая в себя Эквадор, Колумбию и Венесуэлу. Это государство, подававшее так много надежд, просуществовало 7 лет. В 1830г. военный комендант Кито генерал Хуан Хосе Флорес, (30-летний выходец из Венесуэлы, женившийся на аристократке из Кито) объявил о создании Республики Эквадор. В этой стране к тому времени проживало 700 тыс. граждан. Для плохо очерченных границ Эквадора были взяты за основу рубежи прежних колониальных владений Испанской короны. Также в 1830г. по дороге из Боготы к себе домой в Кито был убит Антонио Х. де Сукре, которого Боливар избрал в качестве своего преемника. Узнав об этой трагической новости, Освободитель воскликнул: «Убили Авеля» (Han matado a Abel). Вскоре умер и сам Боливар, как поверженный и разочарованный человек. Не такой хотел он видеть судьбу Юж. Америки. Вся свою жизнь и борьбу он подытожил в одной фразе: «Мы пахали в море» (Hemos estado arando en el mar),

Республиканский период эквадорской истории характеризуется терминами «фальшивая свобода» или «лицемерие». Хотя повсюду и раздавались возгласы *Patria y Libertad*, бедные люди так и остава-

лись ими, будучи по сути дела рабами на плантациях и асьендах, в мастерских, поменяв лишь хозяев. Эта ситуация по большому счету сохраняется и до наших дней, на границе двух тысячелетий. А в то время власть находилась в руках тех, кто мог ее взять. Схватки между консерваторами из Кито и либералами из Гуаякиля характеризовали современную политику того времени, принеся в новый век и в новейшую историю понятие регионализм, олицетворяющее многовекторную борьбу Косты и Сьерры.

Консерватору Флоресу удалось сначала достичь соглашения с либералом Висенте Рокафуэрте с целью закрепиться у руля президентской власти; затем в дело вступил шантаж и В.Рокафуэрте был вынужден покинуть страну. Два года продержался Хуан Х.Флорес у власти, смещенный со своего поста либералами. В отместку он попытался организовать вторжение испанцев в Эквадор, однако Великобритания помешала такому развитию событий. В этот первый из многочисленных периодов полит. неразберихи в Эквадоре за 15 лет сменилось 11 правительств и были разработаны три конституции. Экономика находилась в состоянии застоя. Возникли территориальные споры с Колумбией и Перу. Глава Гуаякиля попытался передать свой город и юг Эквадора перуанцам.

Вся эта полит. турбуленция закончилась с приходом «твердой руки» – Габриеля Гарсия Морено. Полит. противники при нем были посажены в тюрьмы, ограничена свобода слова, однако строились дороги, получило начало строительство дошедшей до наших дней и едва ли не единственной даже сейчас в стране железной дороги Гуаякиль-Кито, открывались школы и госпитали, начала функционировать астрономическая обсерватория, впервые заработали учебные заведения для коренных жителей и женщин; сильный толчок получило сельское хозяйство. И что самое важное, именно в то время стал возникать поистине настоящий дух нац. самосознания.

Однако хоть и острота полит. борьбы несколько спала, тем не менее она не исчезла совсем. Следуя традициям Эухенио Эспехо, журналист из Кито Хуан Монтальво возглавил борьбу против режима Гарсия Морено, превратившись впоследствии в одного из интеллектуальных столпов Лат. Америки. Получив известие об убийстве в 1875г. Гарсия Морено Х.Монтальво, находившийся тогда в изгнании в Колумбии, сказал: «Его убило мое перо» (*Mi pluma lo ha matado*).

Важной вехой в истории страны стала Либеральная революция 1895г., позволившая ее лидеру Элой Альфаро (*Eloy Alfaro*) реализовать свои цели. Было значительно модернизировано законодательство, церковь отделена от государства, закончено строительство железной дороги Гуаякиль-Кито, улучшено положение коренных жителей. Вскоре и Э.Альфаро был отстранен от власти. Нестабильность, кумовство, коррупция, лживый популизм являлись определяющими элементами развития Эквадора также на всем протяжении XXв., вплоть до настоящего времени.

Отторжение перуанцами огромного участка эквадорской территории в начале 40 г., заключение Протокола Рио-де-Жанейро 1942г., закреплявшего такой передел, открытие запасов нефти в 70 г., переход от военной диктатуры к дем. форме правления в 1979г., военные действия с Перу 1981 и

1995г., **подписание всеобъемлющего мирного договора с Перу в 1998г.**, поставившее точку в территориальном споре двух стран – это основные моменты эквадорской истории столетия.

От правительства к правительству, от президента к президенту передается один и тот же показатель; 75% эквадорцев бедны – почти каждые восемь из десяти. И это еще хорошо, говорят здесь, в Перу, Колумбии и Венесуэле ситуация в этом плане хуже.

Заметный след в истории Эквадора оставили исторические персонажи.

Франциско де Орельяна – основал г.Сантьяго де Гуаякиль в 1538г. Первое основание в 1535г. и последовавшее вслед за ним второе ждала неудача: они были разрушены племенем уанкавилкас (*los huancavilcas*).

Педро Висенте Мальдонадо Флорес – один из самых выдающихся ученых и интеллектуалов; явился первым, кто составил географическую карту Эквадора; был проводником научной геодезической франц. экспедиции; под его руководством построена дорога Кито-Атакамес, проводил исследования в области астрономии, географии и естественных наук; был членом Академии наук Франции и Королевского лондонского общества. Жил в XVIIIв.

Эухенио Эспехо – выдающийся ученый, писатель и политик. Несмотря на свое бедное происхождение, сумел стать одним из основных деятелей культуры своего времени; выпустил издание «Основы культуры Кито» (*Principios de la Cultura de Quito*), в котором содержались описания, в т.ч. и основных проблем Колонии. Жил в XVIIIв.

Антонио Хосе де Сукре – соратник Симона Боливара в борьбе против владычества Испанской короны. В его лице С.Боливар видел своего преемника. Внес большой вклад в освобождение Эквадора от сторонников Испанской монархии. В его честь названа денежная единица Эквадора, межд. аэропорт в Кито, улицы во многих городах страны. Убит в 1830г.

Элой Альфаро – великий реформатор и создатель. Лидер либеральной революции 1895г. Конституционная ассамблея 1897г. избрала его президентом Эквадора. Закончил строительство железной дороги Гуаякиль-Кито.

Хосе Хоакин Ольмедо – поэт, патриот и борец за независимость; до революции 9 окт. 1820г. целиком был отдан литературе, после активного участия в революции был избран полит. руководителем Гуаякиля, позже занимал пост губернатора провинции Гуайас, являлся членом триумvirата вместе с Висенте Рамон Рока и Диего Нобоа. Наиболее яркими его литературными произведениями являются *Canto a Junin*, *Oda a Minarica*, *Himno al 9 de Octubre*.

Висенте Рокафуэрте – видный полит. деятель XIXв. Являлся лидером либерального течения. Был избран президентом страны Конституционной ассамблеей 1835г. Провозгласил свободу культов, под его руководством было организовано активное строительство школ, способствовал подъему экономики страны.

Хуан Монтальво Фиальос – известный журналист XIXв. Работал в издании *El Cosmopolita*. Большую часть своей проф. жизни посвятил борьбе с диктатурой президента Гарсия Морено, а затем с 1880г. – президента Бейнтимилья.

Хосе де Вильямиль — один из главных действующих героев гуаякильской революции 9 окт. 1820г., во время которой было объявлено о независимости Гуаякиля.

Габриэль Гарсиа Морено — оставил свой след в истории страны в связи с тем, что сумел навести жесткой рукой порядок в стране, постепенно заполняемой анархией; значительно способствовал развитию экономики; при его правлении у Эквадора появился гос. флаг (26.09.1860г.) и поныне являющийся символом этой страны. Погиб в 1875г.

Хосе Мария Веласко Ибарра — в течение 40 лет с 1933г. являлся фигурой №1 в политике. 5 раз занимал пост президента страны. В качестве Конституционного президента, Высшего главы (Jefe supremo) и диктатора находился у власти 12 лет 10 мес. и 2 дня. Умер в 1979г.

Хайме Рольдос Агилера — в 38 лет победил на президентских выборах 1979г., завоевав 70% голосов, избирателей. Погиб в авиакатастрофе 24 мая 1981г. В его честь названа Рольдосистская партия Эквадора, возглавляемая Абдалой Букарамом (сейчас в изгнании в Панаме), братом также погибшей в авиакатастрофе Марты Букарам де Рольдос — жены Хаиме Рольдоса.

Выдающимися эквадорскими писателями и поэтами являются.

Мигель Риофрио (1822-63гг.), в 1852г. опубликована его поэма *Nina Yasu*, а в 1862г. вышла первая эквадорская новелла *La Emancipada*, написанная им в стиле романтизма и бросающая вызов моральным принципам того времени.

Хуан Леон Мера (1832-94гг.) — автор слов к нац. гимну Эквадора, опубликованному в 1865г. В 1869г. вышло одно из основных его произведений «Куманда», объединившее в себе два стиля — романтизм и примитивизм, и рассказывающее о негуманном отношении белых к индейцам.

Луис Мартинес (1869-1909гг.), своей новеллой *A la costa* («К берегу») положил начало эквадорской литературе соц. реализма. Это произведение — по сути психологический документ, раскрывающий полит., религиозные, соц. и региональные конфликты времени.

Фернандо Чавес (1902-90гг.). Особую известность получили три его произведения *Plata y bronce* («Серебро и бронза»), *Cronicas de mi viaje a Mexico* («Хроника моего путешествия в Мексику») и *Escombros* («Осколки»). В новелле «Серебро и бронза» положено начало литературе, рассказывающей о жизни коренного индейского населения.

Получили известность также писатели Хорхе Икаса (1906-78гг.), Пабло Паласио (1906-47гг.), Альфредо Пареха Дьескансо (1908-93гг.), Деметрио Агилера Мальта (1909-42гг.), Хоакин Гальегос Лара (1909-47гг.).

Большую роль в эквадорской культуре нынешнего периода играет писатель и журналист Хорхе Энрике Адум. Последнее его произведение *Ecuador: Senas particulares* («Эквадор: отличит. черты») стало заметным событием в культурной жизни страны. В этой, отчасти философской, литературной работе речь идет о нац. самосознании эквадорцев, их особенностях и своеобразных чертах.

Большой след в области музыки и исполнительского искусства оставили:

Карлос Амабле Ортис, написал музыку к произведениям *No te olvidar*, *Reir llorando*, *Flores negras*. За его выдающиеся проф. качества прези-

дент страны Гарсиа Морено хотел отправить музыканта учиться в Париж и Милан. Этим планам помешала смерть президента. Жил в XIXв.

Франциско Паредес Эррера — один из наиболее плодотворных композиторов Эквадора. В его коллекции многочисленные пьесы, вальсы, танго и др. Наиболее любимые им — *Horas de pasion*, *Manabi*, *Tu y yo*, *Vamos linda*, *Anhelos*. Жил в XIXв.

Карлос Солис Моран — о нем говорят, что он последний из великих. Его творчеством завершается период классических пьес. Среди наиболее ярких его произведений следующие: *La oracion del olvido*, *No te podre olvidar*, *Despedida*.

Заявили о себе и другие музыканты: Мигель Анхель Касарес, Сегундо Куэва Сели, Энрике Эспин Внес.

Из исполнителей широко известны.

Хулио Харамильо — считается наиболее выдающимся певцом всех времен. Его слава перешагнула далеко за границы Эквадора. Ему принадлежат слова: «Когда я перестану петь, я умру». Х.Харамильо записал более 400 больших дисков. Особо он предпочитал тему болеро.

Братья Вильямар, трио «Лос Ембахадорес», состоящее из братьев Карлоса и Рафаэля Хервиса, а также Гильермо Родригеса; Гонсало Бенитес и Луис Валенсия; братья Монтесель и Лос Миньо Наранхо и др.

В стране популярны фольклорная музыка и танцы индейских народностей и метисов следующих направлений: *Capishca*, *Fox Incaico*, *Pasillo*, *Tonada*, *El Yaravi*, *Danzante y Yumbo* и др.

Из плеяды художников особо выделяются: Освальдо Гуаясамин, Эдуарде Кингман, Мануэль Рендон, Рамиро Хакоме, Ольга Фиш, Камило Эгас, Карраско. Первые 30 лет ознаменовали собой продолжение традиций художников XIXв., пишущих в стиле формализма. Затем было положено начало т.н. школе *indigenismo*, в центре которой — положение коренного населения Эквадора. В этой школе были объединены самые разные стили: реализм, импрессионизм, кубизм, сюрреализм и примитивизм.

Особо близок России, пожалуй, О.Гуаясамин. Социальный протест — это основа его произведений. В высшей степени мастерства выполнены им росписи стен зала заседаний Нацконгресса, где на 23 панелях изображена вся история Эквадора. О.Гуаясамин неоднократно выставлялся в СССР (России), в т.ч. впервые среди живых художников — в Эрмитаже. Имя О.Гуаясамина — это синоним современного эквадорского искусства.

Интерес представляют и некоторые распространенные фольклорные народные традиции и празднества. Особо массовыми и почитаемыми считаются четыре из них.

1. *Setenario*. Принято полагать, что этот праздник организуется т.н. аристократическими кругами. Празднования проходят в течение семи дней. В центре торжеств находится фигура доньи Марии Астудильо, считающейся потомком древних землевладельцев и связанной с деятельностью отцов-освободителей Эквадора.

Особое значение в этом празднике придается четырем чувствам: запаху, вкусу, свету и звуку. Запах исходит от сладостей, от пороха, применяемого в пиротех. целях, благовоний, используемых во время богослужений; вкус исходит от пирожков, кондитерских изделий и других яств; цвет ассоци-

ируется с использованием на празднике бенгальских огней, фейерверков; звук — от многочисленных музыкальных инструментов, музыкальных исполнит. коллективов, певцов.

Вместе с доньей Астудильо Эль Сетенарио отмечают семь сословий: рабочие, женщины-матери, священники, коммерсанты, люди, занятые в сельском хозяйстве, адвокаты и дети. Пик торжеств наступает 28-29 июня. Празднуется ежегодно в г. Куэнка.

2. *Pase del Nino*. Отмечается 24 дек. Считается религиозным праздником. Своими корнями уходит еще в колониальную эпоху, когда «шествием детей» отмечалось рождение нового ребенка. Празднование происходит в преддверии рождества. В шествии принимают участие фигуры, олицетворяющие историю рождения Иисуса Христа. Празднества проходят по всей стране, но их центром считается Куэнка.

3. *Los Corazas*. Праздник, отмечаемый коренным индейским населением. В его ходе специально отбираются крепкие юноши, которых передодевают в *Corazas* — испанских конкистадоров. Затем местные жители или *Yumbos*, также как и *Corazas* на лошадях, нападают на последних и атакуют их конфетами и другими сладостями. *Corazas* во время представления не проявляют никакого желания защититься от подобного нападения. Таким образом, надо полагать, местное население осуждает применение силы и жестокости конкистадорами во время завоевания Эквадора. Празднуется ежегодно 2-15 сент. в г. Отавало.

4. *La Mama Negra*. Отмечается в Латакунге 23-24 сент. ежегодно. В центре внимания — образ черной женщины, олицетворяющей человека, отказывающегося от принятия христианских традиций и ценностей и таким образом играющего на руку дьяволу. Имеет целью усилить приверженность людей христианской вере.

Следует обратить особое внимание на развитие народных промыслов в Эквадоре: изделия из шерсти и хлопка производятся вблизи г. Отавало, в котором в течение недели и по выходным организуются ярмарки; кожаные вещи можно приобрести у мастеров в «кожаных деревнях» в Котокачи или Кисапинче; изделия из дерева — в деревушке Сан Антонио де Ибарра.

Огромное внимание в Эквадоре уделяется туризму. Здесь всячески пытаются вывести туристическую отрасль в разряд ведущих в эконом. развитии страны. Следует подчеркнуть, что этому в значит. мере способствует и ряд объективных причин, связанных с биоразнообразием эквадорской территории. По данному показателю Эквадор находится в числе первых на нашей планете. Настоящей жемчужиной в полной мере можно считать **Галапагосские о-ва**. Экосистема этих о-вов настолько уникальна, что ряд образцов флоры и фауны в мировом масштабе можно встретить только там. Неслучаен и интерес, проявляемый многими турфирмами, к Галапагоссам. Тем не менее эквадорское государство отдает себе отчет в том, что, развивая на Галапагосских о-вах ускоренными темпами туризм, можно нанести непоправимый вред природе, поэтому доступ турфирм на о-ва искусственно ограничивается в процессе выдачи и продления им лицензий на деятельность там. Как следствие такой политики, цены в расчете на 1 туриста за день пребывания на Галапагосских о-вах

достаточно высоки (100 долл.).

Очень привлекательными в туристическом плане являются г. **Куэнка**, называемый еще эквадорскими Афинами, и прилегающие к нему окрестности. А наибольшей популярностью пользуется все же столица Эквадора г. **Кито**. Это связано, прежде всего, со значит. культурным и историческим потенциалом, имеющимся здесь; с наличием развитой инфраструктуры, свойственной столичным городам, а также с тем, что именно в Кито находятся основные туристические фирмы и компании.

Достаточно известны такие турцентры как Эсмеральдас-Атакамес, Салинас, основным достоинством которых являются **красивые пляжи**. В целом же большинство крупных городов, таких как Лоха, Мачала, Риобамба, Ибарра, Манта, Порто-Вьехо, Амбата, обладают возможностями для приема туристов.

Наиболее популярными блюдами являются приготовленные из морепродуктов, особенно *cebiche* (маринованные в лимонном, апельсиновом соке креветки, лангусты, устрицы, рыба с добавлением приправ), *empanadas de platano* (пирожок из банановой муки с мясом или сыром), *fanesca* (рыбный суп с фасолью, кукурузой и чечевицей). В пищу здесь широко применяются картофель, рис, мясо, морепродукты, папайя, ананас, томате де арболес, маракуйя, бананы, манго, черемойя, гуанабана.

ЯМАЙКА

Ямайка. Остров в цепи Больших Антильских о-вов в 140 км. к югу от Кубы во внутренних водах Карибского моря; государство занимает стратегическое положение между желобом Кайман и проливом Ямайка, где пролегают основные морские маршруты к Панамскому каналу.

Географические координаты: 18°15' с.ш., 77°30' з.д. Площадь: общая — 10990 кв.км., суша — 10830 кв.км.; водное пространство — 160 кв.км. Протяженность береговой линии: 1022 км. Климат: тропический, жаркий, влажный. Средняя температура (на побережье): в авг. — 27°С, в фев. — 24°С.

Рельеф: в основном горная местность (две трети территории страны занимает известняковое нагорье) с узкими прерывающимися прибрежными равнинами. Самая высокая точка — пик Голубых гор (2256 м.). Полезные ископаемые: бокситы, гипс, известняк.

Землепользование: пахотная земля — 14%, площадь под многолетними культурами — 6%, пастбища — 24%, лесные угодья — 17%, прочее — 39% (1993г.). Орошаемые земли: 350 кв.км. (1993г.).

Стихийные бедствия: ураганы (особенно с июля по нояб.). Текущие проблемы в области защиты окружающей среды: обезлесение; загрязнение прибрежных вод пром. отходами, сточными водами и разливами нефти; повреждение коралловых рифов; загрязнение воздуха выхлопными газами в Кингстоне.

Ямайка — участница следующих межд. соглашений по защите окружающей среды: о биоразнообразии, об изменении климата, по морскому праву, о захоронении отходов в море, об охране озонового слоя, о регулировании китобойного промысла, о запрещении ядерных испытаний, о сохранении живых морских ресурсов, о предотвращении загрязнения моря с судов.

Численность населения: 2,6 млн.чел. (июль 1997г.). Возрастная структура: 0-14 лет: 32% (муж.пола – 428,8 тыс., жен.пола – 409,9 тыс.), 15-64 года: 61% (мужчин – 793,6 тыс., женщин – 806 тыс.), 65 лет и старше: 7% (мужчин – 78,4 тыс., женщин – 98,6 тыс.). Коэффициент естественного прироста: 0,75% (1997г.). Коэффициент рождаемости: 21,56 рождений на 1 тыс.чел. (1997г.). Коэффициент смертности: 5,5 смертей на 1 тыс.чел. (1997г.). Чистый коэффициент миграции: – 8,51 мигрантов на 1 тыс.чел.

Соотношение полов: в среднем по всем возрастным группам – 0,99 мужчин на 1 женщину (1997г.). Детская смертность: 15 смертей на 1000 рождений (1997г.). Средняя продолжительность жизни: в целом – 75,1 лет, мужчины – 72,8 года, женщины – 77,5 лет (1997г.).

Этнический состав: чернокожие – 76,3%, мулаты – 15,1%, индийцы – 3%, белые – 3,2%, китайцы – 1,2%, прочие – 1,2%.

Религиозный состав: протестанты – 55,9% (в т.ч. баптисты – 10%), англиканцы – 7,1%, адвентисты седьмого дня – 6,9%, пятидесятники – 5,2%, методисты – 3,1%, сторонники «объединенной церкви» – 2,7%, католики – 5%, прочие, включая спиритические культы – 39,1% (1982г.).

Языки: англ. (гос.), креольский. Уровень грамотности: мужчины – 80,8%, женщины – 89,1%, в целом – 85% (1995г.).

Госструктуры

Гос. устройство. Тип правления: парламентская демократия. Столица: Кингстон (1,1 млн.чел.). Адм.-тер. деление: 14 округов Кларендон, Хановер, Кингстон, Манчестер, Портленд, Сент-Андру, Сент-Анн, Сент-Катерин, Сент-Элизабет, Сент-Джемс, Сент-Мэри, Сент-Томас, Трелони, Уэстморленд. 6 авг. 1962г. Ямайка получила статус независимого (от Великобритании) государства.

Нац. праздник: День независимости (первый понедельник авг.) (1962г.). Конституция: принята 6 авг. 1962г.

Правовая система: основывается на англ. общем праве, юрисдикция Межд. суда ООН не признается. С 18 лет всем ямайцам предоставляется избирательное право.

Исполнит. власть. Глава государства – королева Великобритании Елизавета II (с 6 фев. 1952г.), представленная генерал-губернатором Говардом Феликсом Куком (с 1 авг. 1991г.). Глава правительства – премьер-министр Персивал Джеймс Паттерсон (с 30 марта 1992г.), зам. премьер-министра Сеймур Маллингс (с 1993г.), назначаемые генерал-губернатором. Кабинет назначается генерал-губернатором по рекомендации премьер-министра.

Законодат. власть: 2-палатный парламент, состоящий из сената (21 чл.: из них 13 назначаются генерал-губернатором по рекомендации премьер-министра и 8 – по рекомендации лидера оппозиции) и палаты представителей (60 чл., избираемых всеобщим голосованием сроком на 5 лет). Последние парламентские выборы состоялись в дек. 1997г. Результаты выборов: 50 мест принадлежат правящей Народной нац. партии, 10 – оппозиционной Лейбористской партии Ямайки.

Судебная власть: Верховный суд; судьи назначаются генерал-губернатором по рекомендации премьер-министра.

Полит. партии и лидеры: Народная нац. партия,

П.Дж.Паттерсон: Лейбористская партия Ямайки, Эдвард Сиага; Нац. дем. движение, Брюс Голдинг.

Полит. группы давления: движение «Растафари» (религиозно-расовый культ, пан-африканисты), Движение «новых начинаний».

Членство в межд. организациях: ООН, ВТО, Всемирная туристская организация, ВОИС, ВОЗ, ВФП, ВКТ, Всемирный почтовый союз, ЮНИДО, ЮНЕСКО, ЮНКТАД, ФАО, МОК, ИНТЕРПОЛ, ИНТЕЛСАТ, МВФ, МБРР, МОТ, ИКАО, МАГАТЭ, «Группа 77», «Группа 15», «Группа 19», Совет по взаимодействию таможен, Движение неприсоединения, АКГ, КАРИКОМ, ЭКЛАК, МАБР, ЛАИ, ОАГ и др.

ВС. Подразделения: силы обороны Ямайки (включая наземные силы, береговую охрану и воздушные силы), полиция. Призывной возраст: 18 лет. Число военнообязанных мужчин 15-49 лет – 691799 (1997г.). Число мужчин, годных к военной службе: 488569 (1997г.). Военные расходы: 30 млн.долл. (1995/96 ф.г.).

Транснац. проблемы. Ямайка представляет собой перевалочный пункт для переправки кокаина в Сев. Америку и Европу из Центр. и Юж. Америки. На о-ве незаконно выращивается каннабис, правительство проводит жесткую программу по уничтожению его посевов.

Экономика

Ключевыми секторами в экономике являются добыча бокситов (на долю глинозема и бокситов приходится более половины всего экспорта) и туризм.

С момента прихода к власти (1992г.) П.Дж. Паттерсон продолжает развивать ориентированные на рыночную экономику реформы, которые были начаты его предшественником М.Мэнли, с целью добиться лидирующего положения страны в регионе. Он устранил контроль над большей частью цен, модернизировал систему налогообложения и проводит курс на приватизацию гос. предприятий. Жесткая монетарная и фискальная политика помогли снизить инфляцию и стабилизировать курс нац. валюты, однако в результате замедлился эконом. рост и остается высоким уровень безработицы. Перспективы Ямайки в среднесрочном плане в значит. мере зависят от ее возможности привлечения иностранного капитала и ограничения спекуляции на курсе ямайского доллара.

Совокупный ВВП – 8,4 млрд.долл. (1996г.). Прирост реального ВВП – 0,5% (1996г.). ВВП на душу населения – 3260 долл. (1996г.).

Структура ВВП: сельское хозяйство – 8,1%, промышленность – 36,2%, обслуживающие отрасли – 55,7% (1995г.).

Инфляция, индекс потребит. цен: 17% (1996г.). Рабочая сила: Всего: 1,06 – млн.чел., в сфере услуг – 41%, в сельском хозяйстве – 22,5%, в промышленности – 19%, безработные – 17,5% (1989г.), 15,4% (1994г.).

Бюджет (1995/96 ф.г.): доходы – 1,45 млрд.долл., расходы – 2 млрд.долл.

Основные отрасли экономики: добыча и переработка бокситов, туризм, обрабатывающая промышленность, текстильная, пищевая, легкая. Выработка электроэнергии: 5,829 млрд.квт.ч. (1995г.).

С/х продукция: сахарный тростник, бананы, кофе, цитрусовые, картофель, овощи; домашняя птица, козы, молоко.

Экспорт: в целом — 1,4 млрд.долл. (фоб 1996г.). Основные статьи экспорта: глинозем, бокситы, сахар, бананы, ром. Главные торговые партнеры: США — 47%, Великобритания — 11%), Канада — 9%, Норвегия — 7%, Франция — 4% (1993г.).

Импорт: в целом — 2,8 млрд.долл. (фоб 1996г.). Основные статьи импорта: машинное и транспортное оборудование, строительные материалы, топливо, продовольствие, химикаты. Главные торговые партнеры: США — 54%, Япония — 4%, Мексика — 6%, Великобритания — 4%, Венесуэла — 3% (1993г.).

Внешний долг: 4,2 млрд.долл. (1995г.). Эконом. помощь: по линии ОПР — 239 млн.долл. (1993г.). Нац. денежная единица: ямайский доллар (J\$)=100 центов. Обменный курс (по отношению к доллару США) — 37,120 (1996г.), 35,142 (1995г.), 33,086 (1994г.), 24,949 (1993г.), 22,960 (1992г.). Ф.г.: с 1 апр. по 31 марта.

Связь. В Ямайке 305 тыс. телефонных линий. В стране имеются современная автоматическая телефонная система, 2 спутниковые станции ИНТЕЛСАТ (Атлантический океан), 2 коаксиальных подводных кабеля, 27 средневолновых радиостанции, 8 телестанций.

Транспорт

Протяженность железных дорог — 272 км., со стандартной колеей — 1,435 м.; участок в 207 км., принадлежащий Ямайской ж/д корпорации, не эксплуатируется; остальная часть, находящаяся в частном владении, используется для перевозки бокситов. Протяженность автодорог — 18600 км., в т.ч. 13 132 км. с твердым дорожным покрытием (1995г.).

Трубопроводы для нефтепродуктов — 10 км.

Морпорты и гавани: Аллигатор-Понд, Дискавери-Бей, Кингстон, Монтего-Бей, Очо-Риос, Порт-Антонио, Роки-Пойнт. Торговый флот: 2 судна (водоизмещением более 1000т.) с общей грузоподъемностью 6105т. (1996г.). Аэропорты: 26 (1996г.), в т.ч. 25 — с твердым покрытием взлетной полосы, из них 2 — протяженностью от 2438 до 3047м., 3 — от 914 до 1523м., 20 — менее 914м. (1996г.).

Недра

Добыча и переработка бокситов. Является важной отраслью экономики страны, причем масштабы этого производства имеют мировое значение: **Ямайка добывает 10% руды и производит 7% глинозема в мире.** Содержание глинозема в ямайских бокситах составляет около 50%.

Интенсивные пром. разработки бокситовых месторождений начались в 1952г. **По добыче бокситов Ямайка занимает третье место в мире**, после Бразилии и Австралии. По данным Ямайского инта бокситов, по состоянию на 1992г. разведанные запасы бокситов на о-ве оцениваются в 2,5 млрд.т., причем из них пригодны для переработки 1,5 млрд.т. Доля бокситной промышленности в ВВП достигает 9%. Рекордное количество добытых бокситов приходится на 1974г.: 15 млн.т. В 1998г. было добыто и переработано в общей сложности (включая бокситовый эквивалент произведенного чернозема) 12,6 млн.т. бокситов. Однако ввиду падения цен на алюминий и сокращения спроса на него на мировых рынках валовая экспортная выручка и другие валютные поступления

от сектора в госказну снизились в 1998г. по сравнению с 1997г., составив 687 млн.долл. Чистый доход увеличился, но незначительно — до 332 млн.долл.

В бокситно-глиноземной промышленности занято 4,2 тыс.чел. На территории Ямайки действуют следующие компании:

— «Кайзер Джамайка боксайт», основана в 1952г., правление располагается в г.Дискавери-Бей на сев. побережье о-ва, правительству Ямайки принадлежит контрольный пакет акций (51%) этой компании с ам. капиталом, предприятие добывает 4,5 млн.т. бокситов в год, мощность может быть доведена до 5,5 млн.т.;

— «Джамалкан» или «Алджам» («Алкан Джамайка»), имеет 2 глиноземных завода: один (в г.Керквин, округ Манчестер) введен в эксплуатацию в 1952г., другой (в г.Юартон, округ Сент-Катерин) — в 1959г., оба предприятия находятся в совместном владении канадской компании «Алкан» (93%) и правительства Ямайки (7%), мощность каждого из них — 550 тыс.т. глинозема;

— «Джамалко» («Джамайка алюминия»), с 1963г. занимается разработкой бокситовых месторождений, с 1972г. освоено также производство глинозема, с 1 марта 1988г. образовано СП с «Кларендон алюминия», правление расположено в Холле-Холле (округ Кларендон), гос. компания «Кларендон алюминия» имеет равную долю с ам. компанией «Алкоа» (по 50%), годовая мощность по добыче бокситов — 1 млн.т.;

— «Алпарт» («Алюмина партнерс»), основана в 1969г., правление — в Нейне (округ Сент-Элизабет), компании США «Кайзер алюминий» принадлежит 65%, норвежской компании «Гидро алюминий» — 35% акций, мощность — 1,45 млн.т. глинозема в год, производство может быть доведено до 2 млн.т.;

— «Джамайка боксайт майнинг»/«Лидфорд майнс» (бывшая «Джамайка Рейнольдс боксайт партнерс», находившаяся до июня 1984г. в совладении ам. компании «Рейнольдс» и правительства Ямайки), основана в 1952г., правление находится в Лидфорде (округ Сент-Анн), полностью принадлежит «Джамайка боксайт майнинг».

Предприятие законсервировано, его потенциальная мощность по добыче бокситов — 2,5 млн.т. в год.

Правительство осуществляет сбыт своей доли продукции предприятий «Джамалко», «Джамалкан» и «Кайзер Джамайка» через бокситно-глиноземную торговую компанию «Батко».

Производство 1т. алюминия обходится бокситным компаниям на Ямайке в 160 долл. (в Бразилии — 130, Австралии — 140). За последние пять лет инвестиции сектора в ямайскую экономику составляют 80 млн.долл. в год. В 1998г. Ямайка получила только в виде налога на добычу бокситов и роялти свыше 86 млн.долл. Кроме того, компании вносят значит. вклад в осуществление различных общественных проектов, связанных с образованием и профподготовкой, здравоохранением, сельским хозяйством, охраной окружающей среды и т.д.

Экспорт глинозема и бокситов из Ямайки в СССР. Закупки бокситно-глиноземной продукции осуществлялись СССР в соответствии с тремя соглашениями, заключенными между правительствами СССР и Ямайки 11 апр. 1979г., 2 дек. 1982г. и 22 нояб. 1989г.

Первое соглашение предусматривало поставки из Ямайки в СССР глинозема в 1980-83гг. не менее 50 тыс.т. в год, а в 1984-90гг. — 250 тыс.т. ежегодно. Ямайские гос. организации брали на себя обязательство использовать выручку от продажи в СССР глинозема на закупку советских товаров, включая машины и оборудование, в т.ч. по Протоколу от 19 дек. 1977г. Процент выручки, на которую должны были закупаться советские товары, не был определен Соглашением.

Соглашение от 2 дек. 1982г. о поставках из Ямайки в СССР в 1984-90гг. ежегодно не менее, чем по 1 млн.т. бокситов, заменило Соглашение от 11.04.79г. В дополнение к новому соглашению был осуществлен обмен письмами, в которых предусматривалась договоренность о том, что не менее 20% выручки от ежегодных продаж в СССР бокситов будет использоваться ямайцами для встречных закупок советского оборудования, машин, запчастей и инструмента.

Соглашение от 22 нояб. 1989г. о поставках из Ямайки в СССР бокситов фиксировало: срок действия соглашения с 01.01.91г. по 31.12.95г.; объем поставок бокситов в 1 млн.т. ежегодно; необходимость заключения контрактов между советскими и ямайскими организациями для поставок товаров и услуг; положение о том, что не менее 50% средств, полученных от продажи в СССР бокситов, будет использоваться на закупку советских товаров и услуг, причем не менее половины этих сумм — на закупку машин, оборудования и транспортных средств.

16-19 окт. 1990г. в Кингстоне состоялось первое заседание советско-ямайской МПК по торг.-эконом. и тех. сотрудничеству. Делегации проявили взаимный интерес к сотрудничеству по восстановлению на о-ве бокситного рудника «Лидфорд» путем создания СП с использованием советской технологии и оборудования.

С 1990г. началось сокращение закупок СССР ямайских бокситов. Из-за валютных затруднений их импорт в СССР составил лишь 26% от общего объема обязательств. Фактические объемы поставок бокситов в 1984-91гг., по данным Ямайского ин-та бокситов, составили (в тыс.т.): в 1984г. — 793 (согласно другому источнику 911), в 1985г. — 786 (884), в 1986г. — 821 (1037), в 1987г. — 912 (1129), в 1988г. — 840 (1030), в 1989г. — 860 (1070), в 1990г. — 256 (320), в 1991г. — 423.

С конца 1991г. (в связи с утратой Россией Николаевского глиноземного завода, на который были ориентированы закупки ямайских бокситов) сотрудничество России с Ямайкой в этой области было нами приращено в одностороннем порядке.

По данным Ямайского ин-та бокситов, поставки глиноземной продукции в нашу страну (под рубрикой «СССР») продолжались: в 1992г. было отгружено 112 тыс.т., в 1993г. — 0, в 1994г. — 261, в 1995г. — 121 (согласно другому источнику в нояб. 1995г. рос. судно «Улан-Батор» загрузил 150 тыс.т. глинозема с последующей доставкой в Мурманск), в 1996г. — 125, в 1997г. — 212 и в 1998г. — 463 тыс.т.

В последние годы ямайская сторона неоднократно выражала заинтересованность в возобновлении поставок бокситно-глиноземной продукции в Россию. Ситуация для Ямайки весьма обострилась в связи с произошедшим в июле 1999г. взрывом на глиноземном заводе «Кайзер» в Гра-

мерси (США) и, в результате, срывов отгрузок туда ямайских бокситов (до 60% от 4,1 млн.т. бокситной продукции компании «Кайзер Джамайка боксайт», запланированных на 1999г.). Ямайское правительство начало поиск альтернативных рынков сбыта: в частности, изучалась возможность поставок (сначала по 50 тыс.т. в месяц) в Николаев. В 1999г. Ямайка вела активные переговоры о заключении комплексной сделки на поставку 3-годового объема глинозема на 150 млн. долл.

Экспорт

Анализ изменения экспорта и импорта Ямайки за 1980-97гг. свидетельствует о том, что, несмотря на определенное расширение географии внешней торговли, круг ее основных контрагентов остается довольно ограниченным, прежде всего из-за узости номенклатуры экспортных товаров и их низкой конкурентоспособности.

Данные Статистического ин-та Ямайки при этом показывают, что экспорт остается относительно стабильным, в то же время источники импорта за последние два десятилетия существенно изменились.

В 1980г. ведущее место в экспорте занимала продукция горнодобычи, которая являлась основной статьей поставок на рынки шести стран (США, Норвегия, СССР, Гана, Канада и Швеция). Эти же страны наряду с Великобританией входили в число семи главных экспортных партнеров Ямайки. Договор о создании КАРИКОМ способствовал расширению зональной экспортной торговли, в первую очередь с Тринидадом и Барбадосом.

По состоянию на конец 1997г. США оставались главным рынком для ямайского экспорта: на их долю приходилось 37% экспортной торговли Ямайки, также как и в 1980г. Великобритания же переместилась со 2 места на 3. Хотя в стоимостном выражении ямайский экспорт остался на прежнем уровне (186 млн.долл.), его удельный вес снизился с 19% в 1980г. до 14% в 1997г.

В ямайском экспорте сохранилась доминирующая роль стран, закупающих здесь минеральное сырье, в частности глинозем. Канада, которой принадлежит компания «Алкан», увеличила свою долю в общем объеме ямайского экспорта с 4% в 1980г. до 14% в 1997г. и передвинулась на 2 место. Далее следовали другие крупнейшие покупатели ямайских бокситов и глинозема: Нидерланды, Норвегия, Гана, Россия и Швеция.

Резко упал экспорт в страны КАРИКОМ, в котором преобладали товары обрабатывающей промышленности: с 45 млн. (5%) до 25 млн. (1,7%).

Ситуация в области импорта развивалась намного динамичнее. В 1980г. доминировали производители нефти и нефтепродуктов, поставки которых из Нидерландских Антилл и Венесуэлы составляли 36% всего импорта. В 80-е годы правительство Ямайки, пытаясь смягчить эконом. трудности, с которыми оно столкнулось, установило прямой контроль над всей внешней торговлей, в т.ч. путем введения лицензионной системы импортных операций. Между экспортерами и импортерами прослеживалась слабая связь. Так, главные покупатели ямайского алюминоносодержащего сырья, такие, как Россия, Норвегия, Швеция и Гана, не фигурировали в группе основных партнеров-поставщиков товаров в Ямайку.

К 1997г. произошел ряд существенных сдвигов. США еще более укрепили свои позиции, взяв под контроль почти половину всего импорта на о-в (48%), по сравнению с 31% в 1980г. Крупными контрагентами Ямайки стали Тринидад, Япония и Франция, доля которых в импорте возросла с 6 до 20%. При этом эти страны закупают здесь минимальное количество товаров. Заключенное в Сан-Хосе соглашение по нефти привело к радикальному изменению ее поставщиков на Ямайку: Нидерландские Антииллы вообще «вышли из игры», Венесуэла передвинулась на 8 место. Мексика, которая отсутствовала в лидирующей группе в 1980г., заняла 7 позицию.

Географическое распределение внешней торговли Ямайки, в млн. долл., в 1997г. Экспорт распределялся: США – 499, Канада 195, Великобритания – 186, Нидерланды – 157, Норвегия – 84, Гана – 49, **Россия – 46**, Швеция – 21, Тринидад – 15, Барбадос – 10; итого – 1353.

Импорт: США – 1482, Тринидад – 244, Япония – 215, Франция – 156, Великобритания – 116, Канада – 94, Мексика – 81, Венесуэла – 66, Германия – 29, Гайана – 22; итого – 3101.

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Обзор прессы

ЛАТИНОАМ. ПАРЛАМЕНТ

Латиноам. парламент (ЛАП) – региональная организация, объединяющая представителей парламентских структур 22 стран Латинской Америки. С момента своего основания в 1964 году, ЛАП активно развивается и во многом **ориентируется на парламентские модели ЕС**. Членами ЛАП являются Антильские о-ва, Аргентина, Аруба, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Куба, Эквадор, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Доминиканская Республика, Суринам, Уругвай и Венесуэла. Официальные языки организации – испанский и португальский.

Основными целями деятельности ЛАП являются: гармонизация нац. законодательств и гос. политики в регионе; углубление латиноам. интеграции; содействие экономическому и социальному развитию стран региона; ведение борьбы за укрепление региональной и глобальной стабильности, против гонки вооружений и агрессии; борьба с любыми проявлениями неокOLONиализма, расизма и дискриминации в регионе; защита прав потребителей; защита окружающей среды; борьба с наркобизнесом, оргпреступностью, коррупцией.

ЛАП поддерживает постоянные контакты с международными организациями, а также с региональными и национальными парламентами всего мира. Наиболее тесное взаимодействие ЛАП осуществляет с основными институтами и механизмами латиноам. интеграции, такими, как ЛАИ, ОАГ и т.п.

ЛАП – это однопалатная постоянно действующая организация. Высшим органом ЛАП является Ассамблея, которая состоит из делегаций парламентов стран-членов. Численность делегаций определяется самой страной, но только 12 из них имеют право голоса. Сессии ЛАП собираются ежегодно **в штаб-квартире в г.Сан-Пауло**. Очередная 18 сессия ассамблея ЛАП прошла 16-18 марта 2000г. Сессии проходят под руководством президиума. В

президиум входят председатель ЛАП, два его заместителя, генсек, его заместитель, секретарь по вопросам парламентских комиссий, секретарь по вопросам межпарламентских отношений, секретарь по отношениям с международными институтами и исполнительный секретарь.

В период между сессиями Ассамблеи высшим органом ЛАП является Руководящий совет. Кроме членов президиума Ассамблеи в него входят 22 вице-председателя ЛАП, избираемых на ассамблее от каждой страны. Руководящий совет поддерживает и развивает отношения с государствами членами стран-членов ЛАП, координирует работу 19 постоянно действующих комиссий.

Председателем ЛАП в 2000г. впервые в истории организации избрана женщина – **мексиканский сенатор Беатрис Паредес Ранхель**. Председатель представляет ЛАП в межд. связях, а также выступает в роли адм., юридического и фин. руководителя. Он созывает очередные и внеочередные сессии ассамблеи ЛАП и совещания руководящего совета и координирует их работу. На роль I заместителя ЛАП был избран депутат бразильского Нацконгресса Ней Лопес, а должность генсека отдана чилийскому сенатору Хорхе Писсаро.

В ходе 18 очередной сессии Ассамблеи ЛАП обсуждался широкий круг вопросов. На рассмотрение от каждой из стран-участниц были вынесены крупные пакеты законодательных и организационных инициатив. Особое звучание приобрели проблемы борьбы с оргпреступностью, наркобизнесом и коррупцией. Существенное внимание было отведено рассмотрению проблем защиты окружающей среды. Была выдвинута инициатива создания региональной организации «Абитат», которая будет призвана координировать усилия стран-участниц.

Официальным изданием ЛАП является ежегодник «Патрия Гранде», издаваемый в Сан-Пауло (www.parlatino.org.br).

ГВАТЕМАЛА- БЕЛИЗ

Проблема более чем 200-летней давности, связанная с претензиями Гватемалы на белизскую территорию площадью 12 тыс.кв.км., вновь оказалась причиной заметного обострения отношений между двумя странами.

Непосредственным поводом послужил инцидент, произошедший 24 фев. 2000г. в ходе которого в спорном пограничном районе гватемальскими военными был задержан белизский патруль (трое военнослужащих и офицер полиции). Согласно офиц. трактовке этого факта Гватемалой, задержанные нелегально пересекли границу страны и незаконно владели оружием на ее территории. После предварительного разбирательства белизские граждане были переданы посольству Белиза с условием их невыезда из Гватемалы до завершения следствия.

Бельмопан незамедлительно заявил офиц. протест, указав, что патруль находился в пределах своей территории. Соответствующие обращения были направлены также в ООН и ОАГ. Кроме того, белизская сторона отменила намечавшуюся на 25 фев. в Майами встречу заместителей мининдел двух стран для подготовки контактов на высшем и высоком уровнях. Одновременно премьер-министр Белиза С.Муса заявил, что цель организаторов пограничного инцидента заключалась в срыве намечившегося переговорного процесса.

Напряженность возросла еще больше после того, как в начале марта находившиеся под следствием белизцы были репатрированы посольством без санкции гватемальских властей. Последние в ответ фактически объявили персоной нон грата временного поверенного в делах Белиза (посла в Мексике) С.Фигероа. Одновременно Гватемала направила в ОАГ спец. послание с изложением своей позиции по существу территориального спора.

Белизско-гватемальские переговоры, состоявшиеся 14 марта 2000г. в штаб-квартире ОАГ при посредничестве генсека этой организации С.Гавирии стали важным шагом к нормализации отношений. На встрече в Вашингтоне зафиксировано понимание необходимости разработки и практической реализации мер укрепления взаимного доверия, достигнута принципиальная договоренность о создании спец. смешанной комиссии по стабилизации и развитию двусторонних связей.

Вместе с тем, участникам переговоров не удалось преодолеть разногласия в подходах к вопросу о механизме урегулирования пограничного спора. Гватемала настаивает на его решении в судебном или арбитражном порядке, а Белиз — на привлечении группы независимых экспертов, заключение которых не имело бы обязывающего характера. Стороны договорились лишь продолжить консультации по этой теме.

Белизское руководство уделяет большое внимание обеспечению межд. поддержки своей линии в отношениях с Гватемалой. Бельмопан с признательностью воспринял коллективное выражение солидарности со стороны карибских стран, прозвучавшее на состоявшемся в середине марта 2000г. на о.Гваделупа саммите КАРИКОМ-Франция. Отмечают белизцы и поддержку своей позиции европейскими государствами.

КУБА- БАРБАДОС

В рамках активно проводимой кубинским руководством линии на реинтеграцию страны в карибское сообщество значительную роль играет восстановление и укрепление разноплановых связей со странами этого региона.

26-27 апр. 1999г. в Бриджтауне состоялось первое заседание Совместной кубино-барбадосской комиссии по тех.-эконом. сотрудничеству. Достигнуты договоренности по новым проектам сотрудничества в области сельского хозяйства, сахарной промышленности, спорта, образования и культуры. Аналогичные комиссии являются одной из основных форм стимулирования двустороннего сотрудничества со странами региона. Кубой были созданы также комиссии по эконом. сотрудничеству с такими странами, как Антигуа и Барбуда, Сент-Китс и Невис, некоторыми другими карибскими государствами.

Наблюдается устойчивый рост интереса барбадосских предпринимателей к кубинской индустрии туризма. Туристические агентства намерены всячески стимулировать поток туристов с Барбадоса на Кубу, включающий как граждан этой страны, так и туристов из других стран. Однако серьезным препятствием этому является отсутствие прямого транспортного сообщения между государствами после отмены рейса компании «Кубана» на Барбадос. Также и торговые отношения между странами, несмотря на обоюдное стремление к их

развитию, продолжают оставаться ограниченными и нестабильными.

14-18 июня 1999г. на Кубе с офиц. визитом находился премьер-министра Барбадоса Оуэн С. Артур. В составе сопровождавшей Артура делегации находились члены правительства страны и представители предпринимательских кругов Барбадоса. Данный визит явился ответом на посещение Ф.Кастро Барбадоса в авг. 1998 году. В ходе переговоров с кубинским руководством обе стороны неоднократно подчеркивали необходимость развития торговых, экономических, культурных и прочих отношений между двумя странами. 17 июня, в заключении визита, премьер-министром О.Артуром и главой кубинского государства Ф.Кастро было подписано Соглашение о предотвращении двойного налогообложения между Барбадосом и Кубой. Барбадос стал первой страной карибского региона и вторым после Испании государством, с которым Куба заключила соглашение такого рода. Помимо Кубы, Барбадос имеет аналогичные соглашения с США, Канадой, Великобританией, Германией, Италией, Швейцарией, скандинавскими странами, а также некоторыми другими. Кубино-барбадосское соглашение, помимо освобождения от двойного налогообложения инвестиций в экономику обеих стран, предусматривает освобождение от налогообложения заработной платы учителей из этих стран, работающих в одном из двух государств.

Считая подписанные в предыдущие годы документы о защите инвестиций, безвизовых поездках граждан и тех. сотрудничестве, обе страны заключили уже 6 двусторонних соглашений. В ходе визита Артур высказался в поддержку намерения подписать договор об отношениях между Кубой и КАРИКОМ.

ГАЙАНА- СУРИНАМ

Состоявшиеся 25 мая 2000г. всеобщие парламентские выборы в Суринаме прошли на фоне сложной соц.-эконом. ситуации. По сути, стабилизационная программа правительства Ж.Вейденбоса «Прагматизм во имя прогресса», а также экстренные действия президентской администрации по выводу страны из затянувшегося кризиса потерпели неудачу. Несмотря на ряд позитивных моментов, в частности, утверждение Нац. ассамблеей госбюджета на 2000 год, заключение нескольких соглашений об иноинвестициях в нефтяную, боксито-алюминиевую и золотодобывающую отрасли, ужесточение налоговой дисциплины, правительству не удалось преодолеть накопленные негативные явления в экономике, вызванные инфляцией, падением производства, ростом безработицы и снижением жизненного уровня населения. При фактическом свертывании многих соц. программ администрация Ж.Вейденбоса, тем не менее, изыскивала бюджетные ассигнования на развитие транспортной инфраструктуры, главным образом строительство 2 мостов через основные водные артерии страны — реки Суринаме и Копенаме. Их ввод в эксплуатацию 18 мая, за 1 неделю до всеобщих выборов, должен был, по замыслу президентской администрации, продемонстрировать эффективность, силу и успех нынешней власти избирателям, в т.ч. оппозиции.

Однако, как показали итоги выборов в Нац. ассамблею, суринамское общество однозначно вы-

сказало вотум недоверия правительству, отдав свои голоса за оппозиционные партии. На 1 место вышел ведущий оппозиционный блок во главе с Р.Венетианом «Новый фронт за демократию и развитие», состоящий из Нац. партии Суринама (НПС), Объединенной реформистской партии (ОРП), Суринамской трудовой партии (СТП) и партии «Пертаджа Лухур». Данная коалиция, представляющая в основном интересы индо-гайанской и индонезийской этнических групп, получила 33 места в Нац. ассамблее. Вторая по численности фракция (11 мест) — у коалиции под председательством бывшего президента страны Дезире Боутерсе «Миллениум», в которую входят Нац. дем. партия (НДП), Партия за нац. единство и солидарность (ПНЕС) и Демократическая альтернатива (ДА). Сформированный действующим главой государства Ж.Вейденбосом после раскола в правящем блоке и отставки Д.Боутерсе с поста личного советника президента альянс «Демократическая нац. платформа-2000» сумел избрать лишь 2 депутата Нац. ассамблеи. Еще 5 мест получили также оппозиционные партии, в основном представляющие интересы профсоюзов: Партия федерации крестьян (ПФК) — 2 места. Демократическая альтернатива-91 (ДА-91) — 2 места и «Прогрессивный союз рабочих и крестьян» (ПСРК) — 1 место.

В целом выборы по стране признаны состоявшимися и их результаты действительными. Однако вновь избранный парламентский корпус Нац. ассамблеи, состоящий из 51 чел., пока не приступил к исполнению своих обязанностей из-за того, что в избирательном округе Никери, по решению избирательной комиссии, проводится пересчет голосов. Эта процедура, не скажется на окончательной расстановке сил в парламенте. Официальные результаты выборов обнародованы в I пол. июля, после чего по конституции в течение 60 дней должен быть избран новый глава государства на одном из заседаний парламента. В этот период прошли также выборы нового председателя Нац. ассамблеи из числа старейших и почитаемых депутатов.

Сложная внутривнутр. обстановка сопровождается обострением суринамско-гайанского спора по делимитации морской границы в районе устья реки Корантейн. Этот давний конфликт разгорелся с новой силой после того, как в мае 2000г. канадская частная нефтекомпания CGX, ссылаясь на разрешение правительства Гайаны, начала нефтеразведку на прибрежном шельфе в спорном районе, что вызвало резкий протест суринамской стороны. Суринамцы силой «выдворили» оттуда нефтяную платформу.

Обе стороны настроены решительно отстаивать свои территориальные претензии. К тому же в спор оказалась втянутой третья сторона — канадская компания, которая ежедневно в среднем несет убытки порядка 70-80 тыс. долл.

Политическое руководство Суринама оказалось в сложном положении: с одной стороны — проправит. и оппозиционные силы требуют решительных действий по отстаиванию суверенитета над спорным районом, с другой — администрация Ж.Вейденбоса ограничена во времени и средствах ввиду истечения срока мандата. Предложенные суринамцами инициативы по совместному использованию спорной территории и 50% разделе прибыли от нефтедобычи посредством заключе-

ния соответствующего соглашения пока не нашли отклика в Джорджтауне. Безрезультатно окончились и переговоры министров иностр. дел, прошедшие в г. Порт-оф-Спейне в июне 2000г. Созданная по их итогам двусторонняя экспертная комиссия также не смогла добиться каких-либо существенных положительных сдвигов. Предпринимаются посреднические усилия со стороны председательствующего в КАРИКОМ премьер-министра Сейнт-Китс и Невиса Д.Дугласа. Руководство Суринама готово вынести обсуждение данного вопроса на самый высокий уровень, а также прибегнуть в случае необходимости к помощи межд. организаций и арбитражного суда.

В связи с этим спором «обрели новое дыхание» притязания суринамской стороны на часть территории Гайаны — междуречье Нью-Ривер и Корантейн, где в районе г.Тигри суринамцы отмечают усиление гайанского военного присутствия. Несмотря на жесткую позицию, занятую двумя странами в отношении спорных пограничных территорий, которые каждая из них считает своими, Парамарибо заявляет о недопустимости перерастания проблемы в вооруженный конфликт и своей готовности к ее урегулированию мирными политико-дипломатическими средствами.

ИСПАНИЯ- ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Испания играет роль моста между Лат. Америки и Европой и все подписываемые латиноам. странами соглашения с ЕС «примериваются», прежде всего, на Испанию.

Торг.-эконом. партнерство Испании с латиноам. странами важно также еще и потому, что этот континент является крупным источником сырьевых ресурсов и довольно емким рынком для испанских товаров пром. комплекса, прежде всего машин и оборудования, средств телекоммуникации и электроаппаратуры, составляющих основу испанского экспорта в этот регион.

На страны Лат. Америки приходится около 6% всего товарооборота Испании, что составляет порядка 13 млрд. долл. Основными торговыми партнерами Испании являются Мексика (20%), Бразилия (17%), Аргентина (15%), Чили (6,8%), Венесуэла (5,3%), Куба (5,2%), Перу (3%).

Торговля Испании со странами Лат. Америки в 2000г., в млн.долл.

| | экспорт | импорт |
|----------------|-----------|--------|
| Мексика..... | 1210..... | 1325 |
| Бразилия..... | 986..... | 1190 |
| Аргентина..... | 820..... | 1084 |
| Чили..... | 405..... | 480 |
| Венесуэла..... | 326..... | 365 |
| Куба..... | 562..... | 116 |
| Перу..... | 182..... | 200 |

Со всеми этими странами, за исключением Кубы, Испания имеет отрицательный торговый баланс.

В торговле с Мексикой преобладают взаимные поставки машин и оборудования. Испания импортирует из этой страны офисное оборудование, комплектующие к автомобилям.

Из Бразилии в Испанию поставляются кофе, соя, мясо птицы и говядина, табак, гранит, железная руда; кожи, лесоматериалы, бумага и картон, металлопрокат. Бразилия закупает в Испании оливковое масло, красители, автомобильные шины, керамические изделия, зап. части к автомобилем, машины и оборудование.

Аргентина экспортирует в Испанию рыбу и морепродукты, пшеницу, сою, кожи, лесоматериалы, импортируя машины и оборудование.

Из Чили поставляются рыба, медный концентрат, руды цветных металлов.

Венесуэла экспортирует в Испанию нефтепродукты, железную руду, этиловый спирт, полиэтилен, рыбу и морепродукты, закупая в Испании телекоммуникационное оборудование, запчасти к автомобилям.

Основным кубинским товаром являются морепродукты, а на Кубу из Испании поставляются пшеничная мука, нефтепродукты, химпродукты, резинотех. изделия, обувь, стальные и алюминиевые трубы, насосное оборудование, электроаппаратура.

Из общего объема инвестиций, осуществляемых ежегодно Испанией за рубежом (в 1999г. — 35 млрд. евро), две трети направляются на латиноам. континент. По объему инвестиций в этом регионе Испания занимает второе место после США и постоянно наращивает инвест. активность, используя глобальный процесс приватизации госпредприятий, охвативший Латинскую Америку, в таких секторах экономики как добыча полезных ископаемых, энергетика, телекоммуникации и банки.

Основное направление — предоставление кредитов и создание филиалов испанских компаний в этих странах. Приобретением активов занимаются крупные испанские компании и банки «Телефоника», «Эндеса», «Репсоль», «Ибердрол», «Банко Сантандер» и «Банко Бильбао-Бискайя».

Банк «Сантандер Централь Испано» имеет в Латинской Америке 2300 филиалов. В 2000г. этот банк осуществил крупную финансовую операцию на бразильском финансовом рынке, приобретя в нояб. 30% акций бразильского банка «Банесп», в результате чего стал крупнейшим иностр. банком в Бразилии с наиболее высокой банковской квотой в 10,6% и активами в 22,14 млрд. песет (120 млн.долл.).

Этот же банк увеличил свое долевое участие (до 35%) в венесуэльской телекоммуникационной компании «Дигисел», второй по значимости в Венесуэле, поскольку в 1999г. прекратила свое действие монополия крупнейшей телекоммуникационной компании страны «Компания Насиональ де Телефонос де Венесуэла».

«Банко Сантандер Централь Испано» намерен приобрести контрольный пакет акций банка «Банко Каракас», занимающего четвертое место в Венесуэле. Руководством испанского банка опубликовано коммерческое предложение, согласно которому за 85% акций он мог бы предложить 432 млн. евро.

Испанский банк «Каикса» приобрел 1% акций бразильского банка «Банко Итау», занимающего 3 место в банковском секторе Бразилии. Руководство «Каикса» считает, что приобретение 1% акций «Банко Итау» позволит каталонскому банку найти компаньона в Латинской Америке для развития электронных операций, поскольку бразильский банк уже сейчас имеет 1млн. клиентов, проводящих финансово-банковские операции в банке через сеть Интернет.

Испанская табакопроизводящая компания «Сита Табакос де Канариас» в течение 5 лет инвестирует 9,7 млн. евро в табачные плантации на Ку-

бе, которые были приобретены ею в провинции Сьего де Авила.

Астурийская предпринимательская группа «Пенасанто» строит в Гаване молзавод мощностью 11 млн.л. в год, стоимостью 6 млн.долл.

Группа гостиниц «Соль Мелья» планирует расширить свое присутствие на Кубе. Вместе с кубинской группой, занимающейся отельным бизнесом, «Гран Карибе», планируется открытие нового отеля на 304 номера, строительство которого завершается на о-ве Кайо Ларго дель Соль.

Всего на Кубе развивают бизнес 374 испанские компании (по итогам 2000г.). Из них 24 компании работают в продовольственном секторе, 50 — в туристическом, 90 — в горнодобывающем, 30 — в легпроме. Существуют СП в сфере рыболовства, телекоммуникаций, производства табака. В 1995-99г. объем испанских инвестиций на Кубе составил 80 млн.долл.

Рассматривая инвест. деятельность Испании в Латинской Америке **в преломлении возможного трехстороннего торгово-эконом. взаимодействия между Россией, Испанией и странами Латинской Америки**, можно предположить, что предпосылки к этому, хотя и весьма ограниченные, существуют. Экономическое развитие латиноам. стран предопределяет необходимость активизации их инвест. деятельности, что будет выражаться в реализации проектов в различных отраслях промышленности, прежде всего в энергетике, транспорте, связи, создании инфраструктуры.

Естественно, это связано с вопросами их финансирования, которые могут быть завязаны на испанские банки, действующие в Лат. Америке. Трудно предположить, чтобы испанские банки стимулировали поставки рос. оборудования на латиноам. рынок. Однако этот интерес может быть подкреплен, например, такими предложениями, как **участие России в реализации проектов в латиноам. странах в счет погашения своих долгов перед Испанией** в рамках Парижского клуба, на который завязаны как Россия и Испания, так и ряд латиноам. стран, в частности Куба. При этом необходимо учитывать изменение менталитета испанской администрации в ее политике управления внешним долгом, который не рассматривается сейчас как проблема чисто фин. характера, а все в большей степени увязывается с новыми формами его ликвидации, включая конверсию долга в капитал, в проекты развития и т.д., что может быть использовано Россией при осуществлении тех. содействия в странах Лат. Америки.

ТОВАРООБОРОТ РФ С ЦЕНТР. АМЕРИКОЙ

В I пол. 2000г. в Никарагуа поставлены: удобрения минеральные, мочевина, железный и стальной лист, прут, проволока, металлы, другие металлоизделия, автомобили легковые и грузовые, запасные части к автомобилям и тракторам, резинотех. изделия, шины, газетная бумага, водка и др. товары. Из Никарагуа в янв.-июне 2000г. товары не импортировались.

В янв.-апр. 2000г. в Гватемалу поставлены: в основном хим. товары, включая удобрения, металл и металлоизделия, минеральное сырье и др. товары. Из Гватемалы импортированы: в основном сахар-сырец (25 тыс.т.), а также фрукты.

В янв.-мае 2000г. в Гондурас поставлены: в основном удобрения, минеральные и химические, а

также товары малой химии, проволока железная, запчасти к автомобилям и др. товары. Импортные закупки в янв.-апр. 2000г. в Гондурасе не производились.

В янв.-апр. 2000г. в Сальвадор поставлены: железо и сталь в слитках и формах, проволока, а также электронагреватели, запчасти к подъемникам, прогрузчикам, оптическое волокно и кабельные изделия из него и др. товары. Из Сальвадора в янв.-апр. 2000г. импортированы: в основном сахар-сырец (5 тыс.т.) и другие товары.

Примечание: цифры за первое полугодие даны оценочно в основном на базе данных экспорта и импорта за 4 мес. 2000г. — Гватемала и Сальвадор, за 5 мес. — Гондурас, за 6 мес. Никарагуа.

(Никарагуа, Гватемала, Гондурас, Сальвадор)

| 1. Центр. Америка | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г., I пол. |
|--|--------|--------|--------|--------|----------------|
| Товарооборот (млн.долл.) | 70,7 | 52,8 | 174,4 | 88,2 | 34,1 |
| Экспорт | 42,9 | 48,5 | 74,9 | 52,8 | 28,9 |
| в т. ч. машины и оборудование | 2,1 | 4,5 | 2,25 | 1,2 | 0,4 |
| Импорт | 27,8 | 4,2 | 99,5 | 35,4 | 5,2 |
| Сальдо | 15,1 | 44,4 | -24,6 | 17,4 | -23,7 |
| 2. Центральная Америка (без Никарагуа) | | | | | |
| Товарооборот | 57,3 | 41,1 | 160,0 | 63,9 | 28,7 |
| Экспорт | 40,0 | 40,8 | 56,4 | 41,4 | 23,5 |
| в т. ч. машины и оборудование | 0,5 | 0,4 | 0,25 | 0,2 | 0,1 |
| Импорт | 27,3 | 0,3 | 93,6 | 22,5 | 5,2 |
| Сальдо | 12,7 | 40,5 | -27,2 | 18,9 | -18,3 |
| 3. Никарагуа | | | | | |
| Товарооборот | 3,4 | 11,4 | 14,4 | 24,3 | 5,4 |
| Экспорт | 2,9 | 7,8 | 8,5 | 11,4 | 5,4 |
| в т. ч. машины и оборудование | 1,6 | 4,1 | 2,0 | 1,0 | 0,3 |
| Импорт | 0,5 | 3,9 | 5,9 | 12,9 | - |
| Сальдо | 2,4 | 3,9 | 2,6 | -1,5 | 5,4 |
| 4. Гватемала | | | | | |
| Товарооборот | 29,7 | 19,1 | 100,6 | 46,8 | 20 |
| Экспорт | 10,1 | 19,0 | 29,5 | 28,1 | 16 |
| в т. ч. машины и оборудование | 0,1 | 0,1 | - | - | - |
| Импорт | 19,6 | 0,1 | 71,1 | 18,7 | 4 |
| Сальдо | -9,5 | 18,9 | -41,6 | 9,4 | 12 |
| 5. Гондурас | | | | | |
| Товарооборот | 11,1 | 3,6 | 7,1 | 11,5 | 5 |
| Экспорт | 3,4 | 3,5 | 6,8 | 11,5 | 5 |
| в т. ч. машины и оборудование | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | - |
| Импорт | 7,7 | 9 | 0,1 | 0,3 | - |
| Сальдо | -4,3 | 3,4 | 6,5 | 11,5 | 5 |
| 6. Сальвадор | | | | | |
| Товарооборот | 26,5 | 18,4 | 52,3 | 5,6 | 3,7 |
| Экспорт | 26,5 | 18,3 | 30,1 | 1,8 | 2,5 |
| в т. ч. машины и оборудование | 0,3 | 0,1 | 0,05 | 0,1 | 0,1 |
| Импорт | - | 0,1 | 22,2 | 3,8 | 1,2 |
| Сальдо | 26,5 | 18,2 | 7,9 | -2,0 | 1,3 |

СВЯЗИ РФ С ЛАТ. АМЕРИКОЙ

Внешняя торговля России со странами Лат. Америки, в млн.долл.

| | 1998г. | | | | 1999г. | | | |
|--------------------|--------|---------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | О | Э | И | С | О | Э | И | С |
| Латинская Америка | 3879,2 | 2060,08 | 1818 | 242 | 4548 | 2921 | 1626 | 1294,2 |
| Аргентина | 190,2 | 39,7 | 150,5 | -110,8 | 172,1 | 47,6 | 124,5 | -76,9 |
| Антильские о-ва | 7 | 7 | - | 7 | 6,9 | 6,9 | 0 | 6,9 |
| Багамские о-ва | 59,2 | 57,6 | 1,6 | 56 | 119,3 | 115,5 | 3,7 | 111,8 |
| Барбадос | 0,7 | 0,7 | 0 | 0,6 | 1,4 | 1,4 | - | 1,4 |
| Белиз | 1,6 | 1,3 | 0,3 | 1 | 5,1 | 3,1 | 2,1 | 1,0 |
| Бермудские о-ва | 95,1 | 95,1 | 0,03 | 95 | 281,8 | 281,7 | 0,1 | 281,6 |
| Боливия | 1,3 | 1,3 | 0 | 1,3 | 1,2 | 0,9 | 0,3 | 0,6 |
| Бразилия | 831,2 | 177,2 | 654 | -476,8 | 906,2 | 194,3 | 711,9 | -517,6 |
| Венесуэла | 45,3 | 23,7 | 21,6 | 2,1 | 14,4 | 1,8 | 12,6 | -10,8 |
| Вирг. о-ва (Брит.) | 1148,1 | 1143 | 5,1 | 1137,8 | 1750 | 1748,3 | 1,6 | 1746,7 |
| Вирг. о-ва (США) | 14,7 | 1 | 13,7 | -12,7 | 1,5 | 1,4 | 0,1 | 1,3 |

| | | | | | | | | |
|---------------------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|
| Гаити | 2,1 | 2,1 | 0 | 2,1 | 1,1 | 1,1 | - | 1,1 |
| Гватемала | 104,4 | 15,0 | 89,4 | -74,3 | 46,8 | 25,6 | 21,2 | 4,5 |
| Гондурас | 13,7 | 10,5 | 3,2 | 7,3 | 12,9 | 11,5 | 1,3 | 10,2 |
| Республика Доминик | 5,4 | 4,6 | 0,9 | 3,7 | 7,8 | 7,6 | 0,2 | 7,4 |
| Острова Кайман | 0,9 | 0,9 | - | 0,9 | 4 | 0,5 | 3,6 | -3,1 |
| Колумбия | 79,5 | 37,5 | 42 | -4,4 | 68,5 | 12,1 | 56,4 | -44,4 |
| Коста-Рика | 32,8 | 4,9 | 27,9 | -23 | 28 | 6,5 | 21,5 | -14,9 |
| Куба | 501,1 | 70,7 | 430,4 | -359,8 | 481 | 115,7 | 365,2 | -249,5 |
| Мексика | 156,4 | 78,9 | 77,5 | 1,3 | 100,1 | 71,9 | 28,2 | 43,8 |
| Никарагуа | 11,2 | 7,6 | 3,6 | 4 | 17,4 | 3,5 | 13,8 | -10,3 |
| Панама | 120,3 | 116,6 | 3,7 | 113 | 150,3 | 141,2 | 9 | 132,2 |
| Парагвай | 2,7 | 2,7 | - | 2,7 | 0 | - | 0 | 0,0 |
| Перу | 90,7 | 82,3 | 8,3 | 74 | 43,6 | 37,2 | 6,4 | 30,8 |
| Пуэрто-Рико | 4,7 | 3,7 | 1 | 2,7 | 4,9 | 3,7 | 1,2 | 2,5 |
| Сальвадор | 29,4 | 11,9 | 17,6 | -5,7 | 33,6 | 17,7 | 15,9 | 1,7 |
| Сент-Винсент и Грен | 7,8 | 7,8 | - | 7,8 | 1,1 | 1,1 | - | 1,1 |
| Суринам | 20,1 | - | 20,1 | -20,1 | 16,1 | - | 16,1 | -16,1 |
| Терке и Кайкос | 1,2 | 1,1 | 0,1 | 1 | 0,8 | 0,8 | 0 | 0,7 |
| Уругвай | 21,7 | 14,7 | 7 | 7,7 | 37,7 | 31,3 | 6,4 | 24,9 |
| Чили | 34,5 | 17,5 | 17 | 0,5 | 43,2 | 13,4 | 29,8 | -16,4 |
| Эквадор | 126,3 | 19,9 | 106,4 | -86,5 | 111,6 | 12,1 | 99,4 | -87,3 |
| Ямайка | 115,7 | 0,5 | 115,3 | -114,8 | 74,3 | 0,3 | 74 | -73,8 |

Примечания: О — оборот, Э — экспорт, И — импорт, С — сальдо

Внешняя торговля в I пол. 2000г.

| | Оборот | Экспорт | Импорт | Сальдо |
|--------------------------|--------|---------|--------|--------|
| Латинская Америка | 3008,3 | 2166,9 | 842,4 | 1323,6 |
| Аргентина | 55 | 16,9 | 38,1 | -21,2 |
| Антильские о-ва | 4,9 | 4,9 | 0 | 4,9 |
| Багамские о-ва | 38 | 38 | - | 38 |
| Барбадос | 0,6 | 0,6 | - | 0,6 |
| Белиз | 0,9 | 0,9 | - | 0,9 |
| Бермудские о-ва | 56,5 | 56,5 | - | 56,5 |
| Боливия | 1,2 | 0,8 | 0,4 | 0,4 |
| Бразилия | 324,1 | 98 | 226,1 | -128,1 |
| Венесуэла | 38,9 | 5,1 | 33,8 | -28,6 |
| Виргинские о-ва (Брит.) | 1664,3 | 1663,2 | 1,2 | 1662 |
| Виргинские о-ва (США) | 0,7 | 0,7 | - | 0,7 |
| Гаити | 0,6 | 0,6 | - | 0,6 |
| Гватемала | 19 | 18 | 1 | 17 |
| Гондурас | 8,8 | 8,6 | 0,1 | 8,5 |
| Доминиканская Республика | 23,2 | 23,1 | 0,1 | 23 |
| Колумбия | 48,5 | 10,4 | 38 | -27,6 |
| Коста-Рика | 9 | 4 | 5 | -1 |
| Куба | 334,4 | 32,9 | 301,4 | -268,5 |
| Мексика | 77,2 | 61,4 | 15,8 | 45,6 |
| Никарагуа | 2,4 | 2,2 | 0,1 | 2,1 |
| Панама | 100 | 55,3 | 44,7 | 10,7 |
| Перу | 18,5 | 14,6 | 3,9 | 10,7 |
| Пуэрто-Рико | 8,5 | 2,1 | 6,4 | -4,2 |
| Сальвадор | 27,6 | 16 | 11,7 | 4,3 |
| Сент-Винсент и Гренадины | 0,4 | 0,4 | - | 0,4 |
| Сент-Китс и Невис | 1,8 | 1,4 | 0,4 | 0,9 |
| Терке и Кайкос | 0,1 | 0,1 | - | 0,1 |
| Уругвай | 1,7 | 1,3 | 0,3 | 1 |
| Чили | 21 | 14,8 | 6,2 | 8,6 |
| Эквадор | 99,1 | 8,2 | 90,9 | -82,6 |
| Ямайка | 16,6 | 16,6 | - | 16,6 |