

## ВВЕДЕНИЕ

В течение последнего десятилетия Государство Израиль, отношения с которым Советского Союза в 60-80-е годы в экономической области были сведены до минимума, а в политической прошли период острой конфронтации, вошло в российское внешнеэкономическое и внешнеполитическое пространство. Сближение обеих стран подкрепляется и усиливается тем, что Израиль является одной из немногих стран современного мира, для которых в течение 90-х годов роль и значение России увеличивались, вплоть до прямого влияния «русского фактора» на внутреннюю политику Израиля. Приток в страну почти миллиона русскоязычных иммигрантов, значительная часть которых сохранила российское гражданство, позволил Израилю преодолеть последствия экономического кризиса 80-х годов, модернизировать экономику, привлечь значительные инвестиции, перейти к масштабной приватизации и, заняв прочное положение в группе экономически развитых стран мира, интегрировать экономику страны в мировое хозяйство. Немалую роль в возможности социально-экономической трансформации израильского общества и государства играл и играет ближневосточный мирный процесс, ставший реальностью вследствие окончания периода глобального противостояния двух сверхдержав – СССР и США. Взвешенная внешняя политика, проводимая Россией в регионе в 90-е годы, позволила провести конверсию израильского ВПК, снизив оборонные расходы этой страны до уровня, близкого к мировому.

В предлагаемой вниманию читателя книге описываются трансформация экономики Израиля в 90-е годы, пути выхода ее из кризиса 80-х годов, модернизации и итоги реформ. Работа имеет статистическо-аналитический характер, т.к. автор видел в качестве своей задачи рассмотрение израильской экономики на уровне не только макро-, но и микроэкономическом, ибо опыт его собственной практической деятельности в экономической сфере, в т.ч. в управленческой области, показал невозможность применения в стратегическом планировании общих закономерностей без детально проанализированной информации о текущем состоянии хозяйственно-экономических процессов.

За рамками настоящей работы осталось описание и анализ воздействия на экономику Израиля всей гаммы внешнеэкономических факторов, влияние которых в этой стране чрезвычайно велико. К ним относится вся совокупность внешнеполитических (включая отношения Израиля с общинами еврейской диаспоры и международными еврейскими организациями) и внутривнутриполитических (в том числе особенности меж- и внутрипартийной борьбы, баланса религиозных и национально-общинных интересов) факторов. Подробное рассмотрение израильского общества с этой стороны

имеет важное значение для выявления закономерностей его развития, однако ограниченный объем настоящей работы заставляет выделить эту тему как предмет отдельного исследования (она слабо разработана и в мировой литературе – исключением является изданная в 1998 г. в США монография Ашера Арьяна «Вторая республика. Политики в Израиле»).

В работе над книгой автор опирался преимущественно на современные израильские, палестинские и западные (изданные в США и Великобритании) источники, подавляющая часть которых до настоящего исследования в отечественной практике не использовалась, а также материалы, собранные им в Израиле, ПНА, США и странах ЕЭС в 1990-98 гг., а также в Иордании, в рамках МЕНА-саммита 1995 г. Ряд сведений получен из отечественных и зарубежных периодических изданий, однако достоверность их проверена по статистическим справочникам, правительственным отчетам, аналитическим запискам международных организаций, министерств и ведомств. Значительную помощь в информационном обеспечении исследования оказали библиотечные и архивные фонды Института изучения Израиля и Ближнего Востока.

Значительное число противоречий и расхождений в статистических данных, приведенных в используемых источниках, в зависимости от их происхождения (ООН, МВФ, правительственные центры и министерства), заставило провести их сверку, ряд данных скорректировать, а также отказаться от использования вызывающих сомнение сведений. Официальная статистика по целому ряду секторов израильского хозяйства носит скрытый (обработка алмазов, ВПК) или неполный (внешняя торговля) характер, вследствие чего значительная часть данных, приведенных в разделах работы, посвященных им, является результатом расчетов автора. Характерной чертой израильского статистического учета в 90-х годах был двукратный «сбой»: в 1991 г. – в связи с переходом на финансовый год, начинающийся не с 1 апреля, а с 1 января, что привело к появлению «неполного» года (в апреле-декабре 1991 г.), а в 1995 г. – в связи с переходом на новую систему учета, по многим параметрам не стыкующуюся с ранее действовавшей. Традиционная для «нового» израильского шекеля высокая инфляция (не переходящая, впрочем, в характерную для «старого» шекеля 80-х годов гиперинфляцию) заставила провести пересчет абсолютных цифровых показателей, приведенных в израильской статистике в местной валюте, в доллары США. Расчеты были осуществлены исходя из официального курса доллара на последний день соответствующего финансового года, приведенного в израильской статистике.

Настоящая работа является одним из первых в отечественной и мировой практике исследований, посвященных трансформации экономики современного Израиля. Отсутствие такого рода работ (в т.ч. и в Израиле) и уникальность использованных источников заставили ввести в текст значительный объем статистического материала, представляющего интерес как для российских ученых, так и для экономистов-практиков. Автор сознательно ограничил рассматриваемый период концом 80-х – 90-ми годами,

так как он является ключевым для всей истории Израиля, став временем коренного переустройства экономики, системы внешних связей и внутренней структуры общества, при том, что российское израилеведение до настоящего времени концентрировало свои усилия на проблемах преимущественно общеисторического характера, а приводимые в отечественных работах данные о состоянии израильской экономики в 90-е годы не носят системного характера.

Практическое значение настоящей работы состоит как в том, что она является источником сведений о современном состоянии израильской экономики, необходимых российским организациям и ведомствам, занимающимся этой страной, так и в том, что она дает возможность скорректировать с учетом израильского опыта целый ряд программ общероссийского масштаба. К их числу относятся: формирование и исполнение государственного бюджета; трудоустройство иммигрантов; реконструкция, реструктуризация и модернизация промышленности и сельского хозяйства, развитие промышленности высоких технологий, конверсия ВПК, активизация собственной роли на мировых рынках алмазов, развитие хозяйственной инфраструктуры и внешней торговли, управление финансовыми рынками, государственный контроль над приватизационной и инвестиционной политикой, поддержка и развитие систем образования, науки, здравоохранения, пенсионного обеспечения и поддержки малоимущих.

В работе над созданием предлагаемой вниманию читателя книги прямо или опосредованно участвовал ряд коллег автора. Среди них в первую очередь следует отметить В.Исаева, главного инициатора и вдохновителя ее написания, не говоря уже о взятом им на себя труде ее редактирования. На протяжении всей работы над книгой автор опирался на советы и помощь А.Филоника. Монографии А.Федорченко, единственные в своем роде труды по израильской экономике в современном российском израилеведении, помогли в становлении методологической базы исследования, на них основана его историографическая часть. Ценные замечания на завершающем этапе работы были получены от В.Яшкина, Т.Карасовой, Б.Ямилинца, Е.Усовой, Н.Семенченко.

Главную роль в обеспечении автора сведениями о состоянии хозяйства Израиля в 90-е годы сыграл Е.Жигун, чья подвижническая деятельность по созданию отечественной источниковедческой базы исследования Ближнего Востока заслуживает особой оценки. Большую техническую работу над текстом, в первую очередь таблицами, приведенными в книге, провела Т.Цветкова.

Немалое значение для создания настоящего исследования имели консультации и поддержка, оказанная автору в период сбора материалов работниками российского и израильского Министерств иностранных дел. Автор хотел бы выразить в этой связи признательность послу РФ в Иордании А.Салтанову, послу РФ в Израиле М.Богданову, российским дипломатам А.Вдовину, А.Чистякову, В.Рыбакову, В.Носенко, А.Юркову, В.Смир-

нову, сотрудникам посольства Государства Израиль в Москве Н.Сегев и Н.Бехман, израильским дипломатам Д.Орьяну и А.Азари.

Наконец, автор хотел бы отметить ту незаметную в своей повседневности, но на деле решающую роль, которую сыграли как в написании данной книги, так и во всей деятельности Института изучения Израиля и Ближнего Востока сотрудники и руководство группы «Ариэль». Их бескорыстная готовность на протяжении многих лет жертвовать результатами своего труда во имя возрождения российской науки и неизменная в этом доброжелательность стали краеугольными камнями того фундамента, на который опирался и опирается автор в своей работе.

# Глава I

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ИЗРАИЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА НА РУБЕЖЕ 90-Х ГОДОВ

### 1.1. Общая характеристика социально-экономического развития Израиля накануне 90-х годов

Государство Израиль относится к категории переселенческих обществ. Большинство входящих в эту группу стран современного мира прошли в своем развитии долгий эволюционный путь. При этом в начале его они существовали как колонии европейских держав, поставляя дешевое сырье для их промышленности и являясь рынком сбыта ее продукции. Их население формировали в различном соотношении: коренные жители, ссыльные (практически все эти страны в догосударственный период являлись для их метрополий местом ссылки), политические и религиозные иммигранты, а также иммигранты, переселение которых на новое место жительства было вызвано причинами экономического характера и глобальными социально-политическими потрясениями. По преимуществу переселенческие страны обладают значительными природно-сырьевыми ресурсами. Характерным для них по достижении независимости было прохождение стадии экономического и территориального роста за счет освоения этих ресурсов, часто сопровождавшегося экспансионистской политикой в отношении соседних государств. При этом социально-экономическая структура общества трансформировалась от частнокапиталистической к смешанной экономике и обществу «равных возможностей» (пройдя стадию монополистического капитализма, сопровождавшуюся острыми социальными потрясениями). Следует отметить, что наряду с общими для переселенческих обществ закономерностями развитие Израиля имело ряд особенностей, характерных только для него.

Чрезвычайно значительным, по сравнению с прочими переселенческими странами, оказалось влияние на Израиль внешних факторов, особенно проявившееся в периоды трех глобальных кризисов XX века. Первым из них были первая мировая война, в итоге которой перестала существовать Османская империя, и Великая Октябрьская социалистическая революция, покончившая с империей Романовых и породившая цепную реакцию распространения в мире социалистических идей и социалистической практики. В итоге возникли основные организационные структуры еврейской диаспоры, а вопрос о принципиальной возможности создания еврейского государства из плоскости теоретической перешел в практиче-

скую. В ходе второго кризиса, в годы второй мировой войны, произошла трагедия Холокоста, уничтожившая традиционную среду обитания европейского еврейства, а также началась холодная война, ускорившая падение колониальных империй Великобритании и Франции. В итоге этих процессов на Ближнем Востоке возникли как Государство Израиль, так и его основные противники. В ходе третьего кризиса, пик которого пришелся на 90-е годы, окончилось противостояние двух мировых идеологических систем и их лидеров – США и СССР, открыв путь ближневосточному мирному процессу. Распад СССР не только лишил Израиль основного идеологического противника, но и привел к беспрецедентному притоку в страну иммигрантов из республик бывшего СССР, ставшему главным фактором, определившим возможность проведения назревших в Израиле реформ [184, осень 1998 г., с. 50].

Территория Израиля исторически чрезвычайно бедна природными ресурсами и входит в зону рискованного земледелия. К традиционным культурам в Палестине догосударственного периода можно было отнести лишь цитрусовые и оливки, выращиваемые в значительной мере на экспорт, в полном соответствии с ролью страны как малозначимой колониальной провинции Турецкой, а затем Британской империи. Как следствие, развитие сельского хозяйства Израиля до уровня, обеспечивающего потребности непрерывно пополняемого иммигрантами населения страны в продовольствии, вошло в число национальных приоритетов, находившихся под прямым контролем государства. Инструментами обеспечения «продовольственной безопасности» Израиля стали: обобществление ключевых позиций агропромышленного комплекса, его высокое фондообеспечение, использование достижений НИОКР, ресурсосбережение и всесторонний учет экологических проблем. Итогом стал феномен высокоразвитого и экспортноориентированного израильского сельского хозяйства, развивавшегося опережающими темпами, по сравнению с общим уровнем экономики страны.

Противостояние с соседними арабскими странами на протяжении всей истории Государства Израиль было столь ожесточенным, что от его итогов зависело не только само существование государства, но и физическое выживание населяющих его евреев. Понимание этого правительством страны вкупе с осознанием истэблишментом западного мира и лидерами еврейской диаспоры масштабов Холокоста – уничтожения 6 миллионов европейских евреев в годы второй мировой войны – привело к созданию в Израиле (в основном за счет внешних ресурсов) в кратчайшие сроки высокоразвитого военно-промышленного комплекса, опирающегося на достижения промышленности высоких технологий, уровень которого не только обеспечил военное превосходство Израиля в регионе, но и закрепил за ним положение одного из ведущих поставщиков мирового рынка вооружений.

Необходимость обустройства в кратчайшие сроки значительного числа переселенцев, построения государства, привлекательного не про-

сто для абстрактных иммигрантов, но для людей, уровень жизни которых в странах исхода был достаточно высоким, заставила с самого начала построить в Израиле систему социального обеспечения, характерную для стран с несравненно более высоким уровнем экономического развития, невзирая на издержки, с которыми это было связано. Задача эта для истеблишмента и руководства страны была одной из первоочередных, и ее значительно облегчал организованный характер иммиграции.

Специфическим и уникальным был комплекс национальных мифов и стереотипов, легший в основу государственной сионистской идеологии, и сама ее роль в создании и укреплении государства. Фундаментом этой идеологии стало сочетание религиозного мессианства с его тысячелетней историей, буржуазного либерального национализма, социал-демократического утопизма и коммунистической практики с ее интернационалистической догматикой. В итоге государство Израиль было построено и укреплено единственно возможными в конкретной исторической и геополитической обстановке методами, более всего напоминающими практику социалистического строительства советского типа, однако в обществе, избежавшем однопартийной системы, сохранились все существовавшие религиозные, общественные и партийные течения и группы. Их сосуществование позволило обществу и государству эволюционировать, опираясь на заложенную в самой своей структуре многовариантность развития. В то же время возведение в абсолют основных принципов демократического представительства породило возможность повседневного манипулирования ими со стороны активных лидеров маргинальных политических и религиозных групп для достижения собственных целей, что тормозило социально-экономическое развитие Израиля. К концу 90-х годов тенденция эта превратилась в угрозу для существования государства большую, чем угроза внешнеполитическая.

Противоречивой и двойственной на протяжении всей израильской истории была и государственная политика в отношении коренного населения, в первую очередь, арабов-палестинцев, особенно мусульман, как граждан Израиля, так и жителей контролируемых им после 1967 г. территорий. Статус первой группы был достаточно высок, и их права закреплялись и защищались израильским законодательством, однако на практике это все же был статус граждан «второго сорта». Вторая группа оставалась практически вне системы израильской правовой и социальной защиты, однако на протяжении десятилетий жизнь ее полностью контролировалась и регламентировалась израильтянами. Поскольку в основе своей барьеры, препятствовавшие коренным жителям страны, составлявшим значительную часть ее населения, влиться в ее жизнь на тех же правах, что и большинству, представленному иммигрантами и их потомками, были национальными и религиозными, преодолеть их было практически невозможно. Одновременно те же самые национальные традиции, которые препятствовали полноценной интеграции арабов в еврейском государстве, не допускали силового решения палестинской проблемы. Известны

несколько вариантов решения аналогичных проблем, в том числе в государствах переселенческого типа. Латиноамериканский путь предполагал смешение иммигрантов и коренных жителей. Североамериканский – аннексия отторгнутых (в частности у Мексики) территорий и интеграцию их населения. Индо-пакистанский (после распада Британской империи) и восточноевропейский (в случае с немецким населением Пруссии, Польши и Чехословакии после Второй мировой войны) – насильственное переселение меньшинства. Существовали и более жесткие австралийская и южноафриканская модель. Ни один из этих путей не был реализован в Израиле и в конечном счете палестинская проблема стала одним из ключевых вопросов внутренней политики страны [96, с. 8-9].

Население Израиля отличалось от населения прочих переселенческих государств не только своеобразием статуса коренного населения.

В стране практически отсутствовала группа потомков ссыльных (не считая сектора Газы в период нахождения его под египетским контролем), а группа политических и религиозных иммигрантов наиболее ярко была представлена исламскими сектантами-бахаистами и сионистскими переселенцами начала XX века. Образовательный и квалификационный уровень основной массы мигрантов не имел аналогов в истории других переселенческих обществ и стал одной из основ ускоренного развития страны.

Основные группы иммигрантов (из Восточной Европы и России, а позднее – СССР, а также из стран исламского мира) не имели ничего общего с метрополиями Палестины – Турцией и Великобританией. По сути, ни одна из бывших и настоящих великих держав не может претендовать на историческую роль метрополии в отношении Израиля. Место это, тем не менее, не является вакантным. Отношения еврейского государства с организованной еврейской диаспорой, степень повседневной вовлеченности последней в развитие его экономики, обеспечение безопасности и внутреннюю политику, уровень ее влияния на них заставляют рассматривать именно организованную диаспору в качестве своеобразной квазиметрополии Израиля – единственной в своем роде в мировой практике. В рамках ее были созданы эффективные институты законодательной и исполнительной власти. К первым относились Всемирная сионистская организация (ВСО) и Всемирный еврейский конгресс (ВЕК). Ко вторым – международные и национальные фонды: United Israel Appeal, United Jewish Appeal-Federation, Keren Hayesod, Keren Kayemeth, а также такие организации, как Еврейское Агентство, AIPAC, The American Jewish Joint Distribution Committee и др. Не случайно в Израиле сохранен статус «национальных институтов» (имеющих в том числе прямое бюджетное финансирование) для организаций, выполнявших функции государства до 1948 г. и структурообразующие функции в период становления Государства Израиль. Ими являются: Еврейское Агентство для Израиля (Sochnut или JAFI), на протяжении десятилетий обеспечивавшее массовую иммиграцию в Израиль, а также являвшееся владельцем контрольного пакета акций ряда ведущих корпораций, действующих в израильской финансовой системе.

ме, транспорте, инфраструктуре, и Еврейский Национальный Фонд (KKL или Keren Kayemet LeYisrael), под контролем которого к концу 90-х годов находилось 200 тыс. гектаров земли (около 10% территории Израиля в границах 1949 г.), в т.ч. около 20% всех обрабатываемых земель и примерно 80% лесонасаждений.

Вовлеченность диаспоры как квазиметрополии в развитие Израиля и выигрыш от этого последнего общеизвестны. Следует отметить, однако, что само существование этой общности и организаций, ее составляющих, в огромной мере зависит от существования Израиля и степени взаимодействия с ним. Более того, самоидентификация современной еврейской диаспоры как единого народа в большей степени связана с Государством Израиль и обеспечивается им, чем с традиционными национально-религиозными общинами корней. Своеобразие и уникальность организованной еврейской диаспоры как квазиметрополии Израиля заключается не столько в ее партнерских отношениях с израильским правительством (определенные аналогии можно найти в практике Британского Содружества Наций), сколько в том, что сама она возникла как реальная сила и организационно оформилась, опираясь на идею создания еврейского государства, как на стержневую. Тем более примечательно, что в полном соответствии с общепринятой моделью отношений с метрополией и ее властными институтами по достижению национальной независимости, Давид Бен-Гурион, бывший главой Еврейского Агентства в Палестине, в качестве премьер-министра первого израильского правительства объявил о том, что Агентство исчерпало свои функции, и закрыл его, однако, в результате серьезной подспудной борьбы через 2 года вынужден был открыть вновь. По мере укрепления государства роль и влияние диаспоральных организаций в Израиле снижались, вплоть до открытых заявлений израильских лидеров и представителей национального истеблишмента в 90-х годах о том, что они исчерпали себя и Израиль отныне может и должен полагаться на свои силы и будет считаться с организованной диаспорой лишь в той мере, в какой сочтет это приемлемым и выгодным для себя.

Израильская экономика, относящаяся к типу смешанных, основана на сочетании частного и общественного предпринимательства, государственного и рыночного регулирования хозяйственных процессов и ориентируется на социальное и рыночное согласие сторон, участвующих в процессе воспроизводства. Отличительной чертой страны являлось отсутствие в ее экономической истории этапа свободной рыночной конкуренции. Системообразующую роль в создании израильской экономики играли: государство, национальные институты и общественные объединения и организации. В основе их действий лежало изучение как опыта послевоенного восстановления хозяйства Западной Европы и Японии с опорой на рыночные принципы, так и плановая модель советской экономики. В итоге в Израиле сложилась особая структура смешанной экономики, где наряду с доминирующим частным сектором предпринимательскую деятельность

ведут государство, профсоюзы и другие общественные организации. По уровню обобществления производства и сферы услуг Израиль опережает страны, считающиеся лидерами этатизации: Швецию, Австрию и Францию. При этом на макроэкономическом уровне до последнего времени на частный сектор приходилось около половины произведенного ВВП и числа занятых, а на государственный и профсоюзно-кооперативный секторы – другая половина в примерно равной пропорции. Система взаимоотношений и взаимопроникновения трех секторов израильского хозяйства построена на основе социального диалога и корпоративизма, осуществляющегося в форме так называемого трипартизма – ненасильственного отстаивания противоречивых групповых интересов государственной администрации и предпринимательской элитой в лице Ассоциации промышленников Израиля и руководства Всеобщей Федерации трудящихся Израиля – Гистадрута. Заключаемые тремя сторонами так называемые пакетные соглашения определяют на общенациональном уровне размеры заработной платы и степень социальной защищенности трудящихся и направлены на достижение максимальной занятости, экономического роста и стабильности денежного обращения.

Отличительными чертами израильской модели смешанной экономики были: высокая доля в ней монополий (контролировавших более 50% продукции той или другой отрасли) и олигополий (входивших в число 3 фирм, выпускавших более 60% продукции отрасли), значительно большая концентрация производства и капитала в государственном и профсоюзно-кооперативном секторах экономики, чем в частном, и более высокая степень обобществления сферы финансовых услуг, по сравнению с промышленностью. В 1968 г. в Израиле действовало 48 монополий, в 1978 г. – 110, контролировавших 40% производства, в 1985 г. 124 компании-монополии выпускали 53% промышленной продукции страны. Государство поддерживало и стимулировало создание и развитие монополий и олигополий, а в 70-х годах проявилась и усилилась тенденция «обратной связи» между государством и крупнейшими компаниями: выполнение правительственных программ все в большей степени зависело от последних. В 1993 г. около 150 основных промышленных компаний и 100 фирм сферы услуг произвели около 50% израильского ВВП. Три четверти из них контролировались 36 основными холдингами страны, которые, в свою очередь, находились под контролем 6 крупнейших холдингов национального значения.

Деятельность государственного сектора Израиля осуществляется через госучреждения, административно-коммерческие предприятия и государственные компании, а также в рамках договорных отношений с национальными институтами – через компании, находящиеся в их собственности. Характерной чертой израильской экономики на протяжении всего ее развития являлась роль государства как крупнейшего землевладельца. В середине 90-х годов в его собственности и собственности Еврейского Национального Фонда находилось 95% всего земельного фонда страны.

Основной формой землепользования являлась сдача в аренду на 49 лет, при этом частные владения могли быть конфискованы государством.

Основу профсоюзно-кооперативного сектора Израиля составляют предприятия «рабочей экономики» и кооперативы – производственные, сбытовые, потребительские, кредитные и пр. Организационная структура «рабочей экономики» возглавляется компанией Nevrat Ha'Ovdim («Товарищество рабочих»), осуществляющей стратегическое руководство. Непосредственное руководство возложено на отраслевые холдинги, а основу пирамиды составляют производственные предприятия. Из числа кооперативов 55% сосредоточены в сельском хозяйстве.

Отличительными чертами израильского частного бизнеса были: его формирование под контролем государства, высокая доля мелких и средних предприятий, значительная роль семейно-кланового бизнеса, а также активность во внешнеэкономической сфере [107, с. 141-201].

Следует отметить, что исходный, догосударственный, уровень развития хозяйства в Палестине был достаточно высоким. Темпы роста ВВП на душу населения составляли в 1930-48 гг. в среднем 5% в год. В производственном секторе преобладали обрабатывающая и добывающая отрасли промышленности. Сельское хозяйство и сфера услуг удовлетворяли внутренний спрос, а банковское дело развивалось опережающими темпами. К началу своего существования как государства Израиль опережал соседние арабские страны по величине ВВП на душу населения (\$ 360).

В экономическом развитии Израиля выделяются четыре периода. Первый, длившийся с 1948 г. до середины 50-х годов, – начальный или восстановительный, характеризовался значительными экономическими трудностями и чрезвычайной нестабильностью макроэкономических показателей. В течение этих лет ежегодное изменение объема ВВП колебалось – от минус 1,2% до плюс 29,7%, а валовых внутренних инвестиций от минус 16,3% до плюс 18,2%. На протяжении всего первого периода развития израильской экономики государственный бюджет отличался повышенным дефицитом и перенапряженностью, инфляция росла, а безработица была чрезвычайно высока. Связано это было с необходимостью ликвидации последствий первой арабо-израильской войны, решения проблем массовой иммиграции и создания основ экономики страны. Главным организатором процесса воспроизводства в этот период выступило государство, поддерживаемое профсоюзами. Поскольку существование страны находилось в прямой зависимости от притока иммигрантов, государство вынуждено было направить основные усилия на привлечение капитала и создание на его базе инфраструктуры того уровня, который способствовал привлечению в страну переселенцев и закреплению их в ней. Таким образом, на первом этапе непроизводственная сфера развивалась быстрее, чем материальное производство, а совокупный спрос отставал от возможностей национальной производственной базы, что компенсировалось притоком средств иммигрантов, внутренних займов и безвозмездных переводов еврейской диаспоры.

Второй период, с середины 50-х по середину 70-х годов, характеризовался ускоренной индустриализацией экономики, началом ее милитаризации и переходом от импортзамещения к экспортной ориентации основных отраслей хозяйства. Окончательно сложилась отраслевая структура израильской экономики, началась интеграция Израиля в систему мирового хозяйства. Макроэкономические пропорции, характерные для Израиля на этом этапе, соответствовали уровню индустриально развитой страны. Этот этап был наиболее динамичным в хозяйственном развитии Израиля. Начало его совпало с периодом мирового экономического подъема 50-х – 60-х годов, а в целом режим роста экономики страны на втором этапе развития относился к «догоняющему» типу, соответствовавшему развитию наиболее передовых стран «третьего мира», хотя по основным структурным показателям Израиль был ближе к группе развитых стран с рыночной экономикой в послевоенный период. Среднегодовые темпы прироста ВВП Израиля для двух подпериодов второго этапа экономического развития страны (1954-1966/67 и 1968-1973/74 гг.) составили соответственно 10,6% и 11,9%. При этом рост происходил как за счет увеличения численности рабочей силы и капитальных вложений в экономику, так и за счет повышения производительности труда.

В течение первого подпериода шло ускоренное наращивание производственных фондов. Промышленная стратегия была направлена на развитие национального производства сырья для экспорториентированных предприятий (минеральных ресурсов Мертвого моря, цитрусовых, хлопка), создание импортзамещающих отраслей обрабатывающей промышленности (химической, машиностроительной и пр.) и углубление специализации традиционного трудоемкого экспортного производства, использующего зарубежное сырье (алмазообработка, пошив меховых изделий). Высокомеханизированное сельское хозяйство Израиля обеспечило продовольственную безопасность страны к началу 60-х годов. Рост шел по экстенсивному пути, и первый в истории Израиля экономический спад 1966-67 гг. был вызван неудавшейся попыткой руководства страны перейти к иной модели экономического развития, опирающейся на рыночную конкуренцию. Эта попытка пришлось на период ускорения инфляции, снижения темпов иммиграции и притока капиталов. В итоге инициированное снижением активности государства в экономике сокращение внутреннего спроса (при том, что недостаточный потенциал израильского экспорта не позволил зарубежным рынкам сыграть демпфирующую роль) привело к тому, что ежегодные темпы прироста ВВП снизились в период спада в среднем до 1,8%, фонд накопления сократился на 38,6%, а безработица составила 10,4% экономически активного населения. Особенно пострадала промышленность. Однако война 1967 г., после которой Израиль взял курс на самообеспечение военной продукцией, рост иммиграции, приток капиталов вследствие качественного скачка в финансировании еврейского государства диаспорой, а также возможность использования дешевых трудовых и сырьевых ресурсов взятии под контроль арабских территорий, вернули экономику на путь динамичного экстенсивного роста, направляемого государством.

Подъем израильской экономики в течение второго подпериода был основан на расширении совокупного внутреннего спроса в результате роста населения и внутренних военных закупок государства. Милитаризация экономики вследствие развития опиравшегося на инвестиционный бум ВПК, отличавшегося высокой фондовооруженностью, закрепила капиталоемкую направленность хозяйственного развития страны. Спрос на израильскую продукцию на внешних рынках стал существенным фактором экономического развития страны. В 1973-74 гг. израильская экономика прошла этап «догоняющего» развития и вступила в стадию «зрелости», что позволило государству войти в среднюю подгруппу малых капиталистических стран (по отраслевой структуре экономики, уровню занятости и величине национального дохода на душу населения), наряду с Австрией, Бельгией, Нидерландами и Новой Зеландией.

Третий период, с середины 70-х до конца 80-х годов, – так называемые «потерянные годы» – был временем медленного и неустойчивого роста, макроэкономической несбалансированности, породившей финансовый кризис, структурных сдвигов под влиянием НТР и продолжения индустриализации, поиска путей интенсификации экономики и начала либерализации хозяйства. На этом этапе развития в полной мере проявились недостатки сложившейся в Израиле модели экстенсивного роста, при которой всеохватывающее государственное регулирование было недостаточно гибким, а рыночные механизмы относительно слабыми. Государственное стимулирование накопления капитала превысило возможности предпринимательской сферы по рациональному усвоению инвестиций, что привело к падению фондоотдачи. Высокая энерго- и материалоемкость затратной модели израильской экономики повысили ее уязвимость в условиях энергетического кризиса 70-х годов. Снижение темпов иммиграции в начале 70-х годов совпало с заметным уменьшением доли экономически активного населения в предпринимательском секторе вследствие оттока его в армию, аппарат госуправления и сектор общественных услуг. Проводимая государством и поддерживаемая профсоюзами политика полной занятости ослабила связь между производительностью труда и размерами его оплаты. В экономике возникли серьезные структурные проблемы, а эффективность государственного макроэкономического регулирования снизилась: диспропорции возникли как между национальным производством и потреблением, так и в структуре совокупных ресурсов на стадии использования. Необходимость снижения внешнеторгового дефицита Израиля с середины 70-х годов сократила инвестиционные возможности страны. Значительно увеличился разрыв между частным потреблением и возможностями гражданского сектора экономики, подпитываемый государственно-профсоюзным патернализмом. Непропорционально увеличилась доля государственного потребления в совокупных ресурсах, выросшая с 17% в 1955-67 гг. до 30% в 1973-83 гг., в первую очередь, за счет роста военных расходов, составлявших к середине 80-х годов почти треть от ВВП. Нарращивание

государственных расходов как метод решения структурных проблем и восстановления экономического роста привело в условиях замедленного хозяйственного развития к росту дефицита госбюджета и внешней задолженности. Бюджетный дефицит, рассогласованность динамики совокупного потребления и национального производства и мировой энергетический кризис, в свою очередь, спровоцировали инфляцию, перешедшую в гиперинфляцию: в 1973 г. ее темпы достигли 20%, а в 1980-85 гг. имели трехзначную величину. Система индексации цен, поддерживаемая государством, в этих условиях превратилась в фактор раскручивания инфляционной спирали.

Начавшаяся в 1974 г. рецессия перешла в длительную стагфляцию, продолжавшуюся до 1985 г. При этом рост военного потребления после войны 1973 г. несколько смягчил спад и задержал его до 1976-77 гг. За эти два года темпы роста ВВП упали до 3,5%, абсолютное сокращение суммарных ресурсов составило 0,1%, валовых капиталовложений – 19,6%, а совокупного потребления – 3,1%. Некоторое оживление 1978-81 гг. лишь предшествовало общеэкономическому спаду. Кризис промышленности начался в 1980 г. Общий кризис, сопровождавшийся крахом рынка ценных бумаг и банковской системы страны, произошел в 1982-83 гг. При этом развитие гиперинфляции привело к тому, что абсолютное падение вложений в основной капитал начало опережать сам спад. Принятие израильским правительством в 1985 г. «программы стабилизации» дало краткосрочный положительный эффект по выходу экономики из депрессии: гиперинфляция была ликвидирована, вследствие чего предпринимательская активность переклонила со спекулятивной финансовой деятельности на реальный сектор, а рост внешней задолженности приостановился. Однако побочным эффектом успешной антиинфляционной политики явилось ограничение денежной массы в условиях повышения спроса на кредитные ресурсы, что привело к повышению процентных ставок, снизило эффективность использования капитала и искусственно завысило обменный курс израильского шекеля (это уменьшило эффективность работы как экспортеров, так и производителей импортзамещающей продукции). Итогом стал спад 1987-89 гг.

В то же время в рамках третьего этапа развития израильской экономики прошла ее глубокая структурная перестройка. НТР, наложившаяся на завершающуюся индустриализацию, привела к созданию развитого научно-технического комплекса и группы высокотехнологичных отраслей в рамках ВПК. Ряд секторов инфраструктуры превратился в высокопроизводительные специализированные звенья экономики, придавая ей постиндустриальный характер. Все это обеспечило возможность перехода израильской экономики на новый режим роста. В ходе следующего, четвертого этапа развития национального хозяйства в полной мере проявились итоги реформ середины 80-х годов, в том числе в области контроля над эффективностью финансовых учреждений, ослабления налогового пресса и либерализации экономики.

Четвертый период, длившийся с 1989 г. до середины 90-х годов, характеризовался ускорением экономического роста на основе вовлечения в процесс воспроизводства новых трудовых ресурсов и значительных капитальных вложений, усилением интенсивных факторов роста, повышением роли конкуренции и рыночных стимулов, выделением специализированных, высокотехнологичных отраслей промышленности и видов услуг в рамках хозяйственного профиля страны, масштабной либерализацией экономики и завершением процесса ее интеграции в мировое хозяйство. В первой половине 90-х годов экономика Израиля относилась к числу наиболее динамично развивающихся в мире. С 1990 по 1994 г. реальный ВВП вырос на 29% и достиг \$ 74 млрд. По структурным характеристикам израильская экономика сближалась с экономикой США и стран Западной Европы, в значительной мере соответствуя постиндустриальной модели. Вовлеченность страны в международный хозяйственный обмен позволила в 1994–95 гг. довести ее внешнеторговый оборот до величины, превышающей 80% от ВВП. Процесс перехода от экстенсивной к интенсивной модели развития в 90-е годы был несколько замедлен вследствие притока трудовых ресурсов, открытия новых рынков и получения израильскими предпринимателями дополнительных возможностей в рамках ближневосточного мирного процесса, так называемых «дивидендов мира». Государство в ограниченных масштабах вернулось (в частных случаях) к методам прямого регулирования экономики. Однако общей макроэкономической закономерностью 90-х годов стало вовлечение Израиля в глобальный процесс интенсификации общественного воспроизводства [107, с. 14–27].

В своем геополитическом и военно-стратегическом развитии Израиль прошел три этапа. Первый из них – 1948–67 гг. – период выживания в условиях враждебного окружения. Оборонная доктрина страны основывалась на концепции «осажденной крепости». Во внешнеполитической области руководство Израиля поддерживало баланс отношений как с государствами капиталистического Запада, так и со странами социалистического лагеря, проводя активную политику в странах третьего «мира». Второй период (1967 г. – конец 80-х годов) – время экспансионистской политики, взятия под контроль Синайского полуострова (возвращенного Египту по Кэмп-Дэвидскому соглашению), сектора Газа, Западного берега реки Иордан и Голанских высот. Оборонные концепции Израиля этого периода основывались на практике превентивных ударов и достижения решающего качественного тактического и военно-технического превосходства над противником. Отношения с СССР и большинством стран социалистического лагеря были разорваны, а с США достигли уровня стратегического партнерства. Третий этап (с конца 80-х до конца 90-х годов) – период интенсификации ближневосточного мирного процесса, создания Палестинской Национальной Автономии (ПНА) и восстановления отношений с государствами Восточной Европы, в том числе с СССР, а позднее – с республиками, входившими в его состав. В ходе этого периода начался процесс смены поколений лидеров стран Ближнего Востока. Пересмотр оборонной

доктрины Израиля назрел, но так и не произошел вследствие неясности перспектив создания Палестинского государства как ключевого элемента ее построения.

С внутриполитической точки зрения за время существования страна прошла два основных периода и готовилась вступить в третий. Согласно принятой в мировой практике классификации, периодами этими были: Первая и Вторая республики. На этапе существования Первой республики (1948-77 гг.) власть практически монополично принадлежала Партии Труда. Вторая республика (1977-99 гг.) характеризовалась существованием двух основных партийно-политических блоков с примерно равным электоральным потенциалом, периодически объединявшимся в рамках правительства национального единства, а также лавировавших между ними малых партий. Основной тенденцией конца 90-х годов стала атомизация общественно-политической жизни Израиля, проявившаяся в возникновении этнических, субэтнических и субрелигиозных партий, существенно (хотя и в равной мере) ослабивших позиции обоих крупных блоков, полностью перекрыв политическую карту страны и усилив ее мозаичность.

## **1.2. Макроэкономические сдвиги в израильском хозяйстве в 90-е годы**

К середине 90-х годов Израиль, находившийся на двадцатом месте в регионе (включая также страны арабского мира, Турцию и Иран) по площади (20,7 тыс. кв. км), двенадцатом – по численности населения (5,4 млн. чел.), восьмом – по темпам его прироста (3,8% в год, в первую очередь, за счет иммиграции), пятом – по размеру внешнего национального долга (\$ 25,9 млрд.), четвертом – по плотности населения (249,3 чел. на 1 кв. км) и величине ВВП, приходящейся на душу населения (\$ 13,8 тыс.), третьем – по величине ВВП (\$ 74,6 млрд.), был абсолютным региональным лидером по относительным темпам экономического роста (2,5% в год на душу населения), занимал первое место по грамотности населения (95%) и продолжительности жизни (78,14 года). Соответствующие данные по странам региона (включая Палестинскую Национальную Автономию), граничащим с Израилем, а также сопоставимым с ним по уровню экономического развития, из числа нефтедобывающих монархий Аравийского полуострова, приведены в Приложении 1, а динамика изменения основных макроэкономических показателей, характеризующих состояние израильского хозяйства в 90-е годы, – в Приложении 2.

Следствием процессов, происходивших в израильской экономике в рассматриваемый период, стали изменения в размере чистой прибыли израильских корпораций (в % от дохода). В промышленности корпоративные убытки конца 80-х годов с 1990 г. сменились ростом, который дошел до максимальной величины в 6,96% в 1992 г. и сохранялся в течение 90-х годов. В области торговли и услуг невысокая корпоративная прибыль конца 80-х го-

дов плавно росла до 4,39% в 1993 г. и (после некоторого спада в 1994-95 гг.) – до 4,33% в 1996 г. Прибыль корпораций, работавших на израильском рынке недвижимости и строительства, была подвержена циклическим изменениям с пиками в 11,99% в 1989 г. и 16,36% в 1991 г., резким спадом в 1994 г., когда их убытки составили 1,97%, и последующим плавным подъемом. В рассматриваемый период величина чистой корпоративной прибыли в Израиле дошла до своего наименьшего значения в 1989 г. (убытки в 2,37%), затем увеличивалась до 6,09% в 1992 г., после чего снизилась до 3,37% в 1994 г. и начала плавно расти [33, 1998 г., с. 189]. Данные о величине чистой корпоративной прибыли по годам приведены в Приложении 3.

Величина израильского ВВП на душу населения, составлявшая в 1990 г. 60,2% от уровня США, к 1995 г. выросла до 65,5%, что значительно превышало уровень Мексики (31,6% от уровня США в 1990 г. и 27,9% в 1995 г.), соответствовало уровню Ирландии (рост в 1990-95 гг. с 51,6% до 65,2%), Великобритании (падение с 72,1% до 67,2%) и Финляндии (уменьшение с 78,3% до 67,3%), несколько отставая от уровня Швеции (падение с 82,6% до 70,6%) и Италии (рост с 70,1% до 73,6%). По темпам роста величины ВВП на душу населения в рассматриваемой группе стран Израиль опережала только Ирландия, находившаяся с ним на одном уровне в 1950 г., но существенно отставшая в 60-е годы. Израиль сравнялся со значительно опережавшими его в течение всей новейшей истории Финляндией, Великобританией и Швецией, а также Италией, обогнавшей его в 80-е годы. Показательно более чем двукратное (и продолжавшееся увеличиваться на протяжении 90-х годов) превышение показателей Израиля над показателями Мексики, в 50-е годы находившейся в одной группе с Израилем, Италией и Ирландией [33, 1998 г., с. 203].

Прирост израильского ВВП в 1991 г. (6,2%) и 1992 г. (6,7%) был наибольшим, а в 1993 г. (3,5%) – одним из самых высоких среди промышленно развитых стран Запада. В 1995 г. он составил 7,5%, по сравнению с 3,3% в США, 3,2% в Испании, 2,7% в Великобритании, 2,1% в Германии, 1,9% в Греции и 0,3% в Японии [122, с. 55].

За 1990-95 гг. ВВП Израиля вырос (в ценах 1990 г.) на 34,1% (в 1980-89 гг. – на 34,3%), при этом опережающими темпами рос ВВП бизнес-сектора, увеличившийся на 41,9% (в 1980-89 гг. – на 43,1%). За тот же период объем импорта увеличился на 72,9% (по сравнению с 43,3% в предшествующее десятилетие), значительно опережая темпы прироста экспорта, объем которого вырос на 55,4% (против 54,5% в 80-е годы). Прирост затрат на частное потребление на 45,3% (в 1980-89 гг. – на 65%) существенно превысил увеличение затрат на государственное потребление, составившее 11% (при том, что в 80-е годы они сократились на 1,1%, причем тенденция устойчивого роста этой категории затрат проявилась в 90-е годы впервые с 1975 г.). Объем потребляемых ресурсов в стоимостном выражении в Израиле за 1990-95 гг. увеличился на 46,3% (за 80-е годы – на 37,8%). Увеличение ВВП на душу населения составило в 1990-95 гг.

12,7% (против 14,8% в 80-е гг.), а рост затрат на частное потребление – 22,1% (в 1980-89 гг. – 41%), образуя явно выраженный дисбаланс.

Таким образом, несмотря на значительный экономический рост, потребление в Израиле в первой половине 90-х годов опережало производство как в абсолютных объемах, так и по темпам роста. Дефицит внешней торговли и бюджетный дефицит вследствие этого увеличивались. Задолженность Израиля перед зарубежными и внутренними кредиторами равнялась в 1995 г. 92% от национального ВВП. Аналогичное соотношение составляло для Германии – 31%, для Великобритании – 34%, для Испании – 41%, для Японии – 45%, для США – 51%, а для Греции – 113% [122, с. 55].

Несмотря на значительные успехи в развитии экономики Израиля в 90-е годы, повышение производительности труда оставалось одной из главных проблем страны. В 1995 г. объем производимой продукции на 1 занятого в израильском хозяйстве составил \$ 43, 4 тыс. по сравнению с \$ 80 тыс. в Японии, Швейцарии, Франции. По этому показателю Израиль оставался аутсайдером среди промышленно развитых стран мира. В том же году Израиль занимал 9-е место в мире по приведенной к покупательной способности величине ВВП на душу населения. Показатель этот равнялся для Израиля в 1995 г. \$ 17,2 тыс., что было больше, чем в Испании (\$ 14,3 тыс.) и Португалии (\$ 12,9 тыс.), но меньше, чем у стран-лидеров: США (\$26,4 тыс.) и Швейцарии (\$ 24,7 тыс.), следующих за ними с значительным разрывом Японии (\$ 21,8 тыс.), Канады (\$ 21 тыс.), Германии (\$ 20,4 тыс.), Франции (\$ 20 тыс.) и Италии (\$ 19,7 тыс.), а также Великобритании (\$ 18,4 тыс.). Результатом являлся более низкий уровень национального дохода на душу населения и заработной платы, чем в упомянутых странах. Одной из основных причин этого была значительно меньшая, чем в ведущих промышленных странах, доля трудоспособного населения (старше 15 лет), вовлеченного в процесс производства: 36,5%, по сравнению с 45,4% в странах «Большой Семерки» в 1994 г. При этом из производственного процесса в Израиле были исключены как военнослужащие (относительная доля которых была выше, чем в других промышленно развитых странах), так и две специфические категории, характерные для этой страны: арабские женщины и евреи-ультраортодоксы [33, 1998 г., 181].

В долларовом выражении в 1990-95 гг. объем израильского экспорта услуг вырос на 56,2%, с \$ 6.261 млн. до \$ 9.781 млн., а экспорта товаров – на 56,9%, с \$ 12.139 млн. до \$ 19.045 млн.; импорта услуг – на 54%, с \$ 8.631 млн. до \$ 13.293 млн., импорта товаров – на 76,4%, с \$ 15.120 млн. до \$ 26.671 млн. Величина оборонного импорта на протяжении первой половины 90-х годов составляла в среднем около \$ 1,5 млрд. в год, оставаясь неизменной с начала 70-х годов. Соответствующие данные по годам приведены в Приложении 4.

В затратах на государственное потребление в рассматриваемый период устойчиво прослеживалась тенденция снижения доли расходов правительства (с 75,8% в 1980 г. до 69,2% в 1990 г. и 65,9% в 1995 г.), при

уменьшении их абсолютной величины в 80-е годы и увеличении ее в 90-е. Доля расходов национальных институтов с 1,3% в 1980 г. выросла до 1,6% в 1990 г. и вновь упала до 1,3% в 1995 г., существенно уменьшившись в абсолютном выражении. Расходы местных властей росли как абсолютно, так и относительно (с 11,9% в 1980 г. до 13,7% в 1990 г. и 16,5% в 1995 г.), как и расходы общественных неприбыльных организаций (с 11% до 15,5% и 16,3% соответственно).

Доля затрат на государственное потребление гражданского назначения в рассматриваемый период увеличивалась (с 45,6% в 1980 г. до 55,3% в 1990 г. и 63,7% в 1995 г.), причем абсолютный прирост составил в 1990-95 гг. 28% (по сравнению с приростом в 21,6% за все 80-е годы). Доля затрат на оборону снизилась с 54,4% в 1980 г. до 44,7% в 1990 г. и 36,3% в 1995 г., упав по абсолютной величине в 1990-95 гг. на 10% (по сравнению с уменьшением в 18,9% в 80-е годы). Соответствующие данные по годам приведены в Приложении 5.

Оборонный бюджет страны, составлявший в 1982 г. 25,5% от ВВП Израиля, снизился к 1989 г. до 12,8%, а к 1995 г. до 9,8%, приближаясь к среднемировой величине, равнявшейся 6% в 1982 г., 5,9% в 1989 г. и 4,9% в 1995 г. Величина оборонных расходов в 90-х годах составляла: в США 21% государственного бюджета и 6,4% ВВП, в Великобритании – 14% бюджета и 5,3% ВВП, во Франции – 7% бюджета и 3,3% ВВП, в СССР (до распада государства) – около 15% ВВП [122, с. 61].

В течение рассматриваемого периода расходы израильтян за границей увеличились на 60,8% (по сравнению с ростом на 71,6% за все 80-е годы, в том числе на 35,6% в 1980-82 гг.), а расходы внутри страны – на 46,5% (в 1980-89 гг. – на 34,1%). Примечательно, что вследствие оживления туризма в первой половине 90-х годов объем расходов в Израиле «нерезидентов» вырос на 18,8%, по сравнению с приростом в 0,3% за все 80-е годы.

В 90-е годы опережающими темпами, по сравнению с 80-ми, увеличивались в Израиле расходы на неприбыльные организации (на 30,8% в 1990-95 гг., по сравнению с 21,7% в 1980-89 гг.), в частности на здравоохранение (на 30,8% против 47,4% за предшествующее десятилетие), а также систему образования, научно-исследовательские учреждения, культуру и религиозные институты (на 37,7% в первой половине 90-х годов, по сравнению с 31,7% в 80-е). Прирост расходов на деятельность профсоюзов, политических партий и организаций составил в начале 90-х годов «лишь» 18,8% (пиковым был 1994 г., год выборов в руководящие органы всеизраильского профсоюзного объединения Гистадрут, когда величина этих расходов выросла на 19,6% по сравнению с 1993 г. и 29% по сравнению с 1990 г., уменьшившись в 1995 г. на 7,9%). Однако следует отметить, что на протяжении 80-х годов расходы по этой статье устойчиво снижались (до 1988 г.), в итоге уменьшившись на 8,8% за десятилетие.

Рассматривая абсолютный прирост статей национальной «потребительской корзины» в 1990-95 гг., следует отметить опережающие темпы

роста затрат на одежду (на 84,5%), мебель, домашнюю технику и оборудование (на 82%), а также транспорт и связь (на 75,8%), по сравнению с расходами на отдых и развлечения (увеличившимися на 56,8%), электричество и отопление (на 53,7%), медицинское обслуживание (на 48,1%), сервис (на 37,5%), продукты и табачные изделия (на 36,5%), а также ремонт домов (на 28,3%) и жилищное строительство (на 20,1%). При этом происходило устойчивое снижение в национальной «потребительской корзине» относительной доли расходов на продукты и табачные изделия (с 28% в 1980 г. до 25,7% в 1990 г. и 24% в 1995 г.), жилищное строительство (с 25,4% до 20,5% и 16,8% соответственно), сервис (7,5%; 6,7%; 6,3%) и ремонт домов (4,1%; 3,7%; 3,2%), при увеличении затрат на транспорт и связь (с 9,2% в 1980 г. до 11,4% в 1990 г. и 13,7% в 1995 г.), медицинское обслуживание (с 7,4% до 8,6% и 8,7% соответственно), одежду (с 5,4% до 6% и 7,6%), а также мебель и домашнюю технику (с 4,9% до 7% и 8,7%). Увеличилась в целом доля расходов на отдых и развлечения (уменьшившись с 8,5% в 1980 г. до 8,2% в 1990 г., она выросла до 8,8% в 1995 г.), упала доля расходов на электричество и отопление (с 2,6% в 1980 г. до 2,1% в 1990 г., увеличившись к 1995 г. до 2,2%). Данные о национальной «потребительской корзине» за 80-е и первую половину 90-х годов приведены в Приложении 6.

Величина зарубежных активов Израиля выросла в 1990-95 гг. на 41,3%, (с \$ 17.694 млн. до \$ 24.998 млн.) в том числе экспортных кредитов – на 11,6% (с \$ 2.462 млн. до \$ 2.748 млн.), в коммерческих банках – на 63,1% (с \$ 8.317 млн. до \$ 13.562 млн.), в банке Израиля – на 29,2% (с \$ 6.316 млн. до \$ 8.158 млн.). Объем активов в небанковских финансовых институтах снизился на 11,7%, с \$ 600 млн. до \$ 530 млн.

Величина зарубежных обязательств Израиля на протяжении всего рассматриваемого периода значительно превышала величину зарубежных активов страны. С 1990 по 1995 г. она увеличилась на 34% (с \$ 33.713 млн. до \$ 45.189 млн.), в том числе объем зарубежных депозитов в коммерческих банках Израиля вырос на 30,6% (с \$ 11.500 млн. до \$ 15.014 млн.), частных обязательств – на 29,3% (с \$ 5.170 млн. до \$ 6.686 млн.), государственных – на 36,7% (с \$ 17.014 млн. до \$ 23.251 млн.), Банка Израиля – на 720,7% (с \$ 29 млн. до \$ 238 млн.).

Размеры превышения величины зарубежных обязательств над величиной зарубежных активов в 1989 г. уменьшились на 13,3% или \$ 2.442 млн. (самое значительное снижение за всю историю Израиля), с \$ 16.018 млн. в 1990 г. увеличились до \$ 20.191 млн. в 1995 г. (прирост на 26,1%). Сведения об изменении баланса зарубежных активов и пассивов Израиля в рассматриваемый период по годам и статьям приведены в Приложении 7.

Внешний долг Израиля в 1994 г. равнялся \$ 41,2 млрд. Более половины этой суммы составляли правительственные обязательства в иностранной валюте, преимущественно по государственным ценным бумагам, распространявшимся среди общин еврейской диаспоры, прочее – правительственные обязательства в местной валюте [29, с. 63], величина которых уменьшалась в 90-е годы вследствие высоких (для промышленно

развитых стран) темпов инфляции, среднегодовая величина которой в Израиле составила в 1992-95 гг. 10,8% (по сравнению с 1% в Японии; 3,1% в Германии; 3,4% в Великобритании; 4,2% в США; 5,4% в Испании и 14,1% в Греции – см. 122, с. 55).

### **1.3. Роль трудовых ресурсов в экономическом развитии Израиля**

Первая половина 90-х годов стала временем кардинальных изменений на израильском рынке труда – как количественных, так и качественных. Связано это было с притоком иммигрантов из республик бывшего СССР, по большей части трудоспособных, имеющих высшее образование и высокую квалификацию, а также значительным увеличением числа работающих в стране иностранцев. Число легально работавших в Израиле иностранцев составило в 1996 г. 89,1 тыс. чел., а в 1997 г. – 86,5 тыс. чел., или 5,5% от всей рабочей силы страны. В том же году Министерство труда определило потребности страны в иностранной рабочей силе в 92,5 тыс. вакансий, в том числе 60 тыс. – в строительстве, 17 тыс. – в сельском хозяйстве, 2 тыс. – в промышленности, 10 тыс. – в медицине, 3,5 тыс. – в пищевой промышленности и санитарии. Ориентировочные оценки числа нелегальных иностранных рабочих в Израиле в 1997 г. находились в пределах от 95 тыс. чел. (Министерство труда) до 200 тыс. чел. (Банк Израиля). Ряд источников называл еще большие цифры: так, румынское правительство оценивало число одних лишь работающих в Израиле румын в 140 тыс. чел. Около 50% всех иностранных рабочих в Израиле были выходцами из стран Азии, 45% – Восточной Европы, 5% – Африки. Заняты они были преимущественно на неквалифицированной работе, в частности – в строительстве и сельском хозяйстве [33, 1998 г., с. 166].

Население страны в целом в 1990-95 гг. выросло на 19,5%, с 4.821,7 до 5.763,2 тыс. чел., в том числе городское – на 17,2%, с 4.363,7 до 5.115,5 тыс. чел. При этом количество жителей Иерусалима выросло на 12,8%, «большого» Тель-Авива – на 8,4%, «большой» Хайфы – на 7%, Беер-Шевы – на 25,1% а поселений негородского типа – на 9,9%. Следует отметить, что на общем израильском фоне единственным исключением стали сельскохозяйственные коммуны-кибуцы, число жителей которых в 1990-95 гг. не только не увеличилось, но уменьшилось на 1%. Данные по распределению населения по территории Израиля в 1990-95 гг. приведены в Приложении 8, а по приросту его за тот же период в основных городах Израиля – в Приложении 9.

Трудоспособное население страны (старше 15 лет), составлявшее в 1989 г. 3,021 млн. чел., выросло к 1995 г. на 29,2%, достигнув 3,903 млн. чел. За тот же период число занятых на израильском рынке труда увеличилось на 34,7%, с 1,461 до 1,968 млн. чел. Если в 1989 г. доля трудоспособного населения Израиля составляла 52% от всего населения, то к 1995 г. она выросла до 53,8% (превысив самый большой в истории страны показатель, достигнутый в 1955 г.). Сведения о емкости рынка рабочей

силы и распределении трудоспособного населения по территории страны в 1990-95 гг. приведены в Приложении 10.

Число безработных в рассматриваемый период со 142,5 тыс. чел. (8,9% от всей рабочей силы Израиля) упало до 132,3 тыс. чел. (6,3% от рабочей силы страны), несмотря на иммиграцию. Пик безработицы пришелся на 1992 г., составив 207,6 тыс. чел., или 11,2% от рабочей силы страны. Данные по абсолютному и относительному уровню безработицы в Израиле за 1989-95 гг. приведены в Приложении 11. В 1995 г. уровень безработицы в Израиле, составлявший 6,3%, превышал соответствующие показатели Японии (3,1%) и США (5,6%), но значительно отставал от Великобритании (8,4%), Германии (9,3%), Греции (9,8%) и Испании (22,7%), не говоря уже о таких граничащих с ним странах, как Иордания и Египет [122, с. 55].

Число рабочих мест в Израиле в 1991-95 гг., когда основная масса иммигрантов вышла на рынок труда страны, увеличилось на 26,9% (с 1.607,5 до 2.039,0 млн.), в частности на 17,2% в сельском хозяйстве и 8,7% – в промышленности. Наибольший прирост числа рабочих мест в этот период среди отраслей израильской промышленности отмечен в производстве электроники и электротехники – на 21,8%, уменьшение – в текстильной, швейной и кожевеннообувной – на 9,9%, практически не изменилось число рабочих мест в алмазообрабатывающей промышленности. Значительно выросло число рабочих мест в таких секторах израильского хозяйства, как энергетика и водоснабжение – на 24,7%, строительство – на 16,5%, торговля и услуги – на 56% (в том числе в отелях и системе общественного питания – на 44,8%), транспорт, склады и связь – на 36,2% (например, в системе связи – на 32,5%). На 61,5% выросло число рабочих мест на израильском рынке финансов, страхования и обеспечения инфраструктуры бизнеса (в частности на 17% – на рынке финансов и страхования), на 28,3% – в общественной инфраструктуре (в том числе на 7,8% – в национальной и муниципальной администрации, на 15,8% – в системе образования и научных институтах, на 27,7% – в системе здравоохранения, санитарии и благотворительности). На 67,3% увеличилось количество рабочих мест на рынке личных услуг. Данные о числе рабочих мест в Израиле по секторам хозяйства за 1991-95 гг. приведены в Приложении 12.

В течение рассматриваемого периода соотношение рабочей силы Израиля по отраслям значительно изменилось. С 1989 по 1995 г. уменьшилась доля работников сельского хозяйства – с 4,7% до 2,9%; промышленности – с 21,6% до 20,7%; транспорта, складского хозяйства и системы связи – с 6,4% до 5,9%; общественной инфраструктуры – с 29,5% до 26,4%; личных услуг – с 7,4% до 6,4%. За тот же период доля занятых в системе израильского энергетического и водоснабжения не изменилась, составляя 1%. Увеличилась доля лиц, работающих в таких секторах хозяйства, как строительство – с 4,9% до 7,2%; торговля и сфера услуг – с 14,5% до 16,9%; финансы, страхование и обеспечение инфраструктуры бизнеса – с 10% до 12,5%. Данные по относительному распределению рабочей силы

Израиля по секторам хозяйства в 1989-95 гг. (в том числе наемных работников) приведены в Приложении 13.

Отличительной чертой израильского рынка рабочей силы являлось активное использование женского труда. В 1996 г. женщины составляли 43,5% рабочей силы страны и 54,4% от общего числа ищущих работу. По уровню женской занятости Израиль находился на уровне Германии, Австрии, Турции и Филиппин, значительно отставая от мировых лидеров (Сингапура, где этот показатель составлял около 70%, и США с 57%), однако намного опережая соседнюю Иорданию, для которой он равнялся 12% [33, 1998 г., с. 166].

Характерные изменения произошли за 1989-95 гг. в области квалификации израильской рабочей силы. В этот период выросло относительное количество промышленных рабочих – неквалифицированных и квалифицированных, а также работников системы науки и образования; уменьшилось число квалифицированных сельскохозяйственных рабочих, торговых агентов, служащих, управленческого персонала и работников религиозной сферы. Соответствующие данные (в том числе для наемных работников) приведены в Приложении 14.

Приток иммигрантов в Израиль в 1990-95 гг. составил 685,7 тыс. чел., в том числе 660,4 тыс. чел. (96,3%) – из республик бывшего СССР [33, 1996 г., с. 150]. К середине 90-х годов относительная доля иммигрантов с территории СССР несколько снизилась: в 1995 г. из 76,4 тыс. прибывших в Израиль иммигрантов их насчитывалось 64,9 тыс. – 84,9%, а в 1996 г. из 70,6 тыс. иммигрантов – 58,9 тыс. – 83,4% [33, 1997 г., с. 221]. Из общего числа иммигрантов 1990-95 гг., относящихся к категории трудоспособного населения, которое составило 482 тыс. чел., 53,3% (257 тыс. чел.) работало в различных отраслях израильского хозяйства. В 1995 г. 24,7 тыс. чел. из их числа (5,1%) были безработными [59, 1996 г., с. 158]. Данные по числу и происхождению иммигрантов, прибывших в Израиль в 1989-96 гг., приведены в Приложении 15.

Следует отметить, что именно иммигранты из бывшего СССР составили основное число высококвалифицированных специалистов, прибывших в Израиль в рассматриваемый период: 25,8% из них составляли научные работники; 16,2% – инженеры и архитекторы; 33,9% – врачи и медицинские работники; 17,3% – квалифицированные рабочие. Из республик бывшего СССР в 90-х годах в Израиль прибыло 90,9% всех ученых-иммигрантов; 95,6% – инженеров и архитекторов; около 90% – врачей и медработников; 95,8% – квалифицированных рабочих. Данные о профессиональном составе иммигрантов, прибывших в Израиль в 1990-95 гг., приведены в Приложении 16.

Приток в 90-е годы в Израиль большого количества квалифицированной рабочей силы с одной стороны стимулировал экономический рост страны, с другой – создал на рынке труда острую конкуренцию. Значительно увеличился разрыв в оплате труда работников различных отраслей. Так, в 1997 г. в частном секторе Израиля заработная плата наиболее квалифици-

рованных сотрудников (занятых в электронной промышленности) превышала заработную плату наименее квалифицированных в среднем в 5,2 раза, а занятых в таких традиционно привилегированных отраслях промышленности, как текстильная – в 3, пищевая – в 2,4, металлургия – в 2 раза [рассчитано по 33, 1998 г., с. 170]. Неравенство в оплате труда в частном секторе особенно остро воспринималось на фоне во многом сохранявшейся неизменной с 80-х годов системы льгот и поощрений (зачастую не подкрепленных реальными экономическими успехами) в государственном и профсоюзном секторах. Предприятия последних, в свою очередь, вследствие избыточной стоимости труда занятых на них работников, оказывались неконкурентоспособными в условиях свободного рынка, что заставляло управленческий персонал пересматривать неизменную в течение предшествующих десятилетий тарифную политику. Это, наряду с трудовыми конфликтами, связанными с начавшейся в Израиле в рассматриваемый период приватизацией ряда ключевых отраслей хозяйства, нашло свое отражение в динамике забастовочного движения в стране.

В 1980-84 гг. в 528 забастовках на территории страны приняли участие 1.962,4 тыс. чел., а число потерянных израильской экономикой рабочих дней составило 4.787 тыс. Крупнейшие забастовки в этот период прошли в 1982-84 гг., причем 1982 г. был наиболее напряженным годом в области трудовых конфликтов Израиля за все 80-е годы. В период экономической стагнации 1985-89 гг. общее количество забастовок в стране увеличилось по сравнению с предшествующим пятилетием до 723, а число их участников выросло до 2.040,7 тыс. чел., однако сумма рабочих дней, потерянных израильской экономикой, уменьшилась на 45,8% – до 2.692 тыс. Количество забастовок в период израильского экономического роста 1990-94 гг. снизилось до 456, а число их участников – до 1.390 тыс. чел. Однако число рабочих дней, потерянных в итоге забастовок израильской экономикой, увеличилось почти до уровня начала 80-х годов, составив 3.985 тыс., причем забастовочная активность в 1993 г. практически дошла до уровня 1982 г. Как следствие, израильская экономика к середине 90-х годов претерпела существенные потери от трудовых конфликтов, и обстановка на рынке труда в этот период была достаточно напряженной. Это обстоятельство оказало серьезное воздействие на израильское правительство и управленческий аппарат крупнейших компаний страны в процессе выбора пути развития экономики Израиля.

#### **1.4. Воздействие социально-экономических процессов в израильском обществе на бюджетную политику правительства**

На бюджетной политике правительства Израиля в 90-х годах в полной мере отразились произошедшие за этот период изменения в израильском обществе и внутривнутриполитической жизни страны, ее внешнеполитическом положении, экономике. Помимо объективных факторов (приток иммигрантов, либерализация экономики, ближневосточный мирный процесс,

необходимость сохранения системы социального и пенсионного обеспечения и достигнутого уровня жизни), на бюджетную политику влияли и субъективные: лоббистская деятельность политиков, политических партий и религиозно-этнических групп.

Процессы, происходившие в израильском обществе в 90-е годы, косвенно характеризуются изменениями в численности сотрудников правительственных министерств и ведомств, а также полиции на протяжении этого периода. За 1990-95 гг. количество их увеличилось на 11,3 тыс. чел., или на 15,9%, в том числе правительственных ведомств – на 6 тыс. чел. (12%), а полиции и сотрудников пенитенциарной системы – на 5,3 тыс. чел. (25%), из которых собственно полиции – на 4,98 тыс. чел. (27,7%). Число новых сотрудников было наибольшим в Министерстве здравоохранения (3,1 тыс. чел., или 14,9%) и юстиции (1,2 тыс. чел., или 58,3%). Рекорд относительного увеличения штатов как наиболее показательный пример лоббистской деятельности (404 чел., или 150,7%) составило Министерство по делам религии. Значительно увеличились штаты Министерств: окружающей среды (на 107%), внутренних дел (на 35,7%), экономики и планирования (на 35,6%), внутренней безопасности (на 34,9%), абсорбции (на 24,3%), транспорта (на 22,3%), а также Израильской Земельной Администрации (на 24%) и Канцелярии премьер-министра (на 22,9%).

В то же время штаты ряда министерств были сокращены. Наибольшее уменьшение числа служащих произошло в Министерстве обороны (115 чел., или 5,3%). Сокращены были также штаты Министерств: строительства, науки и искусства, труда и социального обеспечения, связи, промышленности и торговли [рассчитано по 59, 1996 г., с. 494]. Сведения о динамике изменения численности сотрудников министерств и ведомств израильского правительства, а также полиции и работников пенитенциарной системы в 1990-95 гг. приведены в Приложении 17.

Анализ структуры бюджетных поступлений и доходов, а также расходов израильского правительства за 1990-96 гг., приведенный в Приложениях 18 и 19, рассчитанных по 59, 1992-96 гг., дает возможность оценить изменения как в бюджетном планировании, так и в части реального исполнения бюджета. Следует отметить, что с 1992 г. был изменен порядок исчисления финансового года в Израиле, и начало его по новому методу приходилось не на 1 апреля, а на 1 января. Это сказалось на появлении в израильской статистике в рассматриваемый период после полного 1990-91 финансового года – неполного года, длившегося с апреля по декабрь 1991 г. Следующим полным финансовым годом стал 1992 г. В 1995 г. была изменена сама структура израильских статистических справочников, подверглась значительной корректировке система учета, в том числе состав показателей, по которым были построены статистические таблицы. В связи с этим для 1990-91 финансового года приведены сведения только о реальном исполнении бюджетных статей, а для 1995-96 гг. – только о показателях бюджетного планирования.

Поступления и доходы израильского правительства в рассматриваемый период состояли из: текущих поступлений (налогов, сборов, оплаты лицензий и пр.), доля которых в общем объеме доходов с 1990-91 до 1996 г. выросла с 67,9% до 69,7%; основных поступлений (внешних и внутренних займов, субсидий, доходов от деятельности Земельной Администрации и пр.), доля которых колебалась от 24,5% до 26,8%; поступлений от деятельности Банка Израйля, доля которых снизилась в течение рассматриваемого периода с 2,3% до 0,9%; и доходов от реализации правительственных деловых инициатив (Израильской Земельной Администрации, а также проектов в области связи, казначейских, развития портов в Яффо и Хадере и пр.), доля которых в доходах израильского правительства в рассматриваемый период уменьшилась с 3,5% до 2,4%.

До 1992 г. реальные правительственные доходы были меньше, чем запланированные (в 1992 г. – на 9,2%), а с 1993 г. – несколько превысили плановые показатели. При этом реальные показатели по текущим доходам превысили плановые лишь в 1994 г. (особенно значительным было отставание в 1992 г.); по основным доходам – в 1993 г. (вновь упали в 1994 г., отстав от плана на 12,5%); доходы от деятельности Банка Израйля то превышали плановые показатели (в 1992, 1994 гг.), то отставали от них (в 1991, 1993 гг.); а доход от реализации деловых инициатив практически всегда (за исключением 1992 г.) превышал запланированный.

В категории текущих доходов в рассматриваемый период наибольшее отставание от запланированных показателей выявилось при сборе налога с финансового сектора и частных неприбыльных организаций и налога на горючее (единственное исключение – 1992 г.), таможенных (хроническое отставание от плана в диапазоне от 7,7% до 33,5%) и акцизных (за исключением 1993 г.) сборов. Это же касалось таких статей, как возврат из прошлогодних бюджетов и перевод из бюджета развития. Хронически отставали от плана также показатели сбора налога на добавленную стоимость. Собираемость подоходного налога и налога на предпринимательскую деятельность превысила плановые показатели лишь с 1993 г., а налогов на имущество и на улучшение земли – с 1994 г. В целом реалистичным было планирование налога на покупки и почтового налога, процентной прибыли от использования средств правительства. Доход от услуг значительно превышал плановые показатели в течение всего рассматриваемого периода. В области планирования доходов от лицензирования транспортных средств сказалось периодическое завышение потенциальных возможностей, вследствие которого устойчивый рост величины доходов сопровождался завышением (с годичным интервалом) плановых показателей. Это же относилось и к области выдачи нетранспортных лицензий, с тем лишь исключением, что нереалистичные плановые показатели здесь были впервые введены в 1994 г.

В категории основных доходов положение обстоит несколько благоприятнее. Объем внутренних займов от Института Национального Страхования, доходов от деятельности Земельной Администрации, сборов от

обслуживания займов и продажи капитала в течение всего рассматриваемого периода превышал плановые показатели. Однако после разового успеха 1991 г. в области обеспечения правительства внешними займами и субсидиями отставание от плана по этому показателю дошло до 17% в 1992 г. и 20,7% в 1994 г. Доход от депозитов и эмиссии был ниже запланированного в течение всего рассматриваемого периода, а доход с капитала, в 1993 г. впервые превысивший плановые показатели, в 1994 г. упал почти вчетверо при увеличении плана в 2 раза. Правительственные депозиты в Банке Израиля в течение первой половины 90-х годов были использованы лишь единожды – в неполном 1991 г.

Из числа деловых инициатив в рассматриваемый период следует отметить итоги деятельности Израильского Института Производительности и особенно Израильской Земельной Администрации, доход от деятельности которой превышал плановые показатели на величину, варьирующую от 13,3% в 1991 г. до 117,8% в 1994 г. (единственным исключением в ее деятельности стал 1992 г., когда при сохранении тенденции количественного роста план не был выполнен на 18,5%). Ряд деловых инициатив правительства в рассматриваемый период был свернут. Так, в области строительных проектов это произошло в 1991 г. Планирование доходов от использования торговых счетов правительства прекратилось в 1994 г., а реальное получение этих доходов – в 1995 г.

Следует отметить, что налоговая политика Израиля в 90-х годах в целом была нереалистичной, и положение несколько улучшилось лишь к концу рассматриваемого периода. Хронический недобор основных налогов и сборов сопровождался явными ошибками в планировании, когда по ряду показателей немедленно вслед за достижением по ним положительного результата планировались доходы, значительно превышающие реальные возможности. В течение первой половины 90-х годов правительством Израиля был предпринят ряд шагов по модернизации налоговой политики страны. В частности в рамках мер по либерализации экономики был практически отменен сбор с продажи валюты, с 1993 г. не взимались налог на путешествия и сбор за обслуживание импорта, а в 1994 г. был введен налог на имущество правительства, ужесточивший контроль за его использованием.

Расходы израильского правительства в начале рассматриваемого периода находились в плановых рамках (экономия их в 1992 г. равнялась 9,2%), а в 1993-94 гг. превысили их на 1,8%. Они состояли из: государственного бюджета (затраты по которому колебались в период с 1990-91 по 1996 финансовые годы в пределах 66-70% всех правительственных расходов), бюджета развития и затрат на возмещение по обязательствам правительства (объем которых изменялся в рассматриваемый период от 25% до 30%), возвратов по обязательствам Банку Израиля (величина которых устойчиво снижалась от 3,2% до 1%) и расходов на деловые инициативы (в 1990-91 финансовом году равнявшихся 3,6% от всех правитель-

ственных расходов, а позднее колебавшихся от 1,5% до 2,4% от их величины).

В рассматриваемый период основные расходы, заложенные в правительственном бюджете, приходились на Министерство обороны (при увеличении абсолютной величины доля их непрерывно снижалась): 31,3% в 1990-91 г., 24,5% в 1994 г. (по реальным расходам) и 22,3% в 1996 г. (по плану). Существенными были также возроставшие как абсолютно, так и относительно в течение всей первой половины 90-х годов расходы Министерства образования и культуры, равнявшиеся в 1990-91 г. 11,1%, в 1994 г. – 14,3%, а в 1996 г. – 16,2%, а также Министерства труда и социальной защиты, составлявшие 11,4%, 16,2% и 16,9% соответственно. В пределах 2-3% от правительственного бюджета в первой половине 90-х годов находились расходы Министерств здравоохранения, полиции и сельского хозяйства (последнего – лишь в 1990-91 г., когда они составляли 2,9%, упав к 1994 г. до 0,7% от правительственного бюджета, или, в абсолютных величинах, на 67,7% в запланированных и 57,5% в реальных величинах по текущим ценам). К близкой по абсолютной величине и соответствующей доле в бюджете категории (1-4%) относились пособия на строительство и субсидии: местным властям, для поддержания экспорта и для стабилизации цен.

По абсолютной величине прироста статей правительственного бюджета в рассматриваемый период среди израильских ведомств лидировало Министерство труда и социальной защиты, на втором месте находилось Министерство образования и культуры, а на третьем (с минимальным отрывом) – Министерство обороны. За ними (со значительным отставанием) шли Министерства здравоохранения и полиции. Соответствующие места среди программ, расходы на проведение которых были заложены в правительственный бюджет, занимали пособия на строительство, субсидии местным властям и субсидии для поддержания экспорта.

Из министерств и ведомств, расходы которых составляли израильский правительственный бюджет, на протяжении рассматриваемого периода точно укладывались в запланированные объемы лишь Министерство связи и Комиссия по атомной энергии. Планирование по ряду правительственных структур было избыточным, и выделенные им средства полностью не расходовались. Так, текущая бюджетная экономия пособий на строительство равнялась 10-20%, а средств, выделенных Водной Администрации – 6,4-63,5%. Следует отметить хронический недорасход средств Министерством абсорбции (единственное исключение – перерасход в 11,4% в 1991 г. – был компенсирован экономией в 38% в 1992 г.).

Расходы израильского МИДа, МВД, Министерств полиции, окружающей среды, образования и культуры, промышленности и торговли, экономики и планирования, а также Министерства по делам религии в целом находились в бюджетных рамках. В этом ряду выделялось Министерство туризма, перерасход средств по которому в 1994 г. составил 25,6%.

Значительно большую группу составляли в рассматриваемый период израильские министерства и ведомства, расходы которых превышали

(иногда значительно) запланированные. Перерасход этот составлял: для Министерства финансов – 8-18%, обороны – 7-11%, строительства – 4-19%, науки – 14-81%, здравоохранения – 24-58%. Средства, выделенные местным властям, на 20-43% превышали запланированные. Экономия расходов по бюджету Министерства труда и социальной защиты, составлявшая в 1991-92 гг. 9-19%, сменилась с 1993 г. перерасходом в 5-7%. Бюджет Министерства сельского хозяйства характеризовался хроническим текущим перерасходом в 15-31% (исключение – экономия в 13% в 1992 г.), Существенно (за исключением 1992 г.) превышали запланированный уровень расходы на субсидии для стабилизации цен (на 15-24%).

Особенной нестабильностью в рассматриваемый период среди статей правительственного бюджета отличалось планирование субсидий для поддержки израильского экспорта: запланированная величина расходов оказывалась то чрезмерной (на 18% в 1991 г. и 30% в 1992 г.), то недостаточной (на 11% в 1993 г. и 22% в 1994 г.).

Исполнение бюджета развития и затрат на возмещения по обязательствам в первой половине 90-х годов соответствовало запланированным величинам (незначительная экономия, достигнутая в 1992 г., была компенсирована соразмерным перерасходом в 1993 г.). Основными статьями этого раздела правительственных расходов были обязательства по обязательствам, составлявшие 74% в 1990-91 г.; 77,7% в 1994 г. (в реальном исполнении) и 78,8% в 1996 г. (согласно плану), а также домостроение, на которое приходилось 14,6%; 9,6% и 9,8% соответственно.

В течение рассматриваемого периода ряд статей бюджета развития подвергся значительной корректировке. Так, затраты на развитие сельского хозяйства, в том числе строительство, а также развитие региона Арава в 1992-93 гг. выросли по сравнению с предыдущим периодом в 11-13 раз, составляя 6,1-6,9% от общей величины бюджета развития, после чего были сведены до минимальных величин. С 1992 г. выделяемые в рамках этого раздела бюджета плановые ассигнования на развитие промышленности и торговли уменьшились в 7,6 раза (реально – в 2,8 раза), а плановые затраты на развитие туризма увеличились в 1,5 раза в 1993 г. и 3 раза в 1994 г. (реально по соответствующим годам – в 2 и 2,8 раза).

По целому ряду статей абсолютная величина расходов в текущих ценах в рассматриваемый период существенно увеличилась. К этой категории относились затраты на транспорт и дорожную сеть, домостроение, займы местным властям, строительство для общественных и правительственных организаций и инвестиции в социальную сферу, выплаты различным ведомствам, а также возвраты по обязательствам. В то же время незначительные по абсолютной величине затраты на развитие энергетики были сведены к нулю с 1993 г. (по плану – с 1992 г.), а на Национальный Совет Исследований и Развития – с 1992 г. Единственной статьёй бюджета развития, по которой реальные расходы соответствовали запланированным на протяжении всего рассматриваемого периода, были расходы на связь. Планирование по прочим статьям было далеко от их реального

исполнения, причем вследствие хаотичного порядка дефицита или перерасхода по годам и статьям сколь бы то явной закономерности в недостаточном или избыточном планировании не прослеживается.

Это же относится и к возвратам по обязательствам Банку Израиля, величина которых превышала запланированную в неполном 1991 бюджетном году на 19,4%, а в 1994 г. – на 11,2%. В то же время в 1992 и 1993 гг. эта расходная статья была сведена с экономией, составившей соответственно 2,8% и 15,3%.

Перерасход по такому разделу, как деловые инициативы, в рассматриваемый период носил постоянный характер и составлял от 1,5% в 1991 неполном финансовом году до 106,2% в 1994 г. Единственным исключением являлся 1992 г., когда он был сведен с экономией в 3%. Наиболее существенной статьей в этом разделе (доля которой увеличилась от 29,7% в 1990-91 г. до 89% в 1994 г. в реальном исчислении) были затраты Израильской Земельной Администрации. Они же давали и наибольший, постоянно увеличивавшийся на протяжении рассматриваемого периода перерасход средств, составлявший от 13,3 до 117,8% (исключением был 1992 г., когда эта статья была сведена с экономией в 8,2%). Затраты по обслуживанию торговых счетов правительства, также (за исключением неполного 1991 г.) сводившиеся с дефицитом, реально были преуменьшены с 1995 г. (по плану – с 1994 г.). Последним годом затрат на строительные проекты в первой половине 90-х годов был неполный 1991 г., когда они составили 46,8% от всех затрат раздела. Следует отметить, что единственными статьями раздела, которые в течение всего рассматриваемого периода сводились с профицитом, были незначительные по величине вложения в проекты строительства портов в Яффо и Хадере.

Правительственный бюджет в течение всего рассматриваемого периода был сведен с профицитом (максимальная величина которого достигла 10,2% в 1992 г.), за исключением 1994 г., когда перерасход бюджета составил 0,6%. Следует отметить значительное увеличение расходов Канцелярии премьер-министра по отношению к совокупным расходам Президента, парламента, аппарата правительства и Государственного контролера Израиля (принимая их за 100%): с 40% до 75% в течение 1990-96 гг. Данные о динамике изменения долей основных статей правительственного бюджета в 90-е годы приведены в Приложении 20, а сравнительные показатели динамики абсолютного прироста основных статей правительственного бюджета – в Приложении 21.

Статья бюджета «национальные институты» включала текущие правительственные расходы на функционирование Еврейского Агентства и Еврейского Национального Фонда. Бюджет Еврейского Агентства в 1990-96 гг. был сокращен с \$ 600 млн. до \$ 400 млн. Это произошло вследствие того, что в 90-е годы руководство крупнейших общин еврейской диаспоры (в первую очередь, американской), финансировавших Еврейское Агентство, взяло курс на уменьшение его неоправданных издержек и сокращение штатов Агентства. Показательно, что главной причиной этих

изменений стало выявление недостатков в работе Агентства в период массовой иммиграции из бывшего СССР. Напротив, бюджет Еврейского Национального Фонда за тот же период увеличился, в частности, в 1994-95 гг. – почти вдвое, с \$130 млн. до \$ 250 млн. [33, 1998 г., с. 280-282].

## Глава II РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ КАК ОСНОВЫ ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ.

### 2.1. Сельское хозяйство

Основу сельского хозяйства Израиля в 1995 г. составляли 25.447 ферм и хозяйств различного типа, в число которых входили 3.758 частных еврейских и 5.816 семейных арабских и друзских ферм (не считая оливковых плантаций), 15.546 хозяйств (55% из них – семейных), составлявших кооперативные поселения – мошавы, а также 320 коллективных сельскохозяйственных поселений – коммун-киббуцев и так называемых «коллективных мошавов». Суммарный доход отрасли составил в 1995 г. около \$ 3 млрд., валовая прибыль – \$ 1,4 млрд., причем 42% ее пришлось на мошавы (в 1981 г. – 34%), 38% – на киббуцы (в 1981 г. – 46%), 13% – на частные еврейские фермы и 7% – на фермы, принадлежащие арабам и друзам [33, 1998 г., с. 114]. В 1996 г. в сельскохозяйственном обороте Израиля находилось 3.514,6 тыс. дунамов обрабатываемой земли (1 дунам составляет 0,1 га), в том числе в пользовании киббуцев – 40,5%, «коллективных мошавов» – 4%, мошавов – 29,3%, еврейских ферм – 9,9%, арабских и друзских ферм – 16,3% [59, 1998 г., табл. 13.1]. Уровень экономического развития израильских сельскохозяйственных поселений в 90-е годы существенно различался. В 1995 г. 25% «передовых» киббуцев производили 45% всей киббуцной продукции; 25% мошавных хозяйств (около 4.000) обеспечивали около 70% всех доходов мошавов от сельского хозяйства. В то же время половина мошавных хозяйств (относившихся к числу беднейших) давала лишь 11% доходов этой группы поселений [33, 1998 г., с. 114]. Крупнейшей организацией коллективного сектора отрасли являлся Сельскохозяйственный Центр, представлявший 401 мошав и 243 киббуца, доминировавших в основных секторах сельского хозяйства, а в таких, как производство молока и цветов, контролировавших выпуск почти всей продукции страны [122, с. 50].

В сельскохозяйственных поселениях Израиля в 1995 г. жило менее 6% населения страны, в том числе около 4% рабочей силы [4, с. 202]. Традиционное использование труда израильтян и большого числа арабских рабочих с контролируемых Израилем территорий претерпело в 90-х годах значительное изменение. Резко уменьшилось число занятых в отрасли израильтян, При возрастании доли наемного труда резко уменьшилось число израильтян, занятых в этой отрасли: к середине 90-х годов из 21 тыс. работников киббуцев и мошавов лишь около 10 тыс. были их чле-

нами, в том числе из 6 тыс. работников киббуцев, входивших в их основное израильское объединение, – 1,2 тыс. [122, с. 50]. Значительно уменьшилось число занятых в отрасли палестинцев с территорий, впервые в большом количестве в израильском сельском хозяйстве появились иностранные рабочие, преимущественно из Таиланда. Из 96 тыс. чел., занятых в сельском хозяйстве Израиля в 1994 г., 41 тыс. составляли израильтяне, 55 тыс. – палестинцы. В 1996 г. количество занятых в отрасли насчитывало лишь 76 тыс. чел., в том числе 34 тыс. израильтян, 24 тыс. палестинцев и 18 тыс. тайцев. Это было вызвано как взятым правительством Израиля курсом на сокращение числа палестинцев в израильском хозяйстве, так и продолжавшимся кризисом системы израильской кооперации, вынужденной работать в условиях конкуренции, сокращения традиционных дотаций и льгот и значительно более жесткой, чем в предшествующие периоды, ответственности перед банками-кредиторами.

Последнее привело к ситуации, когда большинство киббуцев и мошавов оказались к началу 90-х годов банкротами. Совокупный долг одного только киббуцного движения составил \$ 10 млрд. С 1992 г. финансовые проблемы коллективного сектора Израиля были несколько смягчены для сельскохозяйственных поселений, расположенных в районе Тель-Авива и Иерусалима, получивших значительные дополнительные доходы от возведения и эксплуатации недвижимости вследствие решения правительства об использовании части их земельных угодий под жилищное строительство для расселения прибывших в страну иммигрантов. Поскольку невозвратные долги киббуцев значительно отягощали балансы двух крупнейших израильских банков, являвшихся их основными кредиторами (Bank Naroalim, принадлежавшего профсоюзному объединению Гистадрут, и Bank Leumi, держателем контрольного пакета акций которого было Еврейское Агентство), и препятствовали их приватизации, являвшейся ключевым элементом в приватизационной политике израильского правительства в 90-е годы, большая часть киббуцных долгов была в конечном счете списана [122, с. 60-61]. Немаловажное значение при этом сыграла не только та историческая роль, которую коллективные поселения имели в период становления израильского государства, но и прямое лоббирование в правительстве и кнессете политических партий и групп. Следует отметить, что финансовый крах киббуцев и мошавов проявился в полной мере после введения правительством Переса в 1985 году жесткого контроля над деятельностью израильских банков, однако связан он был не столько собственно с сельским хозяйством (издержки на производство основных видов аграрной продукции в Израиле, как и 18%-ные государственные дотации, примерно соответствовали уровню развитых стран Западной Европы), сколько с провалом попыток руководства сельскохозяйственных объединений использовать их средства (как собственные, так и выделявшиеся в рамках программы государственных дотаций) в сомнительных «высокоприбыльных» финансовых и промышленных проектах, на деле оказавшихся рискованными нерентабельными авантюрами.

Последствия политики такого рода были для сельскохозяйственных поселений Израиля столь значительными, что их общего кризиса в 90-е годы не произошло лишь вследствие того, что в 1995 г. только 15% проживавших в них израильтян были заняты непосредственно в сельском хозяйстве (соответствующая цифра для киббуцев составляла 10%). Однако низкая заработная плата (в 1995 г. составлявшая лишь 57% от средней по Израилю и 11% от зарплаты в области высоких технологий) и снижение чистого годового дохода фермеров (с \$ 1,57 млрд. в 1990 г. до \$ 755 млн. в 1995 г. и \$ 658 млн. в 1996 г.) способствовали оттоку израильтян из сельского хозяйства страны [33, 1997 г., с. 117].

В 90-е годы в израильском сельском хозяйстве произошли существенные структурные изменения. В животноводстве увеличилось на 15% поголовье крупного рогатого скота, на 8% птицы, сократилось на 16% поголовье мелкого рогатого скота [59, 1996 г., с. 345]. На 10% увеличилась площадь рыбных прудов. Площадь обрабатываемой земли и лесопосадок осталась неизменной, не увеличился объем потребляемой сельским хозяйством воды. Значительно выросли производство и, соответственно, площадь, занятая под садовые культуры (на 69%), бахчевые (на 49%), картофель (на 20%), овощи. На 13% уменьшилась площадь цитрусовых плантаций, на 7% орошаемых полей [59, 1996, с. 341]. Производство хлопка выросло вдвое, почти достигнув уровня 1990 г., последнего перед наступлением периода кризисной нехватки воды начала 90-х годов [33, 1997 г., с. 116]. Объем продаж цветов, выращенных на экспорт, увеличился со \$ 183,4 млн. в 1991 г. до \$ 188,9 млн. в 1995 г., несмотря на кризис рынка в 1992-93 гг., временно снизивший его на 16% [33, 1997 г., с. 115].

Основными экспортерами израильской сельскохозяйственной продукции и технологий на протяжении рассматриваемого периода были: Agrexco Agricultural Export Co.Ltd. (объем продаж – \$ 355 млн. в год), Koor Trade Ltd. (\$ 295 млн.), Citrus Marketing Board (\$ 185 млн.), Toam Export Ltd. (\$ 182,7 млн.) и Techon Enterprises Ltd. Export Dept. (\$ 141,9 млн.) [15, с. 15].

## **2.2. Промышленность**

### **2.2.1. Пищевая промышленность, производство напитков и табачных изделий**

Отрасль традиционно ориентировалась на выпуск продукции высокого качества, прошедшей сложную технологическую обработку, практически полностью обеспечивающей потребности внутреннего рынка, а также идущей на экспорт, преимущественно в страны ЕЭС, а в 90-е годы все в больших объемах – в Восточную Европу и СНГ. Крупнейшими производителями отрасли являлись компании: Elite, Nadar (кондитерские изделия), Osem Investments Ltd. (концентраты, макаронные и кондитерские изде-

лия), Vita (концентраты, варенье), Telma (концентраты, приправы, соусы, маргарин), Ma'adanei Iechi'am, Hod Lavan, Zoglowek (колбасные изделия), Tnuva, Nahariya Dairy Strauss Ltd. (сыры и молочные изделия), Sanfrost Ltd. (свежемороженые овощи и овощные полуфабрикаты), а также Israel Edible Products Ltd., Yakhin Agricultural Co. Ltd., Shemen Industries Ltd. и др. [15, 1991 г.]. Первичная обработка и расфасовка сельскохозяйственной продукции осуществлялась отделениями фирмы Tnuva Food Industries Agric. Cooperative in Israel Ltd. Производство вин было сосредоточено в Ришон ле-Ционе, Зихрон-Я'акове и Иерусалиме [2, с. 499].

В 90-х годах экспортируемая из Израиля продукция отрасли сталкивалась на западноевропейских рынках с серьезными тарифными ограничениями, лоббируемыми местными производителями, т.к. структурно она конкурировала с продукцией практически всех стран ЕЭС. С 1990 по 1995 г. стоимостной объем экспортируемой продукции израильской пищевой промышленности уменьшился с \$ 657 млн. до \$ 590 млн. За тот же период объем пищевого импорта Израиля вырос с \$ 399 млн. до \$ 750 млн. По большей части он организовывался через израильские компании соответствующего профиля и сопровождался стратегическими инвестициями транснациональных корпораций в предприятия отрасли [33, 1996 г., с. 133]. На советский, а затем российский рынок израильская пищевая промышленность вышла первоначально как экспортер продукции. В 1990 г. ее было поставлено на \$ 0,1 млн. (2% советского импорта из Израиля), а в 1994 г. Elite, Osem, Telma, Sanfrost и ряд более мелких израильских компаний поставили в совокупности на российский рынок продукции на \$ 96,1 млн. (50%) [рассчитано по 59, 1992-1996 г., табл. 8.6]. К концу 90-х годов крупнейшие работодатели отрасли – Elite (12-е место по числу занятых в Израиле в 1997 г.) и Osem (20-е место) – увеличили количество занятых, достигнув, однако, прямо противоположных результатов вследствие различий в выбранной маркетинговой стратегии: объем продаж Elite в 1997 г. упал на 7,5%, а Osem – вырос на 13%. Объем продаж крупнейшего производителя отрасли – компании Tnuva – в 1996 г. составил \$ 876 млн., а в 1997 г. – \$ 814 млн. [174 №7, 1998 г., с. 18]. В 90-х годах немалое значение для отрасли приобрел экспорт в Россию технологий, в первую очередь, в области птицеводства, не только напрямую (например, в птицеводческий комплекс в Челябинской области), но и в форме создания таких совместных предприятий, как агропромышленный комплекс «Михали», действовавший в Нечерноземье до 1998 г.

В производстве напитков в 90-е годы лидировала компания Ha-Nevra ha-Mercazit le-Mashkaot, принадлежащая транснациональной корпорации Coca-Cola, за ней следовали ветераны отрасли Tempo Beer Industries Ltd. и Jaf-Ora Ltd.

Израильские производители табачных изделий, в тот числе работавшие по лицензиям транснациональных корпораций, столкнулись в 90-х годах вследствие принятия израильским правительством курса на либерализацию импорта с серьезной конкуренцией со стороны не представ-

ленных до того на местном рынке мировых производителей. Это привело к закрытию ряда предприятий с устаревшим оборудованием, в частности, сигаретной фабрики в г.Лод.

### 2.2.2. Текстильная, швейная и кожевеннообувная отрасли промышленности

Предприятия этой группы отраслей, более других пострадавших от экономического спада 80-х годов, в начале 90-х предпринимали значительные усилия по преодолению его последствий. При этом они опирались, в частности, на хорошо отлаженные торговые связи со странами Европы, Северной и Латинской Америки. Основными производителями, известными на мировых рынках, являлись: Polgat Industries Ltd. (верхняя одежда), Gottex Models Ltd. (купальники), Begeg Or (одежда из кожи). В число крупнейших производителей отрасли входили также: Delta Galil Industries Ltd., Kitan Consolidated Ltd., Nilit Ltd. и др. [15, 1991 г.]. Ограниченно экспортировались одежда из меха, постельное белье, синтетические покрытия для пола и армейское обмундирование. Значительная доля продукции текстильной промышленности шла на экспорт, в частности, экспорт ее в США с 27% в 1990 г. вырос до 40% в 1995 г. Продукция кожевеннообувной промышленности сбывалась на внутреннем рынке.

В рассматриваемый период абсолютный объем экспорта израильского текстиля вырос с \$ 777 млн. в 1990 г. до \$ 1,0 млрд. в 1995 г., однако уже в 1996 г. несколько снизился. Одновременно все большую долю израильского рынка стала занимать, успешно конкурируя с местной продукцией, импортируемая одежда и текстильные изделия. С \$ 69 млн. в 1991 г. объем импорта по этим позициям вырос до \$ 281 млн. в 1995 г. и \$ 335 млн. в 1996 г.

Усилия правительства по перевооружению предприятий рассматриваемой группы отраслей не принесли необходимого для восстановления их конкурентоспособности результата. В связи с этим инвестиции в их технологическое перевооружение, достигшие в 1994 г. максимума в \$ 140 млн., снизились к 1996 г. до 20% от этой суммы. Ведущие предприятия оставались рентабельными, но небольшие производства разорялись в массовом порядке. Социальное значение отраслей, на предприятиях которых было занято большое количество малоквалифицированных рабочих, заставило местные и национальные профсоюзные организации и ряд министерств дотировать их. В первую очередь, выделяемые средства шли на поддержание заводов и производств, принадлежащих киббуцам, предпринимателям – представителям «национальных меньшинств» (в первую очередь, израильтянам восточного происхождения, так называемым «сефардам») и получателям правительственных инвестиций. Результатом такой политики явилась чрезвычайно низкая эффективность этих вложений. В конце концов крупнейшие дотируемые предприятия: Оман

(г.Офаким), Kitan (г.Бейт-Шеан) и Dimona Textile (г.Димона) разорились, причем на поддержку последнего предприятия, имеющего 30-летнюю историю, было истрачено более \$ 15 млн.

К середине 90-х годов рассматриваемая группа отраслей была второй по инвестиционному риску в израильской промышленности. Несмотря на то, что заработная плата в ней была по местным меркам минимальной, издержки на рабочую силу вследствие существующего в Израиле высокого уровня выплат по социальным гарантиям снизили рентабельность предприятий текстильной, швейной и кожевеннообувной промышленности до критического уровня. Для решения этой проблемы израильские фирмы использовали опыт аналогичных отраслей США и Европы. В итоге к началу 1996 г. немалая часть этих предприятий, в первую очередь принадлежащих экспорториентированным компаниям-лидерам, была переведена за границу: в Болгарию, Египет, Иорданию и Турцию, а также на территорию ПНА. Эти предприятия действовали как находясь в непосредственной собственности израильтян, так и через местных субконтракторов [33, 1997 г., с. 160]. В частности, ряд заводов такого рода работал к середине 90-х годов на территории Иордании (например, находящееся в совместном иордано-израильском владении предприятие Delta). В рассматриваемый период шли также переговоры объединения Polgat, иорданской инвестиционной компании Century и французской фирмы Casharel о создании крупного текстильного комбината в иорданской зоне свободной торговли «Ирбид» [177, 1997 г., с. 6].

### 2.2.3. Другие отрасли легкой промышленности

Предприятия других отраслей израильской легкой промышленности в 90-х годах развивались в основном для удовлетворения спроса на внутреннем рынке, оживившемся с притоком иммигрантов. С 1995 г. наметился спад в производстве мебели и фанеры (крупнейший производитель – компания Rim): в связи с уменьшением объема строительных работ производство фанеры в 1995 г. было на 27% меньше, чем в 1994. Производство картона с 1990 по 1995 г. выросло на 29%, бумаги повышенного качества упало на 7%, а объем производимой бумаги общего назначения в 1995 г. был тем же, что и в 1990 г., хотя в течение этого периода временно снижался на треть [59, 1996 г.].

Серьезного успеха добились экспорториентированные предприятия отрасли. В 1990-95 гг. экспорт продукции деревообрабатывающей, бумажной и полиграфической промышленности (крупнейшая компания отрасли – American Israeli Paper Mills Ltd.) вырос на 50% – с \$ 83,6 млн. до \$ 125,3 млн., мебели на 22% – с \$ 37,1 млн. до \$ 45,3 млн., а ювелирных изделий, крупнейшие производители которых – Adipaz Israel Gold Jewellery Ltd., Momjian – The Jerusalem Jewellery Manufacturing Co.Ltd и Five J. Jewellers Precious Metals Ind.Ltd. [15, 1991 г.] – практически не работали на внутреннем рынке, – на 66%, с \$ 339,6 млн. до \$ 565,0 млн. [59, 1996 г.].

#### 2.2.4. Добывающая промышленность

В 90-е годы израильская добывающая промышленность включала добычу калийных солей, брома и магния в районе Мертвого моря и фосфатов в Негеве, шедших главным образом на экспорт, а также производство строительных материалов для местного рынка (асфальт, известь, цемент, стекло, асбест, строительный камень и пр.). Если производство строительных материалов было относительно диверсифицировано, то горнодобывающая промышленность находилась под контролем нескольких государственных компаний-монополистов.

Государству к началу рассматриваемого периода принадлежало 75,3% акций состоящего из 26 дочерних компаний концерна Israel Chemicals Ltd. Концерн, в свою очередь, владел 89,1% акций компании Dead Sea Works Ltd., разрабатывающей калийные соли рапы и горных пород побережья Мертвого моря (основное производство – на поташном комбинате в г.Сдом). Ее дочерняя компания Dead Sea Bromine Co. Ltd. добывала из рапы бром, а дочерняя компания последней Bromine Compounds Ltd. производила соединения брома, занимая второе место в этой области в западном мире (30% мирового рынка в начале 90-х годов). Фосфаты пустыни Негев добывала и перерабатывала Negev Phosphates Ltd. [107]. С 1990 по 1995 г. производство поташа в Израиле выросло на 12%, фосфатов на 14% [рассчитано по 59, 1992, 1996 г., табл. 14.11, 14.12], а экспорт не прошедшей переработку продукции добывающей промышленности вырос на 13%, с \$ 265,3 млн. до \$ 305,1 млн. [59, 1996 г., табл. 8.7]. В то же время большая часть продукции упомянутых компаний шла на экспорт в переработанном виде, как продукция химической и фармацевтической промышленности.

Израильские производители строительных материалов в первой половине 90-х годов пережили период расцвета вследствие возрождения массового строительства после прибытия в Израиль нескольких сотен тысяч иммигрантов. Крупнейшими производителями отрасли являлись Neshar Israel Cement Enterprises Ltd. (находившийся в совместной собственности израильских холдингов Koor Industries Ltd. и Clal Industries Ltd.), Readymix Industries (Israel) Ltd. (которым владела английская RMC Group PLC), Lime & Stone Production Co.Ltd. (владелец – израильский строительный гигант Solel Boneh Ltd.), Ytong Ltd. (собственник – Y.P. Clal Construction Ltd.) и др. С 1990 по 1995 г. производство цемента в стране выросло на 216%, стекла – на 298%, бетонных блоков – на 32% [рассчитано по 59, 1992-96 г., табл. 14.11, 14.12].

Во второй половине 90-х годов отрасль поразил затяжной кризис. О резком сокращении объемов продаж сообщило около двух третей горнодобывающих заводов и предприятий по производству стройматериалов. Попытки стабилизировать ситуацию не привели к ожидаемому результату. К концу 1997 г. спад производства в отрасли был настолько серьезен, что величина его практически равнялась совокупному объему прироста производства в большинстве других отраслей промышленности [167, 1997 г., №57, с. 6-7].

## 2.2.5. Химическая и нефтехимическая промышленность

В 90-х годах предприятия этой группы отраслей развивались, ориентируясь в основном на выпуск продукции экспортного назначения. Объем экспорта химической продукции вырос в 1990-95 гг. на 60%, с \$ 1,490 млрд. до \$ 2.369,7 млрд. [59, 1996 г., с. 228]. Четыре из десяти крупнейших компаний-экспортеров Израиля в 1997 г. работали в области химии, переработки минерального сырья и фармацевтики, обеспечивая занятость 11,1 тыс. чел. [174, 1997 г., №2, с. 4]. Основа химической промышленности Израиля, концерн Israel Chemicals Ltd., стал в начале 90-х годов пионером российско-израильского промышленного сотрудничества, внедрив на принадлежащих ему израильских предприятиях, занятых переработкой бромсодержащего сырья, разработанную в Башкортостане технологию. Среди крупнейших предприятий израильской химической промышленности в рассматриваемый период можно выделить Pazchem Ltd. и Makhteshim Chemical Works Ltd. (удобрения, искусственные корма, ядохимикаты и пр.). Принадлежащая концерну Коог компания Makhteshim Chemical Works Ltd. с ее 2 тыс. работников в 1996 г. отправила на экспорт продукцию на \$ 474,9 млн. из общего годового объема продаж в \$ 547,2 млн., а в 1997 г. увеличила объем продаж на 35%, доведя его до \$ 740 млн. за счет увеличения экспорта в страны Южной Америки. [174, №7, 1998 г., с. 18]. Эти же показатели для Bromine Compounds Ltd. (1,6 тыс. сотрудников) в 1996 г. составили \$ 438,2 млн. и \$ 460,4 млн. соответственно. Израильский суперфосфат сбывался в основном на европейском рынке, в том числе через немецкие и голландские дочерние компании – производители удобрений.

Фармацевтическая промышленность, быстрыми темпами развивавшаяся в 80-е годы, в первой половине 90-х получила дополнительный импульс после выхода на рынки Восточной Европы и бывшего СССР (через компанию «Лиат Натали» и др.). Основными предприятиями отрасли являлись: Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Rotem-Amfert Group, Abic Ltd., Chemical & Pharmaceutical Industries, Plantex Ltd., Asia. Крупнейший экспортер отрасли компания Teva Pharmaceutical Industries Ltd., в которой работало 5,9 тыс. чел., к 1996 г. довела объем продаж до \$ 953,8 млн., из которого на экспорт шло \$ 672,7 млн. [33, 1997 г.], а в 1997 г. – до \$ 1,117 млрд. Значительных успехов добилась компания Rotem-Amfert Negev, объем продаж которой составил в 1997 г. \$ 740 млн. [174, №7, 1998 г., с. 18].

К нефтехимической промышленности Израиля относились нефтеочистительные заводы, производство шин и пластмасс. Нефтепроводы страны (основные «нитки»: действующая Tipline Эйлат-Ашкелон, пропускной способностью 800 тыс. баррелей в день, и законсервированная Tapline Рас-Танура – Хайфа) находились в ведении государственной Oil Products Pipeline Company, а нефтеперегонные заводы – под началом государственной Oil Refineries Company Ltd. – четвертой по объему продаж в 1989 г. – \$ 615 млн. [15, 1991 г.] и второй в 1997 г. – \$ 2,106 млрд. [174, №7, 1998 г., с. 18]. Обеспечивающие работой 1,6 тыс. чел. израильские

нефтеперегонные заводы в Хайфе (производственной мощностью 130 тыс. баррелей в день в 1997 г.) и Ашдоде (90 тыс. баррелей в день), общей мощностью 8 млн. т в год, работая в основном на нефти, поступающей из Египта со скважин Синайского полуострова, удовлетворяли в рассматриваемый период почти исключительно потребности внутреннего рынка. В 1997 г. из общего объема продаж нефтеочистительных заводов в \$ 2062,7 млн. на экспорт шло продукции лишь на \$ 341,9 млн.

В течение ряда лет поисками нефти в Израиле занималась приватизированная в середине 90-х годов Lapidoth Oil Prospectors Corporation. Основная ее деятельность к концу рассматриваемого периода сосредоточилась на работе в Казахстане, США (штат Оклахома) и на Тайване в качестве субподрядчика и оператора. Другая компания, занимающаяся нефте- и газоразведкой, Naphtha Israel Petroleum, также была приватизирована в 90-е годы. Действовали на местном рынке разведки нефти и иностранные компании. Так, в 1994 г. американская Enserch Corporation of Dallas заключила с израильскими партнерами соглашение об исследовании района средиземноморского побережья в 1500 кв. миль. Обнадеживающие результаты в разведке нефти на территории Израиля были достигнуты лишь в конце 90-х годов. В августе 1996 г. около г.Арад, в районе Мертвого моря, была найдена нефть (с выходом 600 баррелей в день), а в октябре 1997 г. о положительных результатах бурения в районе Голанских высот объявила государственная National Oil Co. Однако потребности Израиля в нефти даже в отдаленной перспективе не могут быть удовлетворены местными ресурсами.

Две трети потребляемой Израилем нефти поставил в первой половине 90-х годов Египет в рамках выполнения Кэмп-Дэвидского мирного договора. С 1981 по 1995 г. эти поставки составили 47 млн. т, на сумму около \$ 9 млрд. в ценах 1995 г. В 1996 г. Израиль потреблял 222 тыс. баррелей нефти в день, а импортировал 221 тыс. баррелей. На 1 января 1997 г. объявленные резервы нефти составляли 4,1 млн. баррелей [75]. В стоимостном выражении с 1990 по 1995 г. объем годового экспорта нефти и ее производных вырос в Израиле с \$ 79,5 млн. до \$ 101,9 млн. Данные по импорту и добыче нефти и природного газа в Израиле в 1989-95 гг. приведены в Приложении 22.

В середине 90-х годов израильское правительство предприняло меры по снижению роли Египта в поставках нефти, доведя его долю до 20% в 1997 г. В то же время в 1997 г. итальянская компания Technipetrol и французская Technip приступили к созданию около порта Александрия египетско-израильского нефтеочистительного завода (стоимость проекта – \$ 1,3 млрд.) – первого частного предприятия такого рода в Египте, принадлежащего консорциуму Middle East Refineries, учрежденному компаниями General Petroleum Corporation и Hussein K.Salem Group of Egypt с египетской и Merhav с израильской стороны. В перспективе продукция этого завода, рассчитанного на производство 100 тыс. баррелей жидкого топлива в день, должна занять немалую долю израильского рынка [75].

В 90-х годах производство шин и камер для всех типов авто-, мото- и велотехники обеспечивал завод Alliance Tire & Rubber Co.Ltd. в г.Хадера, а производство пластмасс было рассредоточено по всей территории страны. Крупнейшими производителями пластмасс были Israel Petrochemical Enterprises Ltd., Netafim Irrigation Equipment & Drip Systems, Keter Plastic Ltd. и др. В 1994 г. в израильском производстве пластмасс было занято около 20 тыс. чел., а годовой объем продаж составлял \$ 2,2 млрд., из которых \$ 600 млн. шло на экспорт. Суммарный экспорт продукции израильских производителей шин и пластмасс в 1990-95 гг. вырос более чем вдвое, с \$ 362,1 млн. до \$ 746,4 млн. Однако дальнейшее расширение экспорта пластмасс в страны ЕЭС столкнулось со значительными сложностями: требования по возможности их перспективной утилизации, введенные первоначально в действие с 1995 г. только на территории Германии, вступили в январе 1998 г. в действие на всей территории Европейского Сообщества.

#### 2.2.6. Металлургия и металлообрабатывающая промышленность

Крупнейшими компаниями отрасли к началу 90-х годов были: Iskoor Steel Services Ltd., Mepro Kibbutz Hagoshrim (1987) Ltd., Luz Industries Israel Ltd., Caniel Israel Can Company Ltd., Rum Metals & Building Industries Ltd., Packer Plada Ltd. и принадлежащие холдингу Koor – Soltam Ltd. и United Steel Mills Ltd.

Основной объем продукции израильской металлургии к началу 90-х годов производил принадлежащий концерну Koor завод Kiryat Plada в г.Акко. В 1993-94 гг. был введен в строй современный мини-завод Ieguda Steel в г.Ашдод, с 1995 г. являющийся собственностью южноафриканских инвесторов (группа М.Каплана). Оба завода относились к предприятиям неполного цикла, работающим на привозном сырье. Сырье импортировалось из Италии, Турции, стран Восточной Европы, в том числе России и Украины. Основной продукцией являлась арматура для внутреннего рынка (часть продукции экспортировалась). В 1990-95 гг. объем экспорта продукции отрасли вырос на 59%: металла – с \$ 116 млн. до \$ 184,8 млн., металлопродукции – с \$ 317,1 млн. до \$ 505,1 млн.

В 1996 г. завод Kiryat Plada произвел 320 тыс. т арматуры, а завод Ieguda Steel – 180 тыс. т. Для покрытия потребностей израильского рынка, составивших 800 тыс. т, эти предприятия импортировали 250 тыс. т арматуры и 50 тыс. т проволоки, преимущественно из Италии и Восточной Европы. В связи с кризисом строительной индустрии потребность Израиля в продукции черной металлургии снизилась до 680 тыс. т, в первую очередь, за счет уменьшения объемов импортируемой продукции. В 1997 г. производство арматуры на заводе Kiryat Plada составило 330 тыс. т, на заводе Ieguda Steel – 250 тыс. т, а импортировано было 60 тыс. т арматуры и 40 тыс. т проволоки.

В связи с ориентацией руководства ПНА на сотрудничество с арабскими производителями из Египта и Иордании в снабжении металлопродукцией Газы и Западного берега можно прогнозировать дальнейшее снижение объема производства продукции черной металлургии в Израиле, тем более вероятное, что в 1997 г. началось проектирование мини-завода по производству арматуры на территории Западного берега, принадлежащей ПНА.

Израильское производство металлоконструкций и труб в значительной степени было сориентировано на нужды ВПК, хотя начавшееся во второй половине 90-х годов массовое высотное строительство в районе Тель-Авива серьезно повлияло на увеличение объема выпуска этих видов металлопродукции. В середине 90-х годов значительная доля потребности рынка в металлических трубах удовлетворялась за счет поставок из стран Западной Европы и ЮАР.

Наиболее развитой отраслью гражданской металлообрабатывающей промышленности, большая часть продукции которой шла в рассматриваемый период на экспорт, было производство оснастки для промышленного оборудования и металлорежущего инструмента. Доля Израиля на мировом рынке последнего достигала 10% и более, в первую очередь, за счет заводов Iscar Ltd., в том числе промышленного инкубатора Tefen в районе г.Маалот. Экспорт этих видов продукции с 1990 по 1995 гг. увеличился на 46%, с \$ 656,6 млн. до \$ 958,9 млн.

Проект создания собственно израильского автомобиля с пластиковым или композитным корпусом в кооперации с американскими производителями двигателей (две модификации модели «Сусит») к началу 90-х годов потерпел окончательный провал, однако в Израиле работал ряд авторемонтных предприятий, в частности Naargaz Ltd., Taasiot Rechev и др. Израильское судостроение опиралось на судостроительный завод Mishpenot Israel в районе Хайфы.

### 2.2.7. Военно-промышленный комплекс

К началу 90-х годов значение производства военной техники и боеприпасов – основы ряда отраслей израильской промышленности, включая металлообрабатывающую, машиностроительную, авиационную и радиоэлектронную – несколько уменьшилось по сравнению с предшествующим десятилетием, когда продукция военного назначения составляла около четверти всей промышленной продукции Израиля [2, с. 503-507], а военные расходы в среднем равнялись 24% его бюджета [194, с. 4]. В течение 40 лет израильская оборонная промышленность развивалась как «приоритет №1» всей экономики государства, единственный гарант его существования.

Перед военными заводами и научно-исследовательскими центрами стояла одна задача: обеспечение качественного превосходства Армии Обороны Израиля (Цахала) в военно-политическом противостоянии с противником, имевшим колоссальный численный перевес и с 50-

х годов поддерживаемым потенциалом советского ВПК. К началу рассматриваемого периода на предприятиях израильского ВПК была занята самая квалифицированная рабочая сила страны, сосредоточено наиболее современное оборудование и широко применялись новейшие технологии: в 80-е годы более 50% всех расходов Израиля на НИОКР шло на военные цели [99, с. 36]. Доходы от экспорта продукции военного назначения снижали затраты на ее разработку и производство, но затраты эти были чрезвычайно велики даже с учетом льготных условий сотрудничества в военной области со странами Запада, в первую очередь США (в 1995 г. поставки продукции американского ВПК Израилю составили \$ 661,3 млн.). Изменение ситуации в мире в целом вследствие окончания глобального противостояния двух систем, масштабное прямое военное присутствие США в регионе с начала «Войны в Заливе» в 1990 г., постепенная нормализация в рамках Мадридского мирного процесса отношений Израиля с соседями, диалог в Осло с руководством ООП и создание ПНА сместили политические приоритеты. Военные расходы составили лишь 13% от израильского ВВП 1996 г. [33, 1996 г., с. 119] и 16% от государственного бюджета Израиля 1997 г. [194, с. 4]. При этом одним из главных стратегических приоритетов руководства страны и ВПК стало осуществление его «мягкой» конверсии, позволяющей переориентировать ведущие предприятия комплекса на выпуск продукции гражданского назначения (в первую очередь, экспортноориентированной) при сохранении потенциала производства новых и новейших типов вооружений.

В рассматриваемый период более 800 предприятий израильского ВПК обеспечивали Цахал на 95% стрелковым оружием и снаряжением, на 90% боеприпасами, на 70-80% электронным оборудованием [191, №15, 1997 г., с. 6]. Среди них были такие флагманы израильской индустрии, как Soltam Ltd., входящий в число ведущих мировых производителей артиллерийских орудий, Meno'ai Bet-Shemesh – головное предприятие по производству авиационных двигателей и др. Лидером по выпуску электрооборудования и телеаппаратуры, систем связи, источников питания являлся концерн Tadiran Ltd., второе место по военным поставкам в радиоэлектронной промышленности занимала компания Elta Electronic Industries Ltd. системы командования и управления войсками, анализа результатов испытания оружия, оборудование для центров тактической подготовки войск и пр. выпускала фирма Elbit Computers Ltd. Компания Telrad Telecommunication & Electronic Industries Ltd. специализировалась на производстве многоканальных приемников, штабных телефонных станций и полевых коммутаторов. Многие предприятия ВПК были широко известны своей продукцией гражданского назначения. В число крупнейших израильских производителей бытовой и промышленной электротехники входили Tadiran, Amcor Electronics Ltd., Electra, Miromit, Or-Mat, Elco Ltd. Медицинскую лабораторную и лазерную электронику выпускали Elsint Ltd., Ta' asia Electrooptit, Ta' asiot Peizer; промышленную автоматику – Scitex, Israel

Electronics; системы радиосвязи и частотной модуляции – Motorola; ЭВМ – SDSI, AL, Yeda, Machshirei Rechovot, [2, с. 503-507].

С 1990 по 1995 г. объем продаж продукции израильского ВПК снизился с \$ 2,727 млрд. до \$ 2,369 млрд., а число работающих на предприятиях военного назначения уменьшилось с 40.380 до 21.871 чел. Государственная поддержка военной промышленности за тот же период составила \$ 1,596 млрд., в том числе \$ 1,040 млрд. прямого бюджетного финансирования, \$ 478 млн. государственных гарантий и \$ 78 млн. таможенных преференций. Основные средства пошли на поддержание трех ведущих государственных объединений израильского ВПК: Israel Aircraft Industries (IAI), TAAS Israel Industries, Ltd. (TAAS) и Rafael. Объединение «Израильская авиационная промышленность» («Та' асия авирит») или IAI получило \$ 840 млн., «Израильская военная промышленность» («Та' асия цваит») или TAAS – \$ 714 млн., а «Управление по разработке боевых средств» при Министерстве обороны («Рашут лепиттуах эмца' эй лехима») или Rafael – \$ 35 млн. [33, 1996 г., с. 120, 121]. Данные по объему продаж, числу работников этих компаний и размеру полученных ими государственных дотаций в конце 80-х – первой половине 90-х годов приведены в Приложении 23.

В конце 1995 г. правительство Израиля выделило для их нужд еще \$ 2,4 млрд.: \$ 1,5 млрд. для конверсии и погашения потерь Rafael, \$ 750 млн. для выполнения бизнес-плана TAAS на 1995-2000 гг. и \$ 150 млн. IAI для обеспечения дальнейшего сокращения рабочих мест и выплаты компенсаций. Согласно принятому в 1992 г. 11-летнему (1992 – 2002 гг.) плану реструктуризации израильской оборонной промышленности, инвестиции в \$ 2,7 млрд. должны обеспечить удвоение объема продаж на одного занятого к уровню 1986 г. при сокращении руководящего состава на 50% [33, 1997 г., с. 137].

Существенной особенностью израильского ВПК, выделявшей Израиль как в ряду промышленно развитых стран, так и стран-соседей, являлась высокая относительная доля затрат на оборудование по сравнению с затратами на рабочую силу. Соотношение это составляло для Израиля в 1991 г. 40% к 36,3% всех затрат (по сравнению с 28,3% к 43,2% для США; 22,7% к 48,5% для Турции; 20,3% к 64,4% для Греции; 19,4% к 41,7% для Великобритании; 15,6% к 55,2% для Нидерландов). В 1995 г. эта тенденция осталась прежней [159, табл. 4].

В 90-е годы предприятия израильского ВПК сотрудничали с зарубежными производителями вооружения и боеприпасов ряда стран в таких областях, как собственно производство, сборка и исследовательская работа. Традиционными партнерами Израиля являлись: в Европе – Бельгия, Германия, Испания, Нидерланды, Швеция и Швейцария; в Азии – Китай, Турция, Южная Корея; в Америке – Аргентина, Бразилия, Колумбия, США, Чили, в Африке – ЮАР. В 90-х годах израильскими компаниями была проведена модернизация американского самолета F-5 ВВС Чили и Сингапура, а в 1996 г. началась модернизация 54 турецких самолетов Phantom F-4 на сумму \$ 632 млн. и 48 самолетов F-5 на сумму \$ 75 млн. [201, №3,

1997 г., с. 37]. Нормализация отношений Израиля в 90-х годах со странами бывшего «социалистического лагеря» позволила включить в число партнеров израильского ВПК Вьетнам, Камбоджу, Польшу, Румынию, Словакию, Чехию и Украину, в первую очередь, в области модернизации военной техники советского производства и доведения ее устаревших образцов до современного мирового уровня. В конце 90-х годов Израиль активно сотрудничал в этом с Россией.

По данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI), в 1991-95 гг. Израиль занимал десятое место среди тридцати ведущих экспортеров оружия, в целом за указанный период продаж продукции ВПК на \$ 1.159,0 млн. и увеличив годовой экспорт с \$ 172 млн. до \$ 317 млн. [190, 14.11.96 г.]. Согласно израильским данным, существенно превышающим цифры, приводимые SIPRI, объем военного экспорта за тот же период составлял \$ 0,5-0,7 млрд. в год – свыше 40% всего промышленного экспорта государственного сектора Израиля [190, №15, 1997 г., с. 6]. Лондонский международный институт стратегических исследований (IISS) в докладе «Военный баланс», опубликованном в 1997 г., отводил израильскому ВПК в 1995-96 гг. 3,3-3,4% мирового рынка вооружений [169, 22.10.97 г.].

Прямые поставки продукции израильского ВПК в 90-е годы шли в значительное число стран. В Европе ее потребителями являлись: Бельгия, Германия, Италия, Ирландия, Испания, Литва, Нидерланды, Румыния, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония; в Азии – Азербайджан, Индия, Камбоджа, Китай (более чем на \$ 60 млн. в год), Ливан («милиция Южного Ливана» генерала Лахада), Сингапур, Тайвань, Таиланд, Турция, Шри Ланка, Южная Корея; в Америке – Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Канада, Колумбия, Перу, США, Чили, Эквадор; в Африке – ЮАР; в Австрало-Тихоокеанском регионе – Австралия [71, с. 243-245].

Следует отметить, что коммерческое использование израильской продукции военного назначения в гражданской сфере стало в 90-е годы перспективным направлением американо-израильского сотрудничества. В частности, эта сфера деятельности являлась одной из наиболее приоритетных в работе «Американо-израильской научно-технологической комиссии», созданной в 1993 г. Министерствами обороны Израиля и США со стартовым бюджетом \$ 30 млн. [146, с. 13-15].

Крупнейшим объединением израильского ВПК являлось в 90-е годы Israel Aircraft Industries (IAI). В рассматриваемый период в состав четырех его специализированных отделений входило около 20 предприятий. Более половины сотрудников объединения были заняты в сфере НИОКР. Продукцией IAI была космическая техника, самолеты, ракеты, системы прицеливания, управления и связи, раннего предупреждения, радары, миноискатели, композитные материалы для военного транспорта. В 1993 г. IAI реализовало продукции на \$ 1,5 млрд., в том числе оружия и военной техники – на \$ 1,1 млрд. В 1994 г. объем заказов достиг \$ 3 млрд. При этом в 1994 г. было экспортировано 80% продукции, в 1995-96 гг. около 70%.

Одним из наиболее перспективных направлений деятельности IAI в 90-е годы являлось переоборудование и модернизация авиатехники советского производства. В перспективные планы объединения была включена модернизация истребителей МИГ, имеющих на вооружении стран Африки, Восточной Европы и Юго-Восточной Азии (до 500 экз.). В рассматриваемый период в Кампучии (Камбодже) было начато переоборудование вертолетов МИ-8 и МИ-17, в 1995 г. – заключен контракт на модернизацию 15 самолетов МИГ-21 на \$ 30 млн., обсуждалась программа модернизации самолетов АН-24, АН-26 и ТУ-134 камбоджийских ВВС. С Индией в течение 5 лет предполагалось в рамках контрактов на сумму более \$ 1 млрд. осуществить совместную разработку и начать производство беспилотных летательных аппаратов, некоторых видов ракет, модернизировать около 250 истребителей МИГ-21 индийских ВВС. В 1996 г. возобновились переговоры об участии Израиля в программе создания и испытаний индийского легкого истребителя. В 1995 г. была достигнута договоренность об участии IAI в модернизации самолетов МИГ-21 ВВС Украины [192, №15, 1997 г., с. 6], а также о совместной израильско-украинской модернизации МИГ-21 ВВС Эфиопии [182, 22.04.97 г., с. 5].

С 1994 г. объединение IAI совместно с предприятиями ВПК России приступило к выполнению программы по созданию новейшего китайского истребителя XJ-10 с использованием «замороженных» в свое время по настоянию США технологий производства истребителя 90-х гг. «Лави» [198, 23.11.96 г.]. Совместная разработка с КБ им.Яковлева в рамках проекта «Галакси» самолета бизнес-класса была нацелена в перспективе взять под контроль до 25% мирового рынка самолетов этого класса. Развивалась программа кооперированного производства серийных самолетов на предприятиях IAI и оренбургского ПО «Стрела». Сервисные подразделения IAI активно работали в СНГ, в частности, в рамках 5-летнего контракта объемом \$ 25 млн. в Сибири.

В рамках конверсии объединение IAI в рассматриваемый период сделало упор на производство гражданской авиационной техники. Если в 1991 г. она составляла 25% от объема продаж IAI, то к 1997 г. – около 50%. IAI предлагало также для гражданского применения военную продукцию, например беспилотные самолеты (контролируя более 90% их мирового производства) и разработывало новое поколение беспилотных летательных аппаратов с двигателями на солнечной энергии, способных находиться в воздухе в течение года [192, №15, 1997 г., с. 6]. Серьезного успеха на американском рынке добился основанный 8 августа 1995 г. американо-израильский холдинг EATI, специализирующийся на коммерческом применении в гражданской сфере технологий IAI военного назначения [33, 1996 г., с. 120].

Несмотря на очевидные успехи в повышении качественного уровня продукции и завоевании новых рынков, общий финансовый кризис оборонной промышленности Израиля серьезно сказался на деятельности IAI. Активная политика руководства объединения в 90-х годах не смогла привести к его возрождению без внешнего вмешательства. Государственные

дотации компании почти сравнялись с ее рыночной стоимостью. Курс на приватизацию объединения, взятый правительством Израиля, вызвал серьезное сопротивление профсоюзов, но если еще в 1996 г. убытки IAI составили \$ 40 млн., то в 1997 г. при объеме продаж \$ 1,691 млрд. (годовой прирост в 15,27%) объединение получило доход в \$ 22 млн. [195, 26.05.97 г., с. 4; 174, №7, 1998 г., с. 18]. Три «официальных приоритетных направления», принятых руководством IAI в 1997 г.: разработка спутников связи, производство реактивных самолетов и модернизация зарубежных ВВС, – по мнению экспертов, были экономически оправданы в долгосрочной перспективе [33, 1997 г., с. 137].

Научно-производственный комплекс TAAS Israel Industries, Ltd. (TAAS) в рассматриваемый период включал 38 заводов. В его научно-исследовательских подразделениях работало около 1200 чел. Заводы TAAS производили стрелковое оружие, артиллерию, танки, вооружение для танков и самолетов, ПТУРСы, спецстали и сплавы для бронетехники, роботехнику. До 6% годового оборота в \$ 600-800 млн. в 90-е годы расходовалось на НИОКР. Свыше 60% продукции экспортировалось.

Сохраняя связи с традиционными западными потребителями его продукции, TAAS активно действовал в Восточной Европе (в первую очередь, в Чехии, являющейся крупным поставщиком близкопрофильных вооружений на мировой рынок) и на постсоветском пространстве. В частности, НПК не только поставил в Эстонию в 1994 г. партию вооружения на \$ 4 млн., но и открыл кредит, обеспечивающий дальнейшие поставки до 2000 г. Большую часть израильских поставок Эстонии 1995 г. объемом \$ 60,4 млн. составила его продукция [192, №15, 1997 г., с. 6].

Начатый в 1990 г. процесс превращения TAAS в государственную корпорацию, действующую по рыночным законам, с неизбежным сокращением рабочих мест, уменьшением численности руководства и его зарплаты, к началу 1996 г. практически завершился. В итоге закончился период абсолютных потерь 1986-95 гг., когда убытки TAAS составили \$ 1,6 млрд. В третьем квартале 1996 г. прибыль корпорации составила \$ 3,9 млн. Общее финансовое состояние TAAS оставалось тем не менее критическим [33, 1997 г., с. 137]. Приоритетным направлением конца 90-х годов для НПК являлась разработка модели Марк-IV танка «Меркава», в перспективе, как и его предшественник Марк-III, лучшего в своем классе [33, 1996 г., с. 121].

Управление Rafael состояло в 90-е годы из пяти отделений: систем управления, ракетных, электронных, боевого оружия и отделения поддержки. Более трети сотрудников в начале 90-х годов и около половины к концу рассматриваемого периода занимались НИОКР. При годовом обороте более \$ 450 млн. ежегодный экспорт составлял около \$ 200 млн. Продукцией являлись ракеты (некоторые модели были признаны лучшими среди западных производителей), боевое оснащение для танков, скользящие бомбы, глушители радаров, танковые тренажеры и т.д., а также высокотехнологичная продукция гражданского назначения.

Приоритетными направлениями развития Rafael являлись: производство изделий электронной оптики (область, в которой Управлением достигнуто мировое лидерство), сенсорных устройств, микроэлектроники и развитие инфракрасной технологии получения изображений. На стыке отдельных направлений электроники производилась продукция гражданского назначения, пользующаяся спросом на мировом рынке.

Превращение Управления в государственную корпорацию, согласно принятому в 1994 г. решению правительства, должно было начаться 1 января и завершиться 1 июля 1995 г., однако столкнулось с серьезным сопротивлением профсоюза [33, 1996 г., с. 118-119]. Лишь летом 1996 г. треть работников Rafael была переведена из ведения Министерства обороны в государственную корпорацию Rafael LTD. Дальнейшее развитие Rafael проводилось в рамках конверсии, а не приватизации [33, 1997 г., с. 137].

Космические программы Израиля координировались Израильским Космическим Агентством, входящим в состав Министерства науки и технологии. К началу 80-х годов в космос были запущены два спутника связи «Офек», военный разведывательный спутник. В 1992 г. была утверждена программа создания спутника связи «Амос», на базе которого израильской авиационной промышленностью в сотрудничестве с компаниями Eiectal (Франция) и Dasa (Германия) сконструирована космическая телевизионная станция. 16 мая 1996 г. она была запущена с космодрома во Французской Гвиане и в июле 1996 г. начала работу. Маркетинг услуг «Амоса», в том числе на европейском рынке, осуществляла израильская компания Halal.

Компания Elbit специализировалась на производстве военной электроники и визуальных информационных систем для военных и медицинских целей. Немалая часть ее продукции экспортировалась, в частности в США. В рассматриваемый период компания в кооперации с местной авиационной промышленностью модернизировала МИГ-25 румынских ВВС в рамках 6-летнего контракта объемом \$ 300 млн., участвовала в конкурсе на проект модернизации вертолетов польских ВВС. Elbit заключила соглашение о кооперации с предприятиями российского ВПК в области модернизации вертолетов МИ-8 и танков Т-55, с переходом к Т-72. Велись переговоры о сотрудничестве в реконструкции учебных самолетов L-39 чешского производства. К концу 90-х годов военные заказы составляли лишь 40% продукции Elbit, а медицинское оборудование – 46%. В рамках конверсии компания развивала производство телевизоров.

Концерн Tadiran производил военные коммуникационные системы. В 90-е годы им был заключен контракт на \$ 5 млн. по поставке специализированного компьютерного оборудования для нужд итальянских ВМС с дальнейшим расширением поставок на ВМФ и сухопутные силы Италии. Предприятия концерна имели большой опыт в производстве продукции гражданского назначения. В рамках конверсии приоритетными для Tadiran являлись разработки медицинской техники и спутниковых телекоммуникационных систем.

Радарные системы фирмы Elta были применены для модернизации авиационного комплекса А-50, поставляемого Таганрогским авиационным

НТК им.Г.М.Бериева в Китай. [192, №15, 1997 г., с. 6]. В 1997 г. Израиль выиграл тендер на поставку для ВВС Турции 145 вертолетов Ка-50 на сумму \$ 3,5 млрд., произведенных в кооперации с российской авиакомпанией «Камов» [202, №3, 1997, с. 37].

Одним из ведущих покупателей израильского ВПК в 90-е годы являлись США. В 1991 г. конгресс США увеличил на 50% часть бюджета американского Министерства обороны, предназначенную для закупок вооружения в Израиле. В начале 90-х годов Израиль поставил США беспилотные самолеты-разведчики на \$ 40 млн., прицельные системы лазерного наведения на \$ 48 млн., боеприпасы на \$ 37 млн. [191, №15, 1997г., с. 6].

#### 2.2.8. Электротехническая, электронная промышленность и производство компьютерного обеспечения

Эти отрасли промышленности пережили в 90-х годах настоящий бум и продолжают оставаться наиболее перспективными направлениями развития израильской промышленности. Они стабильно увеличивали объем экспорта и не сокращали занятых на их предприятиях работников. В 1990-95 гг. экспорт продукции электронной промышленности Израиля вырос с \$ 2,2 млрд. до \$ 4,9 млрд. В том числе за этот период экспорт офисного, счетного оборудования и компьютеров израильского производства вырос на 22%, с \$ 282 млн. до \$ 343,8 млн.; электромоторов и электрораспределительного оборудования – на 22%, с \$ 261,2 млн. до \$ 318,7 млн.; медицинского и научного электронного оборудования для контроля и наблюдений – на 162%, с \$ 733,2 млн. до \$ 1.188,6 млн.; электронного оборудования связи – на 288%, с \$ 445,7 млн. до \$ 1.284,0 млн., а электронных узлов и компонентов – на 373%, с \$ 202,6 млн. до \$ 1.284 млн.

Эти успехи стали возможны благодаря сочетанию целого ряда факторов. Вследствие притока после распада СССР в Израиль большого количества специалистов высокой квалификации на израильском рынке труда сложилась беспрецедентная ситуация сверхвысокого уровня предложения образованной рабочей силы: 135 инженеров на 10 тыс. работников, что вдвое превышало уровень США при несравненно более низкой оплате аналогичного по качеству труда. Свою роль сыграли усилия государства при немалой международной поддержке по созданию научно-технических «инкубаторов» (зон развития высокой технологии), а также правительственные льготы и целевые программы, направленные на развитие НИОКР и привлечение стратегических инвестиций. При этом некоторые компании-пионеры израильской электронной промышленности, относящиеся к числу крупнейших, активно развивавшиеся в 80-е годы, к началу 90-х столкнулись с серьезной конкуренцией в своей сфере на мировых рынках и понесли существенные убытки. Так, в 1996 г. уменьшился объем продаж и экспорта у компаний Elbit (на 2,5% и 3,3% соответственно) и Scitex (на 4,7% и 4,9% соответственно), причем Scitex понес убытки в размере \$ 180,1 млн.

Несмотря на это, шесть из десяти ведущих израильских компаний-экспортеров в 1996 г. работали в области электроники. Лидер ВПК, компания IAI с 13,2 тыс. сотрудников при годовом объеме продаж в \$ 1,4669 млрд. (в 1997 г. он вырос на 15,27%, составив \$ 1,691 млрд.) экспортировала продукции на \$ 1.040,5 млн. Для входящего в группу IDB концерна Scitex, в котором работало 3,4 тыс. чел., соответствующие показатели составляли \$ 695,1 млн. и \$ 690,7 млн. Объем продаж фирмы ICA Telecom (дочерняя компания фирмы Clarige, 2,8 тыс. занятых) составлял \$ 588,7 млн. (в 1997 г. он вырос на 15,12% – до \$ 678 млн.), а экспорт – \$ 557,2 млн. Соответствующие показатели концерна Tadiran, принадлежащего Koog (8,3 тыс. сотрудников), равнялись \$ 1.116,8 млрд. (в 1997 г. – \$ 1,113 млрд.) и \$ 523,1 млн. Elbit (дочерняя компания концерна Elron) с 3 тыс. работников имела объем продаж \$ 525,2 млн. и экспортировала продукции на \$ 505,6 млн. Наконец, пионер израильского производства полупроводников Intel Electronics Ltd. (1,2 тыс. чел.) экспортировал 100% продукции на сумму \$ 363 млн. Объем продаж компании Motorola Israel в 1997 г. составил \$ 952 млн.

В рассматриваемый период в Израиле действовало 45 компаний, занимавшихся производством полупроводников. Объем продаж в этой области, не включая производство компьютерных чипов, составил в 1995 г. \$ 250-300 млн. Крупнейшими производителями полупроводников являлись Tower Semiconductor и концерн Intel Electronics Ltd., помимо существовавшего производства в Хайфе, построивший завод в г.Кирыат-Гат, введенный в действие в 1996 г.

Курс на приоритетное развитие в области НИОКР в первой половине 90-х годов израильской биотехнологии привел к серьезному прорыву в разработке современных медицинских инструментов и оборудования в стране. Количество действующих в этом направлении компаний, получавших государственные дотации по линии НИОКР, с 10% в 1995 г. выросло до 35% в 1996 г. Разработка в Израиле компьютерного обеспечения для мирового рынка получила в первой половине 90-х годов развитие в связи с притоком в страну программистов из бывшего СССР, в том числе действующих в области обеспечения русскоязычными версиями «программного продукта» последнего поколения стран СНГ. Объем экспорта израильских компьютерных программ и материалов по системному анализу увеличился в 1990-95 гг. с \$ 153,2 млн. до \$ 286,6 млн. с нарастанием абсолютных объемов экспорта и темпов роста.

Инвестиции в отрасль, аккумулируемые через рынок ценных бумаг, с \$ 26 млн. в 1994 г. выросли до \$ 240 млн. в 1995 г. и \$ 840 млн. в 1996 г., хотя оборотной стороной такого бурного роста стало присутствие на мировом рынке ценных бумаг израильских компаний, недостаточно устойчивых с точки зрения критериев соответствия международным стандартам. В Приложении 24 приведены сведения о 10 израильских компаниях наиболее эффективно работавших в 1997 г. в области высоких технологий.

## 2.2.9. Обработка алмазов

В рассматриваемый период израильская алмазообрабатывающая промышленность поставляла на мировой рынок около 80% малых шлифованных камней, в первую очередь для ювелирных украшений. Около 40% всех бриллиантов мира шлифовались на израильских предприятиях [4, с. 204].

В связи с высокой стоимостью сырья, продукция алмазообработки характеризовалась наименьшей добавочной стоимостью во всей израильской промышленности. Отрасль вынуждена была привлекать большие кредиты под гарантию сырья для его приобретения и поддержания качественного уровня высокоточного оборудования [33, 1997 г., с. 160]. В 90-х годах компьютеризация отрасли при сохранении в ней низкого уровня заработной платы (не свыше \$ 1 тыс. на человека в месяц) привела к оттоку из алмазообработки рабочей силы. Число занятых в отрасли уменьшилось с 13,4 тыс. в 1990 г. (1,1% всей рабочей силы Израиля) до 8,1 тыс. в 1995 г. (0,4%) [59, 1992-96 гг., табл. 12.8, 12.9].

Доля импортируемого для нужд отрасли сырья в общем израильском импорте за тот же период снизилась с 20% (\$ 3,058.7 млрд.) до 16,4% (\$ 4,656 млрд.). При этом производство обработанных и частично обработанных бриллиантов увеличилось с \$ 3,236.1 млрд. до \$ 4,921.6 млрд. Их доля в израильском экспорте уменьшилась в 1990-95 гг. с 26,8% до 25,8%. Одновременно объем реэкспортируемых необработанных алмазов вырос с \$ 271,1 млн. до \$ 755 млн. С учетом этого суммарная доля продукции отрасли в израильском экспорте составила 28% в 1990 г. и 26,2% в 1995 г. [рассчитано по 59, 1992-96 гг., табл. 8.6, 8.9].

Поставка алмазов в Израиль осуществлялась в основном через Европу (90% импорта алмазов в 1990 г. и 86,1% в 1995 г.), США, Индию, Гонконг и Таиланд. В Европе основными поставщиками алмазов служили Бельгия и Люксембург (рост поставок в 1990-95 гг. с 56,1% до 59,6% общего объема), Швейцария (устойчивая тенденция за тот же период к снижению поставок с 23% до 15,4%), Великобритания (стабильная доля, составлявшая около 10,5% общего объема). Разовые поставки, превышавшие \$ 10 млн., шли через Португалию (1994 г.) и Ирландию (1995 г.). В рассматриваемый период доля алмазного сырья, поступавшего в Израиль через США, падала (с 4,3% до 3,3%), а через Индию, Гонконг и Таиланд – росла (с 2,9% до 5,2% в совокупности). С 1992 г. в списке израильских поставщиков алмазов появилась Россия, а с 1994 г. – Украина (происхождение «украинских» алмазов по источникам не прослеживается, однако самоочевидно, что они попали на территорию Украины из России). К 1995 г. Россия экспортировала в Израиль алмазов на \$ 104,8 млн., обогнав Таиланд и вплотную приблизившись к Индии. В том же году Украина (см. выше) экспортировала в Израиль алмазов на \$ 23,9 млн.

Рынок потребителей продукции израильской алмазообработки был значительно шире рынка поставщиков сырья. В Европу в 1990 г. уходило

24% обработанных (на \$ 775,9 млн.) и 48,8% необработанных (на \$ 133,8 млн.) алмазов. В 1995 г. эти цифры составляли соответственно 18,7% (\$ 919,9 млн.) и 52,3% (\$ 394,3 млн.). Главными потребителями обработанных алмазов в Европе являлись Бельгия и Люксембург (две трети), Швейцария (около четверти), Германия, Италия, Великобритания и Франция. Необработанные камни уходили в Бельгию и Люксембург (45,9% всего объема в 1990 г. и 23,6% в 1995 г.) и с 1991 г. в Великобританию (14% в 1991 г. и 25,6% в 1995 г.). Объем поставок алмазов из Израиля на главный рынок этой продукции, в США, составил в 1990 г. 36% обработанных и 3,5% необработанных камней, а в 1995 г. – 41,9% и 4,8% соответственно. Япония импортировала из Израиля в 1990 г. 20,3%, а в 1995 г. – 18% обработанных алмазов. Гонконг за тот же период увеличил свою долю в израильском рынке алмазов с 14,9% до 16,8%. Среди прочих потребителей продукции отрасли следует отметить Таиланд, Сингапур, Канаду, Австралию и Южную Корею. При этом потребность Сингапура в алмазах была стабильна, Южной Кореи, впервые вышедшей на рынок потребителей израильских алмазов в 1993 г., росла, прочих стран падала. С 1994 г. был отмечен резкспорт необработанных алмазов из Израиля на Украину (3,3% объема необработанных камней в 1995 г. на \$ 25,1 млн.), а с 1993 г. в число потребителей алмазов вошла Россия (0,4% объема обработанных алмазов Израиля в 1995 г. на \$ 21,6 млн.). Количество экспортированных из Израиля в Россию в 1995 г. обработанных алмазов примерно было равно объему, вывозимому в Канаду и Южную Корею, и составляло больше половины от экспорта во Францию. Связано это было с вхождением некоторых израильских предпринимателей в российскую и украинскую гранильную промышленность.

В торговле Израйля с рядом стран алмазы играли значительную, а в ряде случаев – ключевую роль. Так, в 1995 г. они составляли в отношениях с такими импортерами-экспортерами алмазов, как Бельгия и Люксембург, 80,6% импорта и 70,2% экспорта; Швейцария – 42,2% и 41,8%; Великобритания – 20,9% и 21,2%; США – 2,9% и 36,6%; Гонконг – 11,2% и 86,5%; Таиланд – 53,4% и 50,1%; Россия – 48,8% и 8,6%. В 1995 г. доля алмазов в общем импорте для израильских нетто-импортеров составила 54% для Украины и 59,1% для Индии. Доля в общем экспорте для нетто-экспортеров в том же году равнялась: 10,8% для Италии; 7,9% для Германии; 5,8% для Франции; 3,3% для Австралии (25% в 1990 г.); 7,5% для Южной Кореи (не слишком много по сравнению с другими статьями израильского экспорта). Однако для Канады в 1995 г. эта величина была равна 22,6% (по сравнению с 35,2% в 1990 г.), для Сингапура – 25,9% (29,1% в 1990 г.), а для Японии – 67,5% (75,5%). Полные данные по динамике развития отрасли в 1990-95 гг. приведены в Приложениях 25-29, рассчитаны по 59, 1992-96 гг., табл. 8.6, 8.9.

Следует отметить, что в 1996 г. экспорт алмазов составил 26% от всего израильского экспорта (\$ 4,929 млрд.). В 1997 г. темпы развития отрасли сохранились: к концу третьего квартала 1997 г. экспорт алмазов составил

\$ 4,063 млрд. [211, с. 3]. Все расчеты по израильской алмазообрабатывающей промышленности основаны на оценке ее экспортных мощностей, т.к. потребление обработанных алмазов внутренним рынком Израиля было в 90-е годы настолько мало, что статистического значения не имело.

Израильская промышленность и сельское хозяйство в 90-х годах развивались динамично, преодолев последствия спада и гиперинфляции 80-х. В этот период в израильском хозяйстве произошел качественный скачок: опережающее развитие имели наукоемкие и экспорториентированные отрасли. Дальнейшее продвижение получили такие прогрессивные формы ведения хозяйства, как лизинг оборудования. Совокупные активы 4 крупнейших лизинговых компаний Израиля в 1989 г. составляли около \$ 150 млн., в том числе Leumi Leasing Ltd. – \$ 63 млн., Clal Leasing Ltd. – \$ 56,4 млн., IDB Leasing Ltd. – \$ 40,5 млн., а Merhav (MNF) Ltd. – \$ 15 млн. [15, 1991 г.].

При том что общая стоимостная оценка фондов израильского сельского хозяйства снизилась с \$ 2,189 млрд. в 1990 г. до \$ 1,612 млрд. в 1995 г. [59, 1996 г., с. 345], годовой объем производимой продукции вырос за тот же период с \$ 3,222 млрд. до \$ 3,357 млрд. [59, 1996 г., с. 346, 1992, с. 417], в основном за счет применения современных агротехнических методов. На НИОКР в аграрной области в Израиле в рассматриваемый период выделялось около \$ 70 млн. в год, причем 80% от этой суммы – государством. В 1995 г. сельское хозяйство привлекало 2% инвестиций, доля его продукции в ВВП и в израильском экспорте составляла 3%, существенно сократившись с 1990 г., однако абсолютный объем сельскохозяйственного экспорта вырос до \$ 740 млн. в 1995 г. [4, с. 202] и \$ 801 млн. в 1996 г. (рост на 8,1% за год), составив 4% от израильского экспорта [211, с. 7]. Итоги 1997 г. закрепили результаты качественного скачка 1995-96 гг. Вступление в силу 4 декабря 1996 г. пятилетнего американо-израильского соглашения по торговле продукцией сельского хозяйства расценивалось израильскими производителями как значительный стимул для развития отрасли [33, 1997 г., с. 117].

Немалые проблемы для израильского сельского хозяйства в 90-е годы создало возникновение Палестинской Национальной Автономии, чья сельскохозяйственная продукция являлась естественным конкурентом израильской, в том числе на внутреннем рынке. Внешнеполитические причины заставили израильское правительство взять на себя определенные обязательства по ограничению собственных производителей в пользу ПНА, а внутривнутриполитическая ситуация заставила проводить их в жизнь непосредственно, используя все возможности для ограничения палестинского сельскохозяйственного экспорта, а также ввести компенсации для израильских производителей [33, 1997 г., с. 115].

При том, что в израильском сельском хозяйстве в рассматриваемый период было аккумулировано не более 5% денежной массы, циркулирующей в деловом секторе страны, оно являлось одним из наиболее быстро

развивающихся секторов национального хозяйства. Среднегодовая норма производительности в сельском хозяйстве Израиля 90-х годов выросла по отношению к 80-м на 7,9%. С точки зрения экспертов Израильского Института Производительности, это было связано с более эффективным использованием финансовых механизмов и широким распространением в сельском хозяйстве новых технологий, что позволило резко увеличить фондоотдачу отрасли [211, с. 22].

Основу промышленности страны к началу рассматриваемого периода составляли крупные, экспорториентированные и высокоприбыльные предприятия. При этом на протяжении всего рассматриваемого периода в экономике Израиля сохранялась ведущая роль крупнейших промышленных холдингов. В 1997 г. основными из них были: Коог (годовой доход которого составил \$ 3,656 млрд.), Israel Chemicals Ltd. (с годовым доходом в \$ 1,685 млрд.), Clal (\$ 1,238 млрд.), Elron (\$ 1,169 млрд.) и Elco Ltd. (\$ 861 млн.) [174, №7, 1998 г.]. Данные по крупнейшим промышленным предприятиям Израиля в 1990 г. (с объемом продаж более \$ 100 млн. в год) приведены в Приложении 30, а сведения о наиболее рентабельных предприятиях (доход от деятельности которых до налогообложения превышал в 1990 г. \$ 1 млн.) – в Приложении 31. С 1990 по 1995 г. объем экспорта продукции израильской промышленности вырос с \$ 10,933 млрд. до \$ 17,224 млрд., а без учета продукции алмазообрабатывающей промышленности – с \$ 7,426 млрд. до \$ 11,547 млрд. [рассчитано по 59, 1996 г., с. 228]. В 1994 г. на 10,6 тыс. промышленных предприятиях Израиля, имеющих более 5 работников, трудилось 352 тыс. чел. Ими было выпущено продукции на \$ 33 млрд. С 1994 г. темпы роста по ряду отраслей снизились, остро встал вопрос сокращения рабочей силы, повышения производительности труда, сохранения и роста темпов экспорта. Эти тенденции характеризовались, в частности, снижением уровня прибыльности промышленного производства с 8,4% в 1993 г. до 7% в 1994 г. при увеличении объема выпуска готовой продукции за тот же период на 5%, а ее стоимостного объема на одного работника – на 4%. В 1995 г. доля израильской промышленности в валовом национальном продукте и привлекаемых инвестициях составляла по 22%, в ней было занято 20% рабочей силы страны, и она обеспечивала 61% экспорта [4, с. 202].

Несмотря на значительные успехи в области приватизации израильской промышленности в рассматриваемый период, государство продолжало оставаться крупнейшим участником израильского рынка. В 1996 г. совокупные активы 10 крупнейших корпораций, у которых доля акций, контролируемая правительством, находилась в диапазоне от 49% до 100%, составляли \$ 24,367 млрд., а их годовая прибыль равнялась \$ 11,406 млрд. [30, с. 93]. Сведения о величине активов, объеме годовой прибыли и доле государства в пакете акций крупнейших государственных корпораций Израиля в 1996 г. приведены в Приложении 32.

В 1996 г. в ряде отраслей промышленности впервые с 1989 г. начался спад. Наиболее сложным при этом оказалось положение малых компа-

ний, в то время как положение средних и крупных производителей оставалось достаточно стабильным. Спад не затронул производителей электроники, электротехнического оборудования и средств связи, продолжавших наращивать объемы производства и экспорта. Однако в целом по промышленности как сектору израильского хозяйства за первые 9 месяцев 1996 г. прибыль снизилась на 14,6% относительно того же периода 1995 г. Объем промышленного экспорта в 1996 г. составил \$ 16,9 млрд., а исключая продукцию алмазообработки – \$ 12,9 млрд. (увеличение на 5,7% за год). Рост экспорта промышленной продукции, относящейся к области высоких технологий, во второй половине 90-х годов продолжался, хотя и несколько сниженными, по сравнению с предыдущим периодом, темпами. С 1996 г. значительно снизился экспорт таких традиционных для Израиля видов продукции, как текстиль, транспортные средства, пиломатериалы, мебель и бумага [33, 1997 г., с. 156]. Сведения о 10 крупнейших израильских компаниях-экспортерах 1997 г. приведены в Приложении 33.

Израильская промышленность, однако, сохранила привлекательность для инвесторов даже при спаде темпов роста на общем фоне снижения экономической активности в стране. В 1995 г. инвестиции в промышленность составили \$ 4,3 млрд., на 10% превысив уровень 1994 г. В 1990-94 гг. увеличение объема израильской промышленной продукции составило 32,5% (второе место в мире после Южной Кореи с приростом 34,5%). Рост в области высоких технологий равнялся 62%, причем почти половина продукции отрасли шла на экспорт, составляя около 66% всего стоимостного объема промышленного экспорта Израиля (израильские промышленные компании, не работающие в области высоких технологий, экспортировали в рассматриваемый период около 39% своей продукции). Из \$ 650 млн., выделенных в 1995 г. на исследования и разработки в промышленности, около 90% было использовано для развития высоких технологий [4, с. 206]. В Приложении 34 приведены данные по объему продукции, произведенной израильской промышленностью за 1991-95 гг. по отраслям. Сведения о динамике изменения производства по видам продукции в 1991-97 гг. даны в Приложении 35.

### Глава III

## СФЕРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ: ИНФРАСТРУКТУРА И УСЛУГИ КАК СЕКТОР ИЗРАИЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

### 3.1. Энергоснабжение

В 90-х годах потребление электроэнергии росло в Израиле на 8-9% в год, по сравнению с ростом в 1-3% в промышленно развитых странах западного мира. С 1990 по 1995 г. оно увеличилось с 18.786,9 до 27.751,3 млн. кВт [59, 1992, 1996 гг., табл. 15.5]. В 1995 г. основными потребителями электроэнергии были: жилой сектор (31%), промышленность (28%), коммерческий сектор, государственные учреждения и общественные организации (28%) и водораспределительная система (8%). 70% электроэнергии в 1995 г. производилось с использованием нефти и ее производных, 27% – угля, 3% – солнечной энергии и др. источников альтернативной энергетики. Следует отметить, что стоимость электроэнергии в Израиле, в 1994 г. составлявшая 9,2 цента за 1 кВт·ч для потребителей и 7,1 цента за 1 кВт·ч для промышленных предприятий, была выше, чем в Канаде (где она, соответственно, равнялась 7,6 и 5,7 цента за 1 кВт·ч) и США (8,9 и 6,1 цента за 1 кВт·ч), но значительно меньше для потребителей (и практически такая же – для промышленных предприятий), чем во Франции (16,9 и 7,0 цента за 1 кВт·ч) и Германии (19 и 11,6 цента за 1 кВт·ч) [33, 1996 г., с. 211]. Сведения о производстве и распределении электроэнергии в Израиле в рассматриваемый период и ее потреблении по отраслям приведены в Приложениях 36-37.

Монополистом в израильской энергетике в 90-е годы являлась «Израильская электрическая корпорация» – Israel Electric Corporation (IEC), крупнейшая компания страны (45 тыс. работников). «Закон об электричестве» от 11 марта 1996 г. продлил ее полномочия еще на 10 лет и предоставил возможность выхода на энергетический рынок Израиля другим производителям в объеме не более 20% от объема израильского потребления при передаче через сеть IEC, причем 10% от этой квоты было выделено трем частным израильским производителям, 10% – египетским и иорданским. Для урегулирования тарифов, контроля над качеством сервиса и условиями потребления электроэнергии в ноябре 1996 г. была создана государственная комиссия, которая, в частности, уже в декабре 1996 г. через Министерство финансов провела решение о снижении с 24% до 22,5% заложенной в тарифах прибыли IEC, взимаемой с потребителя. В рамках политики израильского правительства по демополизации энергетики IEC, согласно директиве Министерства энергетики, предписано

в 2005 г. продать не менее 900 МВт электроэнергии произведенной независимыми компаниями, в том числе около 150 МВт, полученных от эксплуатации солнечных и ветроэнергетических установок. Израильское правительство, однако, не смогло провести в жизнь планы приватизации IEC, в том числе разделения ее на ряд независимых компаний, за каждой из которых было бы закреплено снабжение электроэнергией крупного израильского города, вследствие серьезной оппозиции со стороны профсоюза. В то же время руководство корпорации вынуждено было скорректировать свою политику по отношению к потенциальным конкурентам на внутреннем рынке. В июне 1997 г. IEC объявила о первом тендере на строительство крупной частной электростанции в Израиле: предприятие мощностью 370 МВт должно быть построено в Рамат Ховаве (Негев) к 2004 г.

В 1997 г. в Израиле было произведено 6,4 ГВт электроэнергии, в том числе 2,6 ГВт (40%) на угольных тепловых электростанциях; 2,2 ГВт (34%) на тепловых электростанциях, работающих на жидком топливе; и 1,6 ГВт (27%) – на газовых турбинах. Прогнозируемый до 2000 г. и далее среднегодовой рост потребления электроэнергии в 5-6% должен довести к 2002 г. потребность страны в электроэнергии до 12 ГВт. Согласно принятому в 1996 г. перспективному плану развития IEC до 2002 г., ее ежегодные расходы по поддержанию действующей сети составят в этот период \$ 1,2-1,3 млрд. (около \$ 8,5 млрд. за шесть лет), а общий объем средств, необходимых для развития израильской энергосистемы, определен ориентировочно в \$ 15 млрд. Эта сумма превышает возможности израильского финансового рынка и банковской системы, и основные усилия в ее получении компания сосредоточила на привлечении зарубежных займов, размещении ценных бумаг на внешних финансовых рынках, дотаций от частных фондов и частичной приватизации с опорой на государственные гарантии. В 1996 г. после получения государственных гарантий на \$ 400 млн. IEC – ведущая компания Израиля по объему продаж с 1992 г. (в 1989 г. она занимала по этому показателю 2-е место с \$ 1,1108 млрд.) – привлекла в общей сумме \$ 850 млн. (при объеме продаж в \$ 2,130 млрд.), а в 1997 г. – около \$ 1 млрд. (при объеме продаж, выросшем на 2,88% до \$ 2,193 млрд.).

В планах развития израильской энергетики в 90-е годы играл значительную роль уголь. В рассматриваемый период его поставки в страну осуществлялись государственной National Coal Supply Corporation (NSCS). В середине 90-х годов около половины потребляемого Израилем угля импортировалось из Южной Африки, Колумбии (в 1997 г. – 20%), США, Австралии и Индонезии. В 1996 г. количество импортированного NSCS угля составило 7,6 млн. т, а в 1997 г. – 9,4 млн. т. Столь значительное увеличение импорта угля, помимо увеличения выработки электроэнергии, объяснялось причинами политическими: правительство премьер-министра Нетаниягу, поставив под сомнение долговременность ближневосточного мирного процесса, предприняло усилия для диверсификации источников топлива для израильских тепловых электростанций, в первую очередь, за счет сокращения доли потребляемой на них египетской нефти с тем, чтобы в руках арабских сосе-

дей Израиля не находился «топливный кран» страны. Цель эта была к 1997 г. достигнута, и дальнейшее увеличение объемов импорта угля предусматривается не ранее 2000 г. – даты ввода в строй четвертой тепловой электростанции IЕС, работающей на угле, в г.Ашкелон мощностью 1.100 МВт. Для разгрузки угля предусматривается построить в Ашкелоне причал на 200 тыс. т, что позволит в перспективе экономить \$ 13 млн. в год на транспортных расходах (в настоящее время уголь разгружается в Ашдоде). Долгосрочная государственная политика в области энергетики опиралась в 90-е годы на необходимость сокращения в энергоносителях доли нефти и угля в целом как в связи с большой площадью, занимаемой тепловыми электростанциями, так и из-за их неэкологичности. Было также объявлено об отказе от использования в будущем ядерной энергии по соображениям безопасности. Альтернативой явилась опора на применение в перспективе природного газа, а также развитие энергетики, не опирающейся на использование углеводородного сырья [75].

В мае 1994 г. было принято решение IЕС к 2000 г. производить 50% электроэнергии с использованием природного газа. В связи с этим на электростанции Хадеры было установлено 5 газовых турбин по 120 МВт, а в Эйлате – модуль на 37 МВт. При том что запасы природного газа в Израиле оцениваются в 0,4 млрд. куб. м, его добыча в 1996 г. составила лишь 19 млн. куб. м, в то время как потенциальная потребность страны в природном газе уже в 1995 г. равнялась 2,5 млрд. куб. м. Прогнозируется, что в 2015 г. она составит 8 млрд. куб. м. В качестве источников природного газа рассматривались: Катар, Египет (через трех разработчиков газовых полей в дельте Нила – египетскую компанию EGPC, американскую Атосо и итальянскую Agip) и Россия (в продолжение проектируемого РАО «Газпром» транскчерноморского российско-турецкого газопровода, в обход Сирии, через Средиземное море). На начало 1998 г. переговоры со всеми тремя потенциальными поставщиками природного газа были заморожены по политическим причинам. В связи с этим до решения вопросов поставки природного газа в необходимом объеме, для нормализации экологического баланса отрасли IЕС предпринимала усилия по использованию на тепловых электростанциях дизельного топлива, а не тяжелых нефтяных фракций и увеличивала долю используемой низкосернистой нефти: с 35% в 1993 г. до 40% в 1994 г. и 51% в 1995 г.

Израильская система розничной продажи жидкого топлива основывалась в основном на принадлежащих частным инвесторам компаниях Paz Oil Company Ltd., приватизированной в первой половине 90-х годов (объем продаж в 1989 г. – \$ 926 млн., в 1997 г. – \$ 748 млн.) и Sonol Israel Ltd. (объем продаж в 1989 г. – \$ 455 млн.), которым принадлежало 413 из 548 израильских коммерческих заправочных станций в 1996 г. Третьей компанией этой части энергетического рынка по числу заправок и второй по объему продаж являлся Delek – The Israel Fuel Corporation Ltd. (объем продаж в 1989 г. – \$ 614,7 млн., в 1997 г. – \$ 653 млн.), четвертой – Dor. В конце 90-х годов на израильский рынок ГСМ вышли принадлежащие И.Тшува компании Alon и Gal Shoam.

В 90-е годы Израиль приступил к освоению запасов нефтяных сланцев Негева (р-н Нахал Цин), единственного имеющегося в стране в достаточном количестве источника топлива. Корпорация IEC субсидировала постройку экспериментального 13-МВт-ного завода, работающего на сланцах. По соглашению о совместном проекте IEC и Ormat Turbines Ltd. стоимостью \$ 43 млн. о строительстве 30-МВт-ного завода по производству электроэнергии, заключенному в августе 1996 г., сырьем для него являлось как жидкое топливо, так и нефтяные сланцы в соотношении не менее 50:50. Израиль подписал также соглашение с американской MidAtlantic Energy Group (г.Питтсбург) о создании 150-МВт-ного завода, работающего на нефтяных сланцах [75].

Альтернативная энергетика получила в Израиле 90-х годов серьезное развитие. К началу рассматриваемого периода большинство жилых домов страны было оснащено солнечными бойлерами, и в Негеве прошли стадию испытаний и успешно работали «солнечные колодцы» – установки промышленного использования солнечной энергии. Было построено несколько экспериментальных приливных электростанций. В стадии разработки находилась геотермальная станция. В области ветроэнергетики IEC была построена экспериментальная 0,5-МВт-ная ветряная турбина на горе Гильбоа, а также ряд небольших 0,25-МВт-ных турбин в Галилее, на Голанских высотах и пр. [33, 1996, 1997 гг.]. Альтернативная энергетика занимала немалое место в таких перспективных проектах сотрудничества Израиля с арабскими соседями, как возведение в Иордании 100-МВт-ной ветроустановки и 150-МВт-ного завода, использующего солнечную энергию на юге пустыни Арава, недалеко от Эйлата. IEC разработала также перспективные планы сотрудничества с Сирией в области развития ветроэнергетики на Голанских высотах [75].

### **3.2. Водоснабжение**

Система израильского водоснабжения, находящаяся на грани перманентного кризиса из-за климатических условий, в первой половине 90-х годов выдержала серьезное испытание. Объем водных ресурсов страны, в 1990 г. составивший 2,035 млн. куб. м, к 1992 г. упал до 1,827 млн. куб. м и лишь к 1995 г. достиг 2,143 млн. куб. м. Потребление воды в стране составило: 1,804 млн. куб. м в 1990 г.; 1,617 млн. куб. м в 1992 г.; и 1,982 млн. куб. м в 1995 г. Своеобразным индикатором кризисной нехватки воды стало сельское хозяйство Израиля. Начало 90-х годов в аграрном секторе – период массовой замены водопотребляющих культур засухоустойчивыми, сокращения орошаемых площадей. Водный кризис сказался на производстве многих традиционных для Израиля культур, в первую очередь, цитрусовых и хлопка. Данные о производстве и потреблении воды в Израиле в 1991-96 гг. [33, 1998 г., с. 255] приведены в Приложении 38.

Основным поставщиком воды в Израиле в рассматриваемый период являлась государственная компания Mekorot Water Co. (69% поставки во-

ды в 1995 г.), в ведении которой находилось около 6500 км водопроводов и акведуков, в том числе Всеизраильский Водовод, идущий от оз.Киннерет до Негева, а главным потребителем было сельское хозяйство (67% потребления воды в 1990 г. и 65% в 1995 г.). Водное хозяйство Израиля отличалось чрезвычайной энергоемкостью. Компания Mekorot Water Co. (объем продаж в 1989 г. – \$ 247,8 млн., в 1997 г. – \$ 552 млн.) являлась крупнейшим потребителем электроэнергии в стране, использующим 1,600 ГВт·ч в год. Поскольку средний годовой объем естественного воспроизводства водных ресурсов Израиля не превышает 1,700 млн. куб. м, немалое внимание уделялось вопросам экологического контроля, очистки сточных вод, в том числе промышленных, развитию технологии водосбора (в засушливых районах Негева), интенсификации выпадения осадков и опреснения морской воды (в районе Эйлата). В последней области были достигнуты значительные результаты, позволившие израильской компании ADA, специализирующейся в области опреснения, выиграть в 1997 г. тендер на поставку технологий и оборудования в Индию, увеличив за год объем продаж на 79%, а объем экспорта – на 106% [174, №7, 1998 г., с. 18]. В течение ряда лет рассматривалась также возможность промышленного импорта из Турции пресной воды в водоналивных танкерах или буксируемых по морю сверхпрочных пластиковых емкостях.

К концу 90-х годов, согласно данным Мирового Банка, израильские водные резервы составляли 550-600 куб. м/чел. в год, а к 2020 г. они составят лишь 150-220 куб. м./чел. Ситуация осложнялась тем, что перспективное перераспределение водных ресурсов не в пользу Израиля являлось неотъемлемой составляющей процесса мирного урегулирования. Власти Палестинской Национальной Автономии в 90-е годы столкнулись с водным кризисом в секторе Газа, усугубляемым насыщением подземных водоносных пластов морской водой. Предметом напряженных переговоров властей ПНА и Израиля в 90-е годы являлся контроль над источниками воды Западного Берега, дававшими около 650 млн. куб. м воды в год. Одним из ключевых вопросов будущего урегулирования с Сирией неизбежно становился вопрос о водных ресурсах Голанских высот. Частью мирного договора с Иорданией явилось соглашение о поставке ей на первом этапе 50 млн. куб. м воды в год, с перспективным увеличением до 150 млн. куб. м.

### **3.3. Строительство**

Первая половина 90-х годов – период беспрецедентного подъема жилищного и дорожного строительства в Израиле, вызванного притоком иммигрантов. Основная застройка велась в зонах массового заселения: северном и центральном районах страны. В первую очередь, росли города, а строительство в сельской местности имело гораздо более ограниченный характер, там преимущественно развивалась инфраструктура дорог. Вследствие развития процесса ближневосточного мирного урегулирования,

строительство израильских поселений на контролируемых арабских территориях практически прекратилось (на Голанах и в секторе Газа) или серьезно замедлилось (на Западном берегу р.Иордан), хотя в связи с перспективой отхода части территорий под юрисдикцию ПНА была значительно развита дорожная сеть вокруг существующих поселений. Единственным исключением среди спорных территорий в области жилищного строительства стали районы вокруг Восточного Иерусалима, в которых, напротив, строительство было, в соответствии с правительственной политикой, интенсифицировано. Типичным для рассматриваемого периода являлся 1996 г., в течение которого в центральном районе страны было предпринято строительство 46%, в районе Иерусалима – 20%, на севере – 18% и в южном районе – 16% от общего объема начатого жилья [33, 1997 г., с. 217].

Серьезные изменения претерпели в 1990-95 гг. стандарты вводимого в строй жилья. В 1990-93 гг. государство через Министерство строительства и Еврейское Агентство инициировало массовый импорт (преимущественно из США) и возведение в «районах развития» временного жилья, так называемых «караванов», на одну-две семьи для расселения иммигрантов. В перспективе предусматривалось их постепенное превращение в поселения постоянного типа, однако в большинстве случаев этого не произошло из-за отсутствия по соседству с «караванными» поселками промышленных зон, нуждающихся в притоке рабочей силы. Программа эта была чрезвычайно затратной и в итоге привела лишь к тому, что застроенные «караванами» районы достаточно быстро превратились в социально неблагополучные зоны. В 1992-93 гг. основной фонд нового жилья представляли квартиры, составлявшие по израильским нормам 1,5-2 комнаты. С 1994 г. основной вновь вводимого жилого фонда стали квартиры улучшенной планировки в 2,5-4 комнаты и многокомнатные коттеджи на одну-две семьи.

К 1990 г. основными инициаторами израильского жилищного строительства являлись: государство (через Министерство строительства и государственную компанию Shiccun Ufituah – Industrial Buildings Corporation Ltd.), профсоюзное объединение Гистадрут (через подрядную фирму Shiccun Ovdim Ltd.) и Еврейское Агентство (через компанию Amidar Israel National Housing Corp. for Immigrants Ltd. и др.). Выполнение работ осуществлялось такими крупнейшими подрядными фирмами, как Solel Boneh Ltd. и Ashtrom EGINEERING Co.Ltd., а также большим количеством средних и малых подрядных компаний [15, 1991 г.]. Одной из крупнейших строительных компаний Израиля в середине 90-х годов стала Africa Israel Investments Ltd., совладельцем которой, наряду с банком Leumi, стал в 1997 г. один из ведущих операторов российско-израильской торговли алмазами Л.Леваев, приобретший контрольный пакет акций компании более чем за \$ 400 млн.

К началу рассматриваемого периода доля жилищного строительства в общем объеме строительных работ в Израиле составляла 70-75%, но уже в 1991 г. возросла до 86%. Количество ежегодно возводимых единиц

жилья колебалось между 33 и 83 тыс., составив в 1995 г. 62 тыс. В 1989 г. доля государственного строительства в Израиле составляла 16%, но к 1991 г. увеличилась до 74%, т.к. частные компании не смогли удовлетворить возникший спрос на жилье, а к 1995 г. снизилась до 44%. В 1995 г. доля строительства в валовом национальном продукте составила 7%, в отрасли работало около 10% всей рабочей силы, и она привлекала 30% инвестиций [4, с. 202, 207].

В строительстве жилых, общественных и промышленных зданий объем введенной в эксплуатацию в 1990-95 гг. площади составил 42.625 тыс. кв. м, превысив соответствующий показатель 1984-89 гг. (26.280 тыс. кв. м) на 63%. Для незаконченного строительства эти цифры соответственно равнялись 55.650 и 25.455 тыс. кв. м (рост на 119%). При этом в 1990 г. в Израиле было закончено строительство 4.150 и начато – 7.030 тыс. кв. м площади, а в 1995 г. – 8.280 и 12.430 тыс. кв. м. Данные по вводу в эксплуатацию строительных площадей и незаконченному строительству в Израиле в 1989-97 гг. приведены в Приложении 39.

Следует отметить, что строительство жилья, общественных зданий и нежилых помещений в сельской местности развивалось в указанный период относительно стабильными темпами. Возведение отелей и зданий коммерческого назначения ускорилось с 1992 г. и пошло особенно быстрыми темпами в 1995 г. в связи с ожидаемым туристическим бумом 2000 г. Резкое увеличение объема строительства площадей промышленного назначения началось в 1992 г. (ввод в эксплуатацию – с 1993 г.), несколько снизившись в 1995 г. в связи с замедлением темпов экономического роста.

В области прокладки коммуникаций период 1990-95 гг. можно отметить как время стабильного расширения системы водоснабжения (несколько более низкими темпами, чем в 80-х годах) и активного – дренажно-канализационной системы. Расширение существующих и строительство новых дорог развивалось беспрецедентными темпами. В рассматриваемый период Израиль практически полностью обновил дорожную сеть и систему мостов, придерживаясь европейских стандартов качества. В Приложении 40 даны сведения о расширении и строительстве коммуникационной и дорожной сети в Израиле в 1989-97 гг.

В 1989 г. две трети рабочей силы занятой в отрасли составляли израильские арабы и жители контролируемых Израилем арабских территорий (последние – около половины). С начала 90-х годов они в массовом порядке заменялись иммигрантами. В 1994 г. доля арабской рабочей силы в отрасли снизилась до 40%, в том числе жителей территорий – до трети, в первую очередь, за счет населения сектора Газа [рассчитано по 59, 1995 г., с. 508].

Израильские строительные компании, получив в 90-е годы опыт современной массовой застройки мирового качественного уровня, вышли за пределы Израиля. Этому способствовало также замедление темпов развития отрасли внутри страны, особенно заметное с 1996 г. В 1996 г. 8% от

вложений израильских компаний за рубежом приходилось на долю строительных проектов [33, 1997 г., с. 172]. В России, преимущественно в Москве, к указанному времени ими был выполнен ряд проектов, наиболее известным из которых являлась реконструкция Тишинского рынка, а крупнейшим из перспективных – реконструкция гостиницы «Москва». В начале 1998 г. о переносе основного объема строительных работ на территорию России объявила компания Africa Israel Investments Ltd.

### 3.4. Транспорт

Основной внутренних транспортных перевозок Израиля в 90-е годы являлась авто- и железнодорожная сеть. Сообщение страны с внешним миром осуществлялось морским и воздушным путем. Данные по развитию израильской транспортной системы в 90-х годах приведены в Приложении 41.

Автомобильный транспорт в Израиле 90-х годов развивался опережающими темпами по отношению к развитию дорожной сети. С 1990 по 1996 г. число транспортных средств, оснащенных двигателями внутреннего сгорания, в стране увеличилось с 1,015 до 1,543 млн. ед., а уровень моторизации возрос с 213 до 268 транспортных средств на 1 тыс. чел. Число потенциальных водителей при этом было существенно выше, чем число транспортных средств на протяжении всего рассматриваемого периода (1,669 млн. чел. в 1990 г. и 2,222 млн. чел. в 1995 г.), создавая предпосылки для будущего роста числа последних. При этом плотность транспортных средств на 1 км дорожной сети, являвшаяся и до этого одной из самых высоких в мире (58 ед. в середине 80-х годов), возросла к 1996 г. до 100 ед. (в сравнении с 59 в Германии, 52 в Японии, 40 в Испании и 30 в США). Как следствие, в рассматриваемый период в Израиле резко возросло число дорожно-транспортных происшествий (ДТП) и связанных с ними издержек. Потери экономики страны в результате ДТП в 1994 г. составили \$ 695,4 млн. или 1% от ВВП, а за 90-е годы в целом – миллиарды долларов.

Для решения проблемы перегрузки автодорожной сети в 90-е годы был существенно увеличен объем средств, инвестируемых в дорожное строительство. Если в 1989 г. он равнялся \$ 481 млн., то к 1995 г. вырос до \$ 765,3 млн. В целом за 1991-96 гг. в израильское дорожное строительство было вложено около \$ 3,5 млрд., в первую очередь, в области проектирования и строительства развязок, скоростных магистралей («хайвеев») и тоннелей. С 1990 по 1995 гг. протяженность автодорог Израиля увеличилась с 13,2 до 14,7 тыс. км. Основными проектами середины 90-х годов в этой области являлись: строительство туннеля Кармель под одноименной горой, разделяющей северную и южную части Хайфы, и прокладка Трансизраильской скоростной магистрали от аэропорта им. Бен-Гуриона на север страны. Немалая роль была отведена также введению в мас-

штабах страны компьютерной системы управления дорожным движением, существовавшей к началу 90-х годов только в Тель-Авиве.

В 1995 г. машины европейского производства составляли 45,3% автоимпорта Израиля, японского – 27,1%, южнокорейского – 14,6%, североамериканского – 12,9% (в 1994 г. соответственно – 45,3%; 34,8%; 9% и 9,8%). Резкое падение доли японских машин на израильском рынке связано было в основном с тем, что в первой половине 90-х годов в страну, как и в течение многих лет до того, импортировалась единственная модель: «Субару», не отвечавшая возросшим стандартам потребления израильского общества. Основу грузового транспорта составляли американские машины «Мак». С 1990 по 1995 гг. число частных автомобилей в Израиле увеличилось с 803 тыс. до 1,112 млн., а грузовиков и других транспортных средств коммерческого назначения – со 154 до 247 тыс. В 1997 г. основным импортером автомобилей в Израиль была группа Colmobil Ltd. (специализирующаяся на автомобилях «Мицубиси», «Хюндай» и «Мерседес»), доход которой составил \$ 519 млн. (на 5% меньше, чем в 1996 г.), на втором месте находилась компания Mayer's Cars & Trucks Co. Ltd. – импортер «Вольво» и «Хонды» (падение объема продаж в 1997 г. на 16%), а на третьем – Makhshirei Tnuva, ввозящая машины «Форд», «Сузуки» и «Крайслер» (падение объема продаж в 1997 г. на 26%). При этом объемы продаж компаний Chempion Motors (импорт машин марок «Фольксваген», «Ауди» и «Фиат») и Union Motors (импортер «Тойоты») вырос на 18% и 10% соответственно. В 90-е годы в Израиле развился рынок аренды машин, лидером которого к концу рассматриваемого периода была израильская компания Eldan, опередившая работавшие в стране международные концерны Hertz, Avis и Budget [174, №7, 1998 г., с. 17].

В 90-е годы возросла роль частных и кооперативных такси в междугороднем пассажирском сообщении, особенно маршрутных. Парк последних составляли микроавтобусы или шестидверные автомобили с удлиненными корпусами. Их роль была особенно велика в сообщении между Израилем и контролируемыми им арабскими территориями, в том числе переданными под юрисдикцию ПНА (эти маршруты обслуживались исключительно местными арабскими компаниями).

Автобусное сообщение, в течение 70-80-х годов не претерпевшее практически никаких изменений, с начала 90-х значительно расширило и интенсифицировало свою деятельность. На 15% (с 339 млн. км в 1990 г. до 391 млн. км в 1995 г.) выросла протяженность автобусных маршрутов; на 11% (с 5327 до 5932) – парк машин. Сеть общественного автотранспорта Израиля была монополизирована контролируемым государством и частично субсидируемым через Министерство транспорта автобусными кооперативами Egged-Israel Transport Cooperative Society Ltd., действовавшим на всей территории страны (7,9 тыс. работников и объем продаж, составлявший \$ 294 млн. в 1989 г.), и Dan Coop.Society for Public Transport Ltd., обслуживавшим район Иерусалима (3,3 тыс. работников и объем продаж в \$ 117 тыс. в 1989 г.). Междугородние автобусные перевозки (на

базе машин немецкого производства) велись по твердому графику. Разветвленная сеть маршрутов соединяла центральные городские автобусные станции Израиля («таханы мерказит»), являвшиеся основными транспортными узлами всех городов страны, и поселения, расположенные в сельской местности. Крупнейшим объектом израильской сети автобусного сообщения, введенным в строй в 1993-94 гг., по окончании почти двух десятилетий строительных работ, стала шестиуровневая «Тахана хадаша» («Новая») в южном Тель-Авиве.

Основным грузоперевозчиком Израиля в 90-е годы была принадлежащая концерну Israel Chemicals Ltd. компания Transportation Enterprises Ltd. (объем продаж в 1989 г. – \$ 49,2 млн.).

Железнодорожный транспорт Израиля пережил в 90-х годах второе рождение. Объем пассажироперевозок с 2,296 млн. чел. в кризисном для израильских железных дорог 1989 г. вырос до 4,845 млн. чел. в 1995 г. и 5,4 млн. чел. в 1996 г. Грузопоток на железных дорогах Израиля с 6,520 тыс. т в 1990 г. увеличился до 9,379 тыс. т в 1995 г., в первую очередь за счет перевозки угля и контейнерных грузов.

Как следствие, впервые с конца 50-х годов развитие израильской железнодорожной сети стало рентабельным и привлекательным для инвестирования. Первоначально средства использовались для модернизации существующих линий и станций. В 1995 г. на это было выделено \$ 297 млн., а в 1996 г. – \$ 84 млн.: основной задачей стало восстановление ранее закрытых и прокладка новых линий. Если в начале 90-х годов основное движение пассажирских поездов шло по маршрутам Северная Галилея – Тель-Авив и Тель-Авив – Иерусалим (последнее – с отрицательной рентабельностью), то в 1996 г. было восстановлено регулярное железнодорожное сообщение с Беер-Шевой, в порядке эксперимента пущены поезда в Ашдод, а также начато строительство железнодорожных линий из Тель-Авива в Ришон ле-Цион (стоимостью \$ 210 млн.), Петах-Тикву (\$ 253 млн.) и новой ветки в Иерусалим через аэропорт им.Бен-Гуриона. Одним из итогов развития мирного процесса стали переговоры Израиля о железнодорожном сообщении с соседними арабскими государствами: Египтом (через Газу) и Иорданией (по маршруту Хайфа – эль-Мафраг, через Бейт Шан и Ирбид).

Выход в 90-х годах израильского железнодорожного транспорта на качественно новый этап развития привело к тому, что 26 ноября 1996 г. израильское правительство приняло решение о выделении железных дорог из Управления портов и железных дорог. В марте 1997 г. была восстановлена государственная корпорация «Израильские железные дороги».

Морской транспорт Израиля в 1990 г. насчитывал 69, а в 1995 г. – 65 судов (сухогрузов, танкеров и др.), плавающих под израильским флагом. Их общий тоннаж составлял в 1995 г. 1,552 млн. т, дедевит – 2,416 млн. т, при этом на новые суда (до 10 лет службы) приходилось 29% тоннажа, а тоннаж остального флота делился поровну между кораблями, прослужившими 10-15, 15-20 и свыше 20 лет. Несколько десятков принадлежа-

щих Израилю кораблей по политическим соображениям несли флаги Панамы, Либерии и др. Основными грузопассажирскими портами страны являлись Хайфа и Ашдод на Средиземном и Эйлат на Красном морях. Продолжали действовать специальный причал для разгрузки угля в Хаде-ре и ряд небольших портов для обслуживания малотоннажных рыболовецких и каботажных судов. Крупнейшей судовой компанией страны была Zim Israel Navigation Co.Ltd., объем продаж которой в 1989 г. составил \$ 895 млн. при числе занятых – 5 тыс. чел. [15, 1991 г.], а к 1997 г. увеличился до \$ 1,415 млрд. [174, №7, 1998 г., с. 18].

В 90-е годы основной рост грузопотока приходился на Хайфу (объем обрабатываемого портом годового фрахттоннажа вырос на 83% – с 7,4 млн. метрич. т в 1991 г. до 13,5 млн. в 1995 г.) и Ашдод (прирост на 42% – с 11,2 до 15,9 млн. метрич. т соответственно), а для Эйлата составил 14% (прирост с 1,4 до 1,6 млн. метрич. т). Число заходов кораблей в израильские порты с 3629 в 1990 г. выросло до 6145 в 1995 г., годовой объем фрахта израильского торгового флота увеличился за тот же период с 21,676 млн. т до 38,281 млн. т, а число перевезенных пассажиров возросло с 356 до 593 тыс. на обычных и с 414 до 669 тыс. на круизных маршрутах.

Воздушный транспорт Израиля развивался в первой половине 90-х годов чрезвычайно активно вследствие колоссального роста объема перевозок, связанного с перемещением в страну иммигрантов и их имущества; появления большого числа новых трасс, связывающих Израиль со странами Восточной Европы и республиками бывшего СССР; увеличения числа зарубежных поездок израильтян как результата повышения их жизненного уровня и роста количества посещающих Израиль иностранных туристов. Основной объем пассажирских и грузовых перевозок выполнялся государственной компанией El-Al Israel Airlines Ltd., в которой работало 3,5 тыс. чел. (объем продаж в 1989 г. – \$ 713,5 млн., в 1997 г. – \$ 1,2 млрд.). Кроме того, в стране действовали еще две небольшие компании: специализирующаяся на местных линиях (маршрут Тель-Авив – Эйлат и др.) и коротких международных рейсах Arcia и грузоперевозчик Kal. Компания «Трансаэро», пилотный проект российско-израильского сотрудничества в области авиaperезовок, с начала 90-х годов действовавшая на маршрутах Израиль – республики бывшего СССР, к середине 90-х взяла на себя существенную часть перевозок во внутреннем постсоветском пространстве, по Европе и трансатлантическим трассам.

Характерным показателем увеличения нагрузки израильского воздушного транспорта и наземных служб обеспечения полетов в 90-е годы служит общее число пассажиро-полетов по международным трассам через Израиль. С 3,72 млн. в 1990 г. оно увеличилось до 7,155 млн. в 1995 г. (в том числе чартерными рейсами – с 487 тыс. до 1,26 млн. чел.). Число пассажиров, перевезенных национальными израильскими компаниями за 1990-95 гг., возросло с 1,767 в 1990 г. до 2,929 млн. чел. в 1995 г., количество полетов – с 12,1 до 18,6 тыс. Грузоперевозки авиатранспортом за тот

же период увеличились со 194,2 до 256, 3 тыс. т, а объем перевезенной почты – с 4,5 до 5,5 тыс. т.

Перегрузка в 90-е годы израильского международного аэропорта им. Бен-Гуриона (аэропорт Эйлата в основном принимал чартерные рейсы и частные самолеты) заставила провести в рассматриваемый период его частичную модернизацию (новый багажный терминал был введен в строй в 1992, а зал прилета – в 1995 г.), а также начать в 1995 г. строительство «терминала 2000» (объем необходимых инвестиций по этому проекту составлял \$ 5,4 млрд.). Предполагаемая пропускная способность аэропорта им. Бен-Гуриона в итоге должна возрасти более чем вдвое относительно середины 90-х годов, сравнявшись с парижским аэропортом им. Шарля де Голля (16 млн. пассажиров в год). С 1996 г. начата проектная проработка создания в районе Неватим в Негеве еще одного израильского международного аэропорта.

Загруженность израильского воздушного транспорта могла бы быть намного выше, если бы его использовали жители контролируемых Израилем арабских территорий, однако подавляющее большинство их для полетов за границу в 90-х годах использовало аэропорты Каира (жители Газы) и Аммана (жители Западного берега) из-за сложности прохождения контроля израильской службы безопасности. Число их было достаточным для того, чтобы обосновать экономическую рентабельность строительства в зоне ПНА в Газе пассажирского аэропорта, введенного в строй в 1998 г.

В 1996 г. полеты в Израиль осуществлялись 40 авиакомпаниями на регулярной и 30-40 – на чартерной основе. Это стало возможным благодаря принятию в 1995 г. Израилем политики «открытого неба», закрепляющей за компанией El-Al и ее субподрядчиками гарантированный минимум в размере 40% рынка авиаперевозок. Основные статистические данные по израильскому транспорту приведены по 33, 1996 г., с. 219-222; 1997 г., с. 236-240 и 59, 1996 г., с. 410-419.

### **3.5. Связь**

Находящаяся в ведении Министерства связи израильская система почтовой связи в 90-е годы существенно не изменилась, хотя в 1990-95 гг. количество почтовых отделений в стране возросло с 233 до 241, а почтовых агентств – с 368 до 421. Это же относилось к телексной, телеграфной и радиосвязи. Основные изменения в рассматриваемый период происходили в области телефонной, компьютерной и телевизионной связи. Их результатом стал качественно новый этап развития страны, вхождение Израиля в мировое информационное пространство и его интеграция в «информационное общество».

С 1990 по 1995 г. общее количество телефонных линий в Израиле выросло с 1,626 до 2,343 млн. (на 44%), количество общественных телефонов-автоматов – с 14.730 до 24.709 (на 68%), число разговоров внутри страны – с

3,731 до 6,620 млрд. (на 77%). За тот же период количество линий на 100 абонентов увеличилось на 24% – с 34 до 42, причем в районе Тель-Авива этот показатель более чем вдвое превышал средний по стране, составляя 90 (для сравнения, в Сирии и Египте – 4). При этом произошло переоснащение израильской телефонной сети современным оборудованием: оснащенность ее аппаратами цифровой связи последнего поколения выросла с 44% до 92%, а протяженность оптико-волоконных кабельных линий связи – с 1,100 до 7,080 тыс. км [59, 1996 г., с. 421]. Общественные телефоны-автоматы, в начале 90-х годов использовавшие в качестве платежного средства специальные жетоны – «асимоны», к концу рассматриваемого периода были заменены современными аппаратами, работающими на многоразовых телефонных картах, позволяющих звонить также и по линиям международной связи. В 1996 г. на одного жителя Израиля приходилось около 1,1 тыс. телефонных разговоров в год – несколько меньше, чем в США, но много больше, чем в следующих за Израилем по загруженности сети Германии с 644 и Италии с 591 разговором в год на человека.

В 1994 г., по данным международной ассоциации Telesom (Женева), Израиль занимал 21-е место в мире по уровню развития системы связи, находясь на уровне Чехословакии и насчитывая на 100 жителей 39,4 телефонных линии, 30 телевизионных линий и 9,4 компьютера. Соответствующие показатели для мирового лидера, США, составляли: 59,5 телефонных линий, 79 телевизионных и 29,7 компьютеров. Уровень израильской системы связи был достаточно высок, однако ее развитие продолжалось как на внутреннем, так и на мировом рынке. В последней области достижения Израиля позволили ему стать страной, обеспечивающей международную телефонную связь для Иордании, Египта, Казахстана и Узбекистана.

Основные изменения израильского рынка связи в рассматриваемый период были связаны с его демополизацией как вследствие частичной приватизации абсолютного израильского монополиста с 1984 г., компании Bezeq, так и из-за появления и широкого распространения сотовых телефонов. Объем продаж Bezeq The Israel Telecommunication Corp. Ltd. с \$ 1,136 млрд. в 1989 г. (при численности работников 9,4 тыс. чел.) вырос до \$ 2,468 млрд. в 1997 г. При этом Bezeq, одна из крупнейших компаний Израиля, в 1995-97 гг. подверглась сильнейшему давлению со стороны государственных структур, в первую очередь Министерства связи, призванному поставить под контроль рост потребительских тарифов и вывести на израильский рынок другие компании. С 1995 г. 8-10% рынка международной связи с использованием телефонных карт находилось под контролем компаний, не связанных с Bezeq. Компания, вследствие утери монополии на внутреннем рынке, объявила о переносе сферы интересов в развитии перспективных проектов на рынки внешние. Крупнейшим в этой области стал «индийский» проект первоначально оцененный в \$ 60 млрд. Он предусматривал создание совместно с индийской компанией HFCL и двумя другими партнерами компании HFCL-Bezeq Telesom, оперирующей в 9 из 18 штатов Индии. Проект был оценен израильским правительством как убыточный для

государства, являющегося владельцем компании, в частности потому, что вследствие его реализации индийское правительство получило бы контроль над 26% прибылей, что было эквивалентно доле самой Bezeq. Уровень участия Bezeq в индийском проекте был сведен к работе в трех штатах на рынке обычных и одном – сотовых телефонов. Дополнительные ограничения со стороны индийского парламента в итоге привели к тому, что по соглашению от 7.01.1996 г. компания Bezeq получила 16% индийского рынка сотовых телефонов на правах франчайзинга у консорциума FAS-CEL.

Попытка беспрецедентного разового повышения стоимости телефонных карт на 40% в январе 1996 г., предпринятая руководством Bezeq и сорванная Министерством связи, привела к дальнейшим шагам правительства по демополизации рынка международной телефонной связи и интернета. Зарегистрированная 17 июня 1996 г. Bezeq International была уже 1 декабря разделена на компании Golden Lines и Barak, потребительские тарифы которых были вчетверо ниже, чем у Bezeq в период пика цен 1996 г. Следует отметить, что усилия правительства по обеспечению свободной конкуренции на рынке услуг связи опирались на достаточно прочную базу: в 1994 г. совокупный оборот участников ассоциации 970 независимых телекоммуникационных компаний, организованной по инициативе одного из первых конкурентов Bezeq в области международной связи, Solan Communications, равнялся \$ 3,1 млрд.

Рынок сотовых телефонов в Израиле к началу 90-х годов был монополизирован компанией Pelefon LTD., находящейся в совместном владении Motorola и Bezeq (первоначально Motorola и Tadiran). Дорогостоящие сотовые телефоны компании Pelefon, работавшей на израильском рынке с 1986 г., были символом престижа для обеспеченной части общества. Однако в 1994 г. на рынок вышла компания Cellcom, победитель конкурса 1993-94 гг., проведенного Министерством связи между 6 группами претендентов на роль второго ведущего оператора израильского рынка сотовых телефонов. Ее владельцами являлись: BellSouth International (США), Discount Investments и P.E.C. (Израиль) и Safra Brothers (Бразилия), с предоставлением 10%-го опциона Israel Aircraft Industries. Стратегия Cellcom, первоначально действовавшей в районе Тель-Авива, состояла в развитии массового рынка недорогих услуг. Тарифы ее были, в зависимости от типа звонка, в 3-9 раз меньше, чем соответствующие расценки Pelefon. В итоге, если в Израиле в 1994 г. насчитывалось лишь 130 тыс. аппаратов фирмы Pelefon, а в 1995 г. – 195 тыс. Pelefon и 250 тыс. Cellcom, то в 1996 г. – 500 и 535 тыс. соответственно. Таким образом, количество мобильных частных телефонов в стране составило почти половину числа стационарных аппаратов, увеличившись в 1994-96 гг. в 8 раз. При этом за 1995-96 гг. число аппаратов компании Pelefon, специализирующейся на предоставлении дорогостоящей высококачественной связи, в Израиле выросло в 3,8 раза, а Cellcom, оператора дешевой связи среднего качества – в 7,1 раза. В 1996 г. на 1000 израильтян приходилось около 200 сотовых телефонов. По этому показателю Израиль занимал пятое

место в мире, после четверки лидеров – стран Скандинавии. Сотовые телефоны нового поколения революционизировали израильский рынок связи в 90-е годы, попутно заменив как показатель социального статуса среднего класса пейджеры, выступавшие в этом качестве в начале рассматриваемого периода. Объем продаж Cellcom составил в 1997 г. \$ 609,8 млн., увеличившись за год на 101,13%, Pelefon – превысил \$ 750 млн. [175, №7, 1998 г., с. 17].

Интернет, система компьютерной связи, получил в Израиле широкое распространение в середине 90-х годов. В 1994 г. Министерство связи определило национальную политику в этой области и в 1995 г. начало выдавать лицензии компаниям, обеспечивающим доступ в Интернет, «провайдерам». В том же году на средства Израильской Ассоциации Науки и Технологии было создано объединение пользователей Интернета. В 1996 г. пространство израильского Интернета было разделено на 11 зон и 2749 областей, в стране действовало 25 компаний-«провайдеров», крупнейшая из которых обслуживала около 30 тыс. пользователей при их общем числе, превышавшем 100 тыс. Некоторым ограничением на пути распространения Интернета в Израиле служило в рассматриваемый период незначительное по сравнению с другими языками число материалов на иврите, однако их количество увеличивалось и качество росло.

Запуск 16 мая 1996 г. при помощи французской ракеты-носителя Ариан-4 спутника Амос 1 стоимостью \$ 200 млн., принадлежащего IAI, дал Израилу «пропуск №9» в «космический клуб». Вопросы коммерческого использования спутника, обращающегося на геостационарной орбите на высоте 36 тыс. км над Ближним Востоком и Центральной Европой, находились в ведении фирмы Spasecom LTD., принадлежащей IAI и трем другим компаниям-партнерам. Основные области применения спутника для собственно израильских нужд лежали в области развития телефонной и телевизионной сетей. Использованные статистические данные по системе связи Израиля приведены по 33, 1995-1997 гг.

В совокупности транспорт и связь в 1995 г. давали 8% израильского ВВП, 10% прибыли по экспорту и привлекали 27% инвестиций, обеспечивая работой 6% трудоспособного населения страны. При этом 47% дохода приносил наземный транспорт, 22% – морской и воздушный, 20% – связь, прочее давала сфера услуг, включая складирование и паркинг [4, с. 202].

### **3.6. Средства массовой информации**

Система израильских средств массовой информации (пресса, телевидение и радиовещание) в 90-е годы развивалась и модернизировалась в первую очередь за счет ее коммерциализации. Доходы израильского рынка СМИ от размещения коммерческой рекламы выросли в 1990-94 гг. на 123% – с \$ 475,8 до \$ 1062,3 млн. При этом взрывной характер приобрел рост рекламных доходов на телевидении (на 1426,5% – с \$ 20 до \$ 305,3 млн.), заметный – в прессе (на 73,7% – с \$ 379,2 до \$ 658,6 млн.) и крайне незначительный – на радио (на 2,3% – с \$ 30,1 до \$ 30,8 млн.) [33,

1996 г., с. 250]. Данные о рекламном рынке Израиля в 1990-94 гг. приведены в Приложении 42. В 1996 г. доля прессы в общем объеме израильского рекламного рынка составляла 61,5%, телевидения – 25,7%, уличной и придомовой рекламы – 6,7%, радио – 5,9%, кинематографа – 0,2%. Сохранялась тенденция опережающего развития телевизионной рекламы: доходы от нее на 2-м телевизионном канале, составлявшие в 1995 г. \$ 283 млн., выросли в 1996 г. до \$ 445 млн., а в 1997 г. до \$ 545 млн., т.е. на 92,6% за три года [33, 1998 г., с. 270].

Наиболее массовыми печатными изданиями в Израиле к началу 90-х годов были три дневные газеты: Yedioth Aharonoth (тираж – 295 тыс. экз. в обычные дни и 550 тыс. экз. по пятницам), Ma'ariv (тираж – 100 и 200 тыс. экз. соответственно) и Hadashot (40 и 67 тыс. экз.), а также утренняя Ha'aretz (36 и 48 тыс. экз.). Ряд изданий выпускался и спонсировался политическими партиями и движениями, в том числе религиозными. Следует отметить, что в условиях 90-х годов со сменой принципа бюджетного финансирования израильской прессы на принцип самокупаемости в системе рыночной экономики спонсируемые издания оказались наиболее уязвимыми. Так, в 1992 г. потерпели серьезные финансовые убытки газеты Davar, выпускаемая профсоюзным объединением Гистадрут, и Hatzofeh, финансируемая Национально-религиозной партией, а ежедневная газета партии Мапам Al Hamishmar оказалась на грани краха. В 1993 г. те же проблемы возникли у органа партии Шас Yom le-Yom, перестал также выходить еженедельник Shishi. Попытки приспособить теряющие читателя издания к новым условиям привели, в частности, к тому, что с 1995 г. на базе гистадрутовской газеты Davar стала выходить деидеологизированная Davar Rishon. Однако этот проект не принес издателям финансового успеха, и газета была закрыта в 1996 г., вслед за бизнес-газетой Telegraph.

Самой заметной сделкой на рынке израильских СМИ в начале 90-х стала покупка в 1992 г. за \$ 18 млн. у Роберта Максвелла 87% акций газеты Ma'ariv группой инвесторов, возглавляемой Яковом Нимроди, председателем Israel Land Development Co. Ltd. (ILDCO). Обновленная Ma'ariv, в которую новые владельцы инвестировали значительные средства, к 1996 г. стала главным конкурентом Yedioth Aharonoth на рынке «популярных» изданий. Среди прочих СМИ Израиля в середине 90-х годов лидировали: Ha'aretz (на рынке «элитарных» газет) и Globes (среди бизнес-изданий). Сравнительные данные по рынку массовых еженедельных изданий Израиля за 1994-95 гг. приведены в Приложении 43 [33, 1996 г., с. 251].

Помимо газет, выпускаемых массовым тиражом, к концу 1995 г. в Израиле выходило около 800 малотиражных изданий – профессиональных, религиозных или неивритоязычных (в первую очередь – русскоязычных); 92,2% их выпускалось двумя группами: Shocken (владельцем газеты Ha'aretz) и Yedioth Communications (владельцем Yedioth Aharonoth).

Телевизионное вещание в 90-е годы было сосредоточено на двух государственных каналах и сети кабельного телевидения. Открытый в 1987 г. 2-й канал изначально был задуман как коммерческий, однако на

первом этапе субсидировался государством (\$ 5 млн. в год), до передачи его в 1994 г. трем частным компаниям. К началу 90-х годов в Израиле, помимо двух местных телевизионных каналов, потребители принимали несколько региональных программ (на севере – ливанскую и две сирийские, а также иорданскую, на юге – иорданскую и египетскую). Рынок кабельного телевидения страны был поделен на основе 12-летнего франчайзинга между пятью компаниями: Tevel, Matav, ICS, Gevanim и Arutzei Zahav (с последней были ассоциированы также Matav-Haifa и Telem). Первые четыре имели западных инвесторов (владевших не более 49% от общего пакета акций каждой компании, согласно Закону о кабельном телевидении), вложения которых должны были окупиться в течение 7-9 лет. Все упомянутые компании, за исключением Gevanim, объединились в Israel Cable Programming Ltd. (ICP) для закупки на мировом рынке программ, распространяемых затем в Израиле. Кабельное телевидение дополнительно обеспечивало вещание на Израиль по 30-40 каналам, в том числе на русском (по всей территории страны) и арабском (в районах компактного расселения израильских арабов) языках. Число точек его подключения в рассматриваемый период возросло со 120 тыс. в 1991 г. до 950 тыс. в 1996 г. (из потенциального рынка в 1,4 млн. квартир и домов). Таким образом, несмотря на рост в 8 раз, израильский рынок кабельного телевидения к концу рассматриваемого периода охватывал лишь 67,9% потенциальных потребителей (по сравнению с 90% в таких странах, как Бельгия и Нидерланды). Следует отметить, впрочем, что в большой мере это происходило за счет того, что в домах многочисленных израильских ультраортодоксов телевидение отсутствовало по религиозным соображениям, что исключало и исключает из сети израильского телевизионного вещания целый ряд поселений и городских кварталов.

Основное радиовещание в Израиле осуществлялось в рассматриваемый период по трем программам «Голоса Израиля» (VOI), «армейскому» и «армейскому дорожному» радио. В ноябре 1996 г. в районе Тель-Авива начало вещание радио Kol HaI Национально-религиозной партии, рассчитанное на ортодоксальную аудиторию. В 1995 г. территория страны была по тому же принципу, что и в случае кабельного телевидения, поделена на 16 регионов, в каждом из которых предусматривалась работа в области радиовещания коммерческой компании, действующей на основе франчайзинга. К концу 1996 г. в указанном режиме работало 11 таких компаний. Одновременно государство предприняло активные меры по пресечению деятельности израильских «пиратских» радиостанций (от 20 до 40 в середине 90-х). 90-е годы характеризовались коммерциализацией израильского радиозэфира. Так, число рекламных объявлений на VOI (контролирующем 80% израильской радиорекламы) в 1996 г. достигло 280 тыс., увеличившись на 20% по сравнению с 1995 г.

### 3.7. Туризм

Доходы от туризма составляли в 1995 г. 3,5% израильского ВВП и 10,6% объема экспорта. В туристской индустрии было занято около 50 тыс. чел., и прибавочная стоимость достигала в ней 85%, что делало туризм наиболее доходной из экспорториентированных отраслей израильского хозяйства [4, с. 210]. Доходы от иностранного туризма в 1989-95 гг. увеличились на 97,5% (с \$ 1,468 до \$ 2,9 млрд.); число комнат в отелях – на 10% (с 32 до 36 тыс.); количество оплаченных человеко-ночей в гостиничном секторе – на 40,9% (с 11,728 до 16,527 млн.), причем за счет роста численности иностранных туристов – на 49,1% (с 6,565 до 9,790 млн.), за счет увеличения числа израильтян – на 30,5% (с 5,163 до 6,737 млн.); загруженность отелей – с 56% до 68%; общее число иностранных туристов, посетивших Израиль – на 111,6% (с 1,344 до 2,844 млн. чел.), в том числе в ходе круизов – на 88,6% (со 167 до 315 тыс. чел.); количество выехавших в зарубежные поездки израильтян – на 151% (с 886 тыс. до 2,224 млн. чел.) [59, 1992-1996 гг., табл. 4.1, 17.3, 17.4]. В Приложениях 44-45 приведены данные по отрасли за 1990-97 гг.

Основными компаниями – владельцами израильских отелей к началу 90-х годов были: Dan Hotels Corp. Ltd. (1900 комнат и 1,67 тыс. работников в 1989 г.), Moriah Hotels Ltd. (1224 комнаты), Israel Hiltons (1159 комнат и 1,05 тыс. работников), Isrotel Hotel Menegement Ltd. (1067 комнат), Atlas Hotels (792 комнаты), The Prima Group of Hotels (663 комнаты), Ramada Renaissance Hotel (650 комнат), Sheraton Hotels Israel (648 комнат), Caesar Hotel Ilanit Sport Recreation Ltd. (528 комнат), I.R.H. Israel Resort Hotels (Management) Ltd. (512 комнат). В течение рассматриваемого периода состав основных гостиничных операторов страны изменился, в первую очередь, вследствие расширения международного участия в израильском гостиничном бизнесе и появления в стране таких транснациональных групп, как Mercury, Radisson и Holiday Inn, частично вытеснивших прежних лидеров. Ведущими операторами гостиничного сектора Израиля в 1997 г. были: группа Dan, Isrotel, Radisson Moriah и Africa Israel, владевшая лицензиями на Holiday Inn и Hilton Tel-Aviv [175, №7, 1998 г., с. 17].

В 1995 г. около 50% иностранных туристов прибыло в Израиль из Западной Европы, 23% из Северной Америки, 10% из Азии, 7% из Восточной Европы и по 4% из Латинской Америки и Африки. Местами массового зарубежного отдыха израильтян были Турция, Греция, Кипр, и основанные израильтянами курорты на Синайском полуострове (Эль-Ариш, Таба), возвращенные Египту по Кэмп-Дэвидскому договору. Увеличивался израильский туризм в Иорданию, Западную Европу и страны Юго-Восточной Азии. В 1996 г. затраты израильтян на зарубежный туризм составили \$ 3,3 млрд. – на 5,6% больше, чем в 1995 г.

В рассматриваемый период отрасль развивалась неравномерно, на нее серьезно влияло изменение политического положения в регионе, например, такие факторы, как оккупация Ираком Кувейта и последующая «Война в Заливе», ход ближневосточного мирного процесса, в первую

очередь, перипетии иордано-израильского и палестино-израильского урегулирования, а также уровень терроризма. 1990-91 гг. стали периодом спада в отрасли из-за резкого снижения числа иностранных туристов после начала в регионе боевых действий. В гостиничном хозяйстве положение было несколько смягчено вследствие оттока обеспеченных жителей из крупных городов на местные курорты во время обстрелов страны иракскими ракетами, позднее это превратилось в распространенную форму отдыха израильтян по выходным и праздникам вне зависимости от политической конъюнктуры. К 1993 г. положение в отрасли нормализовалось, и доходы от туризма впервые превысили показатели 1989 г. Надежды на скорейшее арабо-израильское урегулирование сыграли немалую роль в увеличении притока иностранных туристов в 1992-95 гг. Тем болезненнее отрасль отреагировала на сворачивание де-факто Мадридского мирного процесса, сопровождающегося ростом терроризма, особенно в традиционно наиболее посещаемых туристами городах Израиля.

Итогом стал новый спад в области туризма в 1996 г., когда количество посетивших страну иностранных туристов уменьшилось на 7%, составив 2,36 млн. чел. Рост числа туристов из Германии и республик бывшего СССР не смог компенсировать оттока североамериканцев. Увеличение риска в связи с участвовавшими террористическими актами в Иерусалиме и Тель-Авиве привело к срыву большого числа ранее запланированных в Израиле международных конференций. Рост доходов по отрасли составил в 1996 г. лишь 1,1% против 16% в 1995, 9% в 1994 и 18% в 1993 гг. Так как, согласно израильской статистической практике, туризм относится к области экспорта, кардинальное снижение темпов развития отрасли сказалось на показателях роста общего израильского экспорта в 1996 г., уменьшив его с 7% до 6%. Стагнация в отрасли оказалась тем более опасной, что туризм в Израиле не являлся дешевым по сравнению со средиземноморскими странами Западной Европы, уровень сервиса в которых в среднем выше, чем в Израиле. Расходы иностранных туристов на 1 чел. в Израиле в 1996 г. были в 1,4 раза больше, чем в Италии, в 2,4 – чем в Испании и в 2,9 – чем во Франции. Положение усугублялось огромными вложениями в строительство отелей и развитие инфраструктуры отрасли в преддверии наступления 2000 г., на который прогнозируется приток в Израиль, помимо туристов, миллионов паломников. Так, если в 1996 г. во всех израильских отелях в районе Мертвого моря насчитывалось лишь 1,8 тыс. комнат, то к указанной дате намечено было построить в этом районе новые и расширить старые отели еще на 4,3 тыс. комнат. Для преодоления наметившегося спада Министерство туризма провело ряд масштабных рекламных компаний за рубежом, в том числе по развитию «терапевтического туризма» на Мертвом море и привлечению туристов в Эйлат не только как израильский курорт, а как составляющую «Ривьеры Красного моря», включающей также египетскую Табу и иорданскую Акабу [33, 1997 г., с. 178].

Положение в отрасли оставалось в конце рассматриваемого периода неоднозначным и труднопрогнозируемым вследствие нового обострения военно-политической ситуации в Персидском заливе в 1997-98 гг. и острого конфликта израильского правительства с властями ПНА по вопросу принадлежности мест христианского паломничества на Западном берегу р.Иордан в преддверии 2000 г. Согласно оценке израильских и палестинских экспертов, в том числе представителей официальных властей, вопрос о будущем разделении «прибылей 2000-го года», величина которых определялась предварительно в миллиарды долларов США, в меньшей мере, чем декларируемые сторонами политические принципы, являлась камнем преткновения в передаче Израилем властям ПНА той или иной части территории Западного берега. Не случайно основные зоны контроля ПНА в регионе – Хеврон, Иерихон, Вифлеем, Назарет и др. – являются, наряду с Иерусалимом, главными объектами посещения паломников, число которых на 2000 г. ориентировочно оценивается в 2-5 млн. чел.

В то же время развитие мирного процесса позволило включить в число туристов, посещающих Израиль, значительное число жителей соседних арабских государств, большинство из которых использовали туристские визы для посещения живущих в Израиле или на контролируемых им территориях родственников, а многие нанимались в Израиле на временную работу, пополняя ряды нелегальной иностранной рабочей силы и создавая дополнительную конкуренцию палестинцам с территорий. В 1995 г. среди посетивших Израиль туристов было более 100 тыс. чел. из арабских стран, в том числе 27 тыс. из Египта и 85 тыс. из Иордании. В 1997 г. израильская статистика отметила въезд через сухопутные границы 430,5 тыс. чел., а выезд – только 374 тыс. Например, с территории Иордании въехало 224,8 тыс. чел. (выехало 197,7 тыс. чел.), из Египта – 173,9 тыс. чел. (выехало – 145,3 тыс. чел.), из Ливана – 31,9 тыс. чел. (выехала 31 тыс. чел.) [59, 1998 г., табл. 4.2].

Израильская инфраструктура и сектор услуг в 90-е годы развивались, по сравнению с производственной сферой, опережающими темпами. К началу рассматриваемого периода промышленность и сельское хозяйство Израиля были развиты в достаточной степени для того, чтобы страна могла претендовать на высокое место в списке экономически развитых государств мира, однако это являлось следствием десятилетий политики этатизма, направленной, в первую очередь, на развитие производственной сферы. В самой основе государственной идеологии Израиля был заложен абсолютизированный приоритет первоочередности развития национального сельского хозяйства и индустрии. Инфраструктура играла при этом роль вспомогательную, выполняя функции обеспечения. На первом этапе существования Израиля развитие ее опережало производственную сферу вследствие необходимости обеспечения приема иммигрантов и закладывания самих основ государства. Позднее она вынужденно поддерживалась на относительно высоком уровне, в соответствии с национальной

оборонной доктриной, декларировавшей необходимость поддержания качественного превосходства Израиля, как «осажденной крепости», находящейся во враждебном окружении. Сектор услуг при этом находился в наименее привилегированном положении. Достигнутый им к началу 90-х годов уровень являлся, в первую очередь, результатом активности (под государственным контролем) частных предпринимателей, действовавших не только в мелком, но и в среднем, а также крупном бизнесе.

Процессы, происходившие в израильском обществе в 90-е годы, привели к резкому повышению стандартов жизни и уровня частного потребления, что стимулировало развитие инфраструктуры и внутреннего рынка услуг практически по всем направлениям. При этом каждое из них развивалось в соответствии с присущими только ему закономерностями. Так, в области энергоснабжения на протяжении всего рассматриваемого периода государство сохраняло лидирующую роль, предпринимая шаги по диверсификации рынка между государственными и частными компаниями, вводя тарифные ограничения, а также контролируя источники топлива и общую стратегию развития отрасли. В водоснабжении основные процессы шли в области приватизации. В строительстве бум, вызванный массовой иммиграцией, сопровождался значительным повышением стандартов качества жилья и окончательным закреплением лидирующей роли частных подрядчиков на израильском строительном рынке. Возрождение пассажирского железнодорожного сообщения, стремительное развитие автотранспорта и дорожной сети вывело Израиль в этих областях на уровень мировых стандартов. Развитие израильского флота и системы портов шло в основном за счет повышения эффективности эксплуатации действовавшего судового состава и модернизации существовавших портовых сооружений. Революционные изменения в системе израильской связи в 90-е годы стали следствием ее демонаполизации и масштабной приватизации, а также от широкого распространения сотовых телефонов и компьютерной связи, что позволило Израилю войти в число мировых лидеров в области связи и укрепиться на международных рынках. Коммерциализация и дедидеологизация средств массовой информации (особенно телевизионного вещания, в том числе через сеть кабельного телевидения) превратили Израиль в открытое общество, часть мирового информационного пространства. В области туризма изменения носили не только количественный, но и качественный характер: повышение уровня жизненных стандартов израильтян привело к значительному увеличению в 90-е годы их собственной активности в качестве потребителей этого сектора израильского хозяйства, а внешнеполитические изменения вывели отрасль на рынки государств Восточной Европы и республик бывшего СССР, а также стран арабского мира.

## **Глава 4.** **ФИНАНСЫ И СФЕРА ОБРАЩЕНИЯ** **В ДИНАМИКЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

### **4.1. Внутренняя торговля**

К концу 80-х годов инфраструктура израильской торговли опиралась преимущественно на сеть рынков («шукков»), а также малых и средних магазинов, сконцентрированных вокруг городских автобусных станций, рынков и на торговых улицах таких городов, как Хайфа (район «адара»), Тель-Авив (ул.Алленби, Дизенгоф и пр.) и Иерусалим (район ул.Бен-Иегуда, ул.Яффо). В стране действовало более 50 тыс. предприятий оптовой и розничной торговли, в том числе объединенных в торговые сети (три и более магазинов одной фирмы), потребительские кооперативы общественно-политических движений, районные кооперативы, а также кооперативы «Союза потребкооперации» и «Союза по надзору над сельскохозяйственной трудовой кооперацией». Одной из наиболее крупных являлась система универмагов израильского «Военторга» – Shekem [2, с. 539].

С начала 90-х годов в израильской торговле проявились такие тенденции, как укрупнение, рост доли частного капитала (кооперативы сохранили свои позиции только в оптовой торговле) и профессионализация отрасли при ее одновременной вестернизации. Широкое распространение получили на всей территории страны крупные многоэтажные центры торговли, сервиса и досуга, так называемые «каньоны», аналоги американских «моллов». В сельских районах Израиля «каньоны» с сопутствующей инфраструктурой стоянок и автосервиса возникли как локальные «географические центры» окружающих поселений. В городах они заменили традиционные для Израиля торговые кварталы около центральных автобусных станций, в новых условиях переориентировавшиеся на обслуживание пассажиров. Регулярное посещение «каньонов» с их супермаркетами, кинотеатрами и видеотеками, закрытыми катками, аттракционами, кафе и ресторанами семьями или компаниями стало традицией и органической частью израильского образа жизни, буквально скопировав традицию американскую. Активную роль в становлении и развитии сети «каньонов», формировании их стиля сыграли инвесторы из США и стран ЕЭС. Они привлекли к работе в Израиле всемирно известные торговые фирмы и компании, специализирующиеся в области «быстрого питания», начало активной деятельности которых в Израиле относится именно к 90-м годам.

К концу 90-х годов крупнейшим торговым оператором страны, специализировавшимся на оптовой торговле, была компания Tnuva Shivouck

(объем продаж в 1997 г. – \$ 1,713 млрд.). В розничной торговле доминировали торговые сети Соор. Haribua Nacahol (объем продаж в 1997 г. – 1,392 млрд. при годовом приросте в 11,99%, обеспеченном вводом в эксплуатацию 25 новых магазинов за год) и Supersol Ltd. (объем продаж в 1997 г. – \$ 1,287 млрд., прирост – 22,46%, за год введено в эксплуатацию 28 магазинов). В этот период розничные торговые сети лидировали по такому показателю, как темп роста продаж: в 1997 г. он составил для торговой сети Meir Ezra (продовольственные товары) 101,1%; Namashbir Machsanei Ofna (одежда и обувь) – 86,4%; Houm Center (товары для дома и хозяйственные товары) – 56,6%; Ahim Scal (магазины беспошлинной торговли, специализирующиеся на электронике) – 36,5%. Данные о динамике потребительского рынка, а также объемах продаж основных предметов длительного пользования (импортных и местного производства) в Израиле и на территориях в 1990-97 гг. приведены в Приложениях 46-47.

В течение рассматриваемого периода совокупные затраты жителей Израиля на потребление составляли \$ 30-33 млрд. в год. С 1990 по 1995 г. возросла доля в потребительской корзине затрат: на предметы длительного пользования – с 9,7% до 12,9%; одежду и предметы личного пользования – с 5,9% до 7,4%; топливо и электроэнергию – с 9,4% до 10%. Сократилась доля расходов на питание (с 25,1% до 23,4%) и услуги, в том числе оплату жилья (с 50% до 46,3%). При этом энергетическая составляющая рациона жителя Израиля выросла на 5%, с 3.089 до 3.242 Ккал. Качество жилья в целом по стране также выросло: несмотря на увеличение населения в 1990-95 гг. на 16,5%, число израильтян, живущих в перенаселенных квартирах (три и более человека на комнату), в течение всего рассматриваемого периода составило лишь 0,8%, а живущих в условиях, соответствующих мировым стандартам для развитых стран (менее одного человека на комнату), увеличилось с 41,5% до 44,5% [59, 1997 г., с. 3-6].

## 4.2. Внешняя торговля

Основными регионами израильской внешней торговли в рассматриваемый период являлись: Западная Европа, Восточная Европа и бывший СССР, Азия и Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), Северная Америка, Центральная и Южная Америка, Африка. Следует отметить, что регионализация такого рода несколько отличается от принятого в израильской статистике. Так, данные по республикам бывшего СССР в настоящей работе приведены без обычного для израильтян разделения их на «европейские» и «азиатские». Турция включена в регион Азии и АТР, а не в регион Западной Европы, что верно не только геополитически и соответствует общей структуре ее торговых отношений с Израилем, но и представляется особенно актуальным в свете ее невступления де-факто в ЕЭС. Данные по традиционно выделяемому в Израиле региону Океании, включающему Австралию и Новую Зеландию, включены в совокупные цифры по АТР. Серьезной кор-

рекции подвергнуты также сравнительные данные по экономическим объединениям стран Западной Европы: Европейскому Экономическому Сообществу (ЕЭС) и Европейской Ассоциации Свободной Торговли (ЕАСТ). На 1990 г. в ЕАСТ, помимо Норвегии, Швейцарии и Исландии, входили также Австрия, Финляндия и Швеция, позднее вошедшие в ЕЭС. В настоящей работе данные по этим трем странам включены в общую статистику по ЕЭС в течение всего рассматриваемого периода. Сохранен вследствие отсутствия альтернативных источников традиционный для израильской внешне-торговой статистики совокупный учет данных по Бельгии и Люксембургу. В Приложениях 48-54 приведены показатели израильского экспорта, импорта, суммарного внешнеторгового оборота (СВО) по регионам и странам, а также сведения о размерах внешнеторгового дефицита за 1990-96 гг. и данные о структуре внешней торговли и динамике ее развития за 1990-95 гг., рассчитанные по 33, 1993-1997 гг., и 59, 1992-1997 гг.

Западная Европа в 90-е годы была главным торговым партнером Израиля и единственным – с отрицательным для Израиля торговым балансом. С 1990 по 1996 г. объем израильского экспорта в регион вырос на 57,8% (с \$ 4.910,4 млн. до \$ 7.747,7 млн.), импорта из региона – на 87,6% (с \$ 9.468,1 млн. до \$ 17.766,3 млн.), СВО – на 77,5% (с \$ 14.378,5 млн. до \$ 25.514,0 млн.). Абсолютный прирост СВО составил \$ 11.135,5 млн., почти вдвое превысив соответствующий показатель по Северной Америке и в 11,5 раз – по Восточной Европе и бывшему СССР. В рассматриваемый период крупнейшим потребителем экспортируемой из Израиля продукции среди стран региона была Великобритания (\$ 848,1 млн. в 1990 г., \$ 1.367,2 млн. в 1996 г.), а по импорту и СВО – Бельгия и Люксембург, объем импорта из которых в 1990-96 гг. вырос с \$ 2.029,0 млн. до \$ 3.650,0 млн., а величина СВО – с \$ 2.720,8 млн. до \$ 4.775,1 млн. Крупнейшими партнерами Израиля по внешней торговле среди стран региона (с СВО более \$ 1 млрд.) в 1996 г. были Великобритания, Германия, Италия, Швейцария, Франция, Нидерланды; крупными (с СВО от \$ 100 млн. до \$ 1 млрд.) – Испания, Швеция, Греция, Финляндия, Ирландия, Австрия, Дания, Кипр, Португалия и Норвегия.

Окончание глобального противостояния двух мировых систем, распад СССР, СЭВ и Варшавского договора, установление дипломатических связей Израиля с ранее входившими в них странами привело к превращению Восточной Европы в один из наиболее перспективных регионов для израильской внешней торговли. В рассматриваемый период объем израильского экспорта в страны Восточной Европы и республики бывшего СССР вырос на 587% (с \$ 109,3 млн. до \$ 750,9 млн.), импорта из региона – на 242% (с \$ 138,7 млн. до \$ 474,2 млн.), а величина СВО – на 394% (с \$ 248 млн. до \$ 1.225,1 млн.). Регион, бывший в 1990 г. аутсайдером израильской внешней торговли, к 1996 г. по всем показателям занял в ней четвертое место после Западной Европы, Северной Америки, Азии и АТР, опередив Африку и Центральную и Южную Америку. Абсолютный прирост СВО Израиля со странами Восточной Европы и республиками бывшего

СССР в рассматриваемый период втрое превысил соответствующие показатели по странам Центральной и Южной Америки и вшестеро – по Африке, а беспрецедентно высокий относительный прирост СВО почти втрое превышал соответствующие показатели Азии и АТР, четверо – Северной Америки и более чем в пять раз – Западной Европы, Африки, Центральной и Южной Америки.

В рейтинге израильского экспорта 1990 г. среди стран региона лидировала Венгрия (\$ 21 млн.), импорта – Польша (\$ 43,1 млн.), она же являлась лидером региона по величине СВО (\$ 54,5 млн.). В 1996 г. ведущей страной региона в израильской внешней торговле стала Россия, занимавшая 15-е место в рейтинге экспорта (\$ 261 млн.), 21-е – импорта (\$ 182,1 млн.), 19-е – по величине СВО (\$ 443,1 млн.) и 11-е – по абсолютному приросту СВО в рассматриваемый период (\$ 419,7 млн.). Данные по структуре российско-израильской внешней торговли в 1996-97 гг. приведены в Приложении 55. Крупными торговыми партнерами Израиля из числа стран региона, помимо России (с СВО более \$ 100 млн.), в 1996 г. были Румыния и Украина; значительными (с СВО от \$ 10 до \$ 100 млн.) среди стран Восточной Европы – Венгрия, Польша, Чехия, Словения, Болгария и Словакия, среди республик бывшего СССР – Латвия и Белоруссия. Активное проникновение Израиля в начале 90-х годов в Казахстан к концу рассматриваемого периода окончилось вследствие невозврата крупных кредитов, полученных на развитие совместных проектов местными партнерами у израильской стороны под гарантии казахского правительства. Сведения о динамике израильского экспорта в страны СНГ и Балтии в 1992-97 гг. приведены в Приложении 56.

90-е годы отмечены прорывом Израиля на рынок стран Азии и АТР, ставшим возможным после ослабления арабского бойкота Израиля. Объем израильского экспорта в регион в 1990-96 гг. вырос на 110% (с \$ 2.151,7 млн. до \$ 4.522,1 млн.), импорта – на 203% (с \$ 1.121,3 млн. до \$ 3.400,4 млн.), а СВО – на 142% (с \$ 3.273,0 млн. до \$ 7.922,5 млн.). Ведущей страной региона в торговле с Израилем являлась Япония. Ее доля в израильском экспорте увеличилась в рассматриваемый период с \$ 874,3 млн. до \$ 1.213,9 млн., импорте – с \$ 546,5 млн. до \$ 1.105,0 млн., а СВО – с \$ 1.420,8 млн. до \$ 2.318,9 млн. К числу крупнейших партнеров Израиля в регионе по СВО в 1996 г. относился также Гонконг; крупными партнерами были Южная Корея, Индия, Таиланд, Тайвань, Турция, Сингапур, Австралия, Китай, Филиппины; значительными – Шри-Ланка, Новая Зеландия и Иордания.

Развитие процесса арабо-израильского урегулирования само по себе не привело к прорыву израильской продукции на рынки арабских стран, однако позволило, помимо соглашений, реализуемых в рамках «холодного мира» с Египтом, легализовать торговые отношения с Иорданией, осуществлявшиеся ранее через палестинских посредников с Западного берега, а также наладить на постоянной основе торговое сотрудничество с властями ПНА. При этом объявленный объем прямой иордано-

израильской торговли составлял в 1995 г., когда появились первые статистические данные о ней, \$ 3,4 млн. (\$ 0,5 млн. – экспорт, \$ 2,9 млн. – импорт), а в 1996 г. – \$ 13,8 млн. (\$ 8,7 и \$ 5,1 млн. соответственно) – величины для израильской внешней торговли несущественные и не идущие ни в какое сравнение с объемом «скрытой» торговли, осуществлявшейся и осуществляющейся через территории.

Контролируемые Израилем палестинские территории (Западный берег и сектор Газа) к началу рассматриваемого периода практически полностью зависели от израильской экономики, однако вследствие развития на территориях «интифады», их хозяйственные связи с Израилем в 90-е годы значительно ослабли, в частности вследствие снижения покупательной способности жителей территорий и бойкота израильских товаров. В 1987 г. торговый оборот с территориями составил 6,6% от СВО Израиля. При этом израильский экспорт на территории превышал экспорт в Великобританию в 1,5 раза, в Германию – в 2 раза и во Францию – в 2,5 раза. В 1987 г. на Израиль приходилось 90,8% импорта, 70,3% экспорта и 102,3% отрицательного торгового баланса Западного берега, 92,3% импорта, 91,1% экспорта и 93,1% отрицательного торгового баланса Газы. Объем израильского экспорта на территории составил \$ 928 млн. (10% всего экспорта Израиля), импорта – \$ 304 млн. (2,5%). 80% экспорта составили промышленные товары, большая часть импортируемой продукции относилась к той же категории и была произведена по субконтрактам с израильскими фирмами. Сельскохозяйственный импорт с территориями в Израиль был ограничен.

Положительный баланс в торговле Израиля с территориями, составивший в 1987 г. \$ 624 млн., сократился до \$ 43 млн. в 1988 г. и сменился торговым дефицитом в \$ 52 млн. в 1989 г. Объем товарооборота сократился на 20% до уровня 4,6% внешнеторгового товарооборота Израиля [107]. В 1990-97 гг., согласно официальным израильским источникам, экспорт на территории вырос на 119% (с \$ 714 млн. до \$ 1.568 млн.), импорт – на 37% (с \$ 181 млн. до \$ 248 млн.), а суммарный торговый оборот – на 103% (с \$ 895 млн. до \$ 1.816 млн.). Объем обмена услугами между Израилем и территориями за тот же период уменьшился на 15% (с \$ 1.030 млн. до \$ 874 млн.) [59, 1996, 1998 гг., табл. 7.3]. Данные по торговле и обмену услугами между Израилем и территориями в 90-х годах приведены в Приложении 57. В 1996 г., согласно ряду израильских источников [33, 1997 г., с. 174], объем израильского экспорта на территории в рамках торговых отношений с ПНА превысил \$ 1,8 млрд., импорта – \$ 700 млн., что ставило ПНА как партнера Израиля во внешней торговле на 2-е место по объему израильского экспорта, 10-е – импорта, 6-е – по величине СВО в общемировом рейтинге израильской внешней торговли и 1-е – в регионе. По данным палестинской статистики, в 1995 г. импорт ПНА составил \$ 1.908,97 млн., экспорт – \$ 473,09 млн., а в 1996 г. – \$ 1.565,0 млн. и \$ 382,26 млн. соответственно [17, с. 14]. С учетом того, что, по палестинским данным, в 1996 г. Израиль поставлял 87% товаров в ПНА и импортировал 75% про-

изводимой на ее территории продукции [55, с. 5], на долю Израиля приходилось \$ 1.361,6 млн. экспорта в ПНА и \$ 286,7 млн. импорта с ее территории, а СВО ПНА и Израиля составлял \$ 1.648,3 млн., что ставило ПНА на 2-е – 3-е место по объему израильского экспорта (наряду с Великобританией), 16-е – импорта, 10-е – по величине СВО в общемировом рейтинге и на 2-е – в регионе. Столь значительное расхождение данных израильской и палестинской статистики связано со степенью учета «скрытой», «челночной» палестино-израильской торговли, объемы которой, по оценкам экспертов, достигали 12-20% «официальной». Специфической особенностью израильско-палестинской торговли являлась ее монополизированность: с палестинской стороны – компаниями, основанными властями ПНА, с израильской – выбранными ими же партнерами (Dog-energy на рынке ГСМ, Nesher – цемента и др.).

Особую роль сыграл в рассматриваемый период для развития израильского экспорта североамериканский рынок, в первую очередь США, при активном проникновении в два других государства, входящих в североамериканскую зону свободной торговли: Канаду и Мексику. Объем израильского экспорта в регион в 1990-96 гг. увеличился на 78,5% (с \$ 3.606,9 млн. до \$ 6.438,0 млн.), импорта – на 115,9% (с \$ 2.862,1 млн. до \$ 6.179,3 млн.), СВО – на 95% (с \$ 6.469,0 млн. до \$ 12.617,3 млн.). Соответствующие показатели для крупнейшего торгового партнера Израиля в регионе и мире в целом – США – составили в рассматриваемый период: 79,5% прироста экспорта, с \$ 3.488,1 млн. до \$ 6.438,0 млн., 120% прироста импорта, с \$ 2.722,8 млн. до \$ 5.981,6 млн. и 97% прироста СВО, с \$ 6.210,9 млн. до \$ 12.617,3 млн.) При этом относительная доля США в экспорте, импорте и СВО Израиля увеличивалась опережающими темпами, в том числе за счет наукоемкой продукции, изготовленной с применением высоких технологий (электроника, электронные изделия, программное обеспечение, телекоммуникации и пр.). Тем не менее, в торговле Израиля с США в течение рассматриваемого периода существовал скрытый дефицит (около \$ 2 млрд. в 1996 г.), выявляемый при исключении из торгового оборота с США продукции израильской алмазообрабатывающей промышленности. Из двух других стран региона по размеру СВО к категории крупных партнеров Израиля относилась Канада, значительных – Мексика.

Экспорт Израиля в страны Центральной и Южной Америки в 1990-96 гг. увеличился на 87,5% (с \$ 298,3 млн. до \$ 559,4 млн.), импорт – на 58% (с \$ 169,5 млн. до \$ 267,4 млн.), а СВО – на 77% (с \$ 467,8 млн. до \$ 826,8 млн.). В рейтинге израильского экспорта 1990 г. среди стран региона лидировала Венесуэла (\$ 90,7 млн.), импорта – Аргентина (\$ 66,7 млн.), по величине СВО – Бразилия (\$ 97,2 млн.). Соответствующие позиции в 1996 г. занимали: Бразилия по экспорту (\$ 185,1 млн.) и СВО (\$ 234,6 млн.) и Аргентина по импорту (\$ 59,6 млн.). Помимо этих двух стран, к числу крупных торговых партнеров Израиля по величине СВО в 1996 г. относилась Колумбия; значительных – Уругвай, Чили, Венесуэла,

Перу, при этом объем торговли Израиля с последними двумя странами в рассматриваемый период резко сократился.

СВО Израиля со странами Африки вырос с 1990 по 1996 г. на 76% (с \$ 248 млн. до \$ 776 млн.), в том числе экспорт на 132% (с \$ 166,5 млн. до \$ 386,5 млн.), импорт на 42% (с \$ 274,4 млн. до \$ 389,5 млн.). Падение в ЮАР системы апартеида и приход к власти правительства Н.Манделы не уменьшили ее значения как ведущего торгового партнера Израиля в регионе. В течение рассматриваемого периода объем израильского экспорта в ЮАР увеличился на 85% (с \$ 96,8 млн. до \$ 179,4 млн.), импорта – на 38% (с \$ 221,7 млн. до \$ 304 млн.), величина СВО – на 52% (с \$ 318,5 млн. до \$ 483,4 млн.). Абсолютный прирост израильского СВО с ЮАР составил в рассматриваемый период \$ 164,9 млн. Значительными партнерами Израиля по величине СВО в 1996 г. среди стран региона были также Египет, Кения, Зимбабве и Нигерия. К концу рассматриваемого периода сошли на нет торговые отношения Израиля с Габонем, объем импорта из которого в начале 90-х годов доходил до \$ 40,5 млн. Египет являлся главным торговым партнером Израиля в арабском мире и вторым после ЮАР среди африканских стран.

Уникальное положение Израиля в системе международной торговли во многом обеспечивалось в рассматриваемый период торговыми договорами и соглашениями с зарубежными странами и объединениями государств, предоставляющими ему существенные налоговые и таможенные льготы. В их число входили договоры и соглашения со Всемирной Торговой Организацией (ВТО), Европейским Сообществом (ЕЭС), Европейской Ассоциацией Свободной Торговли (ЕАСТ), США и такими странами, как Канада, Турция, Иордания, Чехия, Словакия, Венгрия, Польша и Словения. К концу рассматриваемого периода на заключительной стадии находилась разработка аналогичных соглашений Израиля с рядом государств Восточной Европы и Южной Америки и таких стран Азии и АТР, как Индия, Таиланд, Южная Корея и Китай [33, 1997 г., с. 177].

Договор Израиля с ВТО был заключен 15.04.1994 г. Рамки его включили полную систему соглашений по таможенным пошлинам, административным ограничениям, стандартам, авторским правам, услугам и правительственным конкурсам.

Договор о свободной торговле с ЕЭС, подписанный в 1975 г., был существенно изменен и дополнен в 1995 г. В рамках базового соглашения весь промышленный и часть сельскохозяйственного экспорта из Израиля (полностью там произведенного или существенно переработанного) целиком освобождались от таможенных пошлин и сборов. Дополнение 1995 г. включило изменение и улучшение условий в отношении сертификата о происхождении израильской продукции, в особенности в области электроники и химии, а также расширило рамки сотрудничества Израиля и ЕЭС в области сельского хозяйства и производства продуктов питания, исследовательских проектов и правительственных закупок.

Торговое соглашение с ЕАСТ, заключенное в 1992 г., практически идентичное договору с ЕЭС (за исключением «условия 10%-ной гибко-

сти»), распространявшееся на 6 государств-членов ЕАСТ на момент заключения соглашения, к концу рассматриваемого периода определяло торговые отношения Израиля с Исландией, Норвегией и Швейцарией. Три другие страны: Австрия, Финляндия и Швеция присоединились к ЕЭС.

Согласно соглашению о свободной торговле с США, подписанному в 1985 г., 98% экспорта из Израиля в США (за исключением некоторых видов сельскохозяйственной продукции) освобождалось от уплаты таможенных пошлин. При этом льготы распространялись на продукцию не только чисто израильского происхождения, но и включающую не менее 35% израильских компонентов от ее общей стоимости (объема затрат на производство и обслуживание), а при наличии компонентов, произведенных в США (до 15%), – не менее 20%. Исключением являлись требования к текстильной продукции, существенно более строгие [175, № 1, 1997 г., с. 18-19]. Пятилетнее соглашение с США о либерализации торговли продукцией сельского хозяйства, подписанное в 1995 г. и вступившее в действие 4.12.1996 г., дало существенный толчок американо-израильскому сотрудничеству в этой области [33, 1997 г., с. 117].

Следует отметить, что в рассматриваемый период в торговле со всеми регионами мира, кроме Западной Европы, торговый баланс Израиля был положительным, однако отрицательное сальдо торговли Израиля с этим регионом перекрывало положительное в торговле с прочим миром. Внешнеторговый дефицит Израиля существенно снижался в течение всего рассматриваемого периода за счет торговли с ПНА, а также покрывался за счет реституционных выплат правительства Германии и денежных переводов из-за границы израильским организациям и частным лицам – гражданам Израиля (см. Приложение 59). Использование этих источников позволило уменьшить его величину до \$ 3,6 млрд. (4,5% ВВП) в 1995 г. и \$ 4,9 млрд. (4,8% ВВП) в 1996 г.

Показательны изменения структуры внешней торговли Израиля в течение рассматриваемого периода. Рост экспорта реальной продукции (без учета услуг, в том числе туризма, включаемых в экспортную статистику Израиля в годовых отчетах Банка Израиля) в 1990-95 гг. на 57,7% (\$ 6.966,3 млрд.) сопровождался увеличением объема сельскохозяйственного экспорта на 12,7% (\$ 83,3 млн.), а промышленного – на 57,5% (\$ 6.290,9 млрд.). При этом резко вырос объем экспорта электронного оборудования и деталей, медицинского и научного оборудования, промышленных систем телекоммуникации, связи и контроля, программного и аналитического обеспечения, продукции химической и нефтехимической промышленности, пластмасс и резины, станков и оборудования, алмазов. Значительно увеличились объемы экспорта продукции текстильной, металлургической, ювелирной промышленности, транспортных средств. Снижился абсолютный объем экспорта полевых культур, овощей и продукции пищевой промышленности. Наиболее быстрыми темпами в течение рассматриваемого периода увеличивался экспорт продукции таких отраслей как электроника, машиностроение и металлообработка, а также

химии, производства пластмасс и резины. При этом относительная доля в израильском экспорте продукции электронной и ювелирной промышленности, программного и аналитического обеспечения выросла; пластмасс, резины, продукции металлургии, металлообрабатывающей, а также химической промышленности – несколько уменьшилась или осталась прежней, а таких отраслей, как сельское хозяйство, пищевая, легкая, алмазообрабатывающая и машиностроение – снизилась. В частности, доля продукции промышленности высоких технологий, составлявшая в израильском экспорте в 1991 г. 23%, увеличилась к 1997 г. до 33%, в то время, как доля потребительского экспорта снизилась с 17% до 11%, а пластмасс и резины – с 26% до 22%. Доля продукции химической промышленности в израильском экспорте на протяжении рассматриваемого периода оставалась в пределах 20%, а металлургии, машиностроения и оборудования – 14% [33, 1998 г., с. 180].

Увеличение абсолютного объема израильского импорта в 1990-95 гг. на 84,57% (\$ 12.960,3 млрд.) шло по всем группам товаров, однако с разной интенсивностью. Вследствие этого относительная доля в израильском импорте потребительских товаров, транспортных средств, инструментов, машин и промышленного оборудования, комплектующих и запасных частей – росла, а алмазов, продукции сельскохозяйственного назначения, топлива и горюче-смазочных материалов – падала.

В структуре гражданского экспорта Израиля в 1-м полугодии 1997 г. 23% составили средства связи и медицинское оборудование, 21% – продукция химической промышленности, 14% – машиностроения и металлообработки, 10% – электроники, 7% – текстильной и швейной, 6% – производства пластмасс и резины, 4% – пищевой и 3% – добывающей промышленности. В целом продукция наукоемких и высокотехнологичных отраслей к концу рассматриваемого периода составила около трех четвертей общего объема гражданского экспорта страны [174, №1, 1997 г., с. 4-5]. Согласно данным о структуре израильского гражданского импорта в 1996 г., исключая торговлю с ПНА, 45% его составляло сырье для израильской промышленности, 25% – алмазы, топливо, водные и воздушные суда, 17% – промышленное оборудование и транспортные средства и только 13% потребительские товары, традиционно рассматриваемые в Израиле как основной источник внешне-торгового дефицита [33, 1997 г., с. 177].

Отличительными чертами израильской внешней торговли в рассматриваемый период стали: либерализация импорта и агрессивная экспортная политика, опирающаяся на приобретение за рубежом ведущих местных торговых компаний и сращивание их в единый комплекс с израильскими производителями. Первая была вызвана в большой мере условиями и правилами, заложенными в международные торговые соглашения Израиля, призванные облегчить проникновение его экспортеров на внешние рынки и интеграцию страны в мировую экономическую систему. Частичный отказ от протекционистской политики осложнил положение многих местных производителей, привыкших к позиции монополистов на

внутреннем рынке, однако сыграл положительную роль в повышении их конкурентоспособности. Примером второй служит приобретение осенью 1997 г. Bicel Flowers Ltd., крупнейшей частной компанией-экспортером цветов на Ближнем Востоке, бельгийской «Биржи цветов», уникального торгового комплекса мирового значения. По этому же пути пошли и многие предприятия израильской промышленности, производящие наукоемкую и высокотехнологичную продукцию.

В течение рассматриваемого периода число компаний-экспортеров в Израиле выросло с 5.200 до 8.050 (в 1997 г.). Годовой объем экспорта 7000 из них не превышал \$ 1 млн. К числу крупных Израильский Институт Экспорта относил 203 компании, суммарный годовой объем сделок которых в 1997 г. достигал \$ 2,67 млрд.

### 4.3. Банки

С 1990 по 1995 г. объем активов государственного Банка Израиля (Bank Israel) увеличился на 2,3% (с \$ 12,976 млрд. до \$ 13,272 млрд.), коммерческих банков – на 41,5% (с \$ 82,71 млрд. до \$ 117,047 млрд.), а ипотечных банков – на 123,6% (с \$ 10,291 млрд. до \$ 23,009 млрд.). За тот же период объем кредитов экономического назначения, выданных банковскими институтами в Израиле для развития различных секторов хозяйства и местным властям, вырос на 61,4% (с \$ 32,785 млрд. до \$ 52,928 млрд.), ипотечных кредитов – на 151,7% (с \$ 8,83 млрд. до \$ 22,22 млрд.), а валютных кредитов – на 141,1% (с \$ 5,91 млрд. до \$ 14,25 млрд.) [59, 1996 г., с. 238-239, 431-433].

Следует отметить неизменность роли Банка Израиля в рассматриваемый период как основного проводника политики правительства в сфере денежного обращения. В число прав его входило, помимо произведения эмиссии и установления величины банковского процента, также регулирование количества денег в обращении и объема коммерческого кредита. Банк Израиля выполнял функции банкира коммерческих банков, финансировал работу правительства и аккумулировал в своем активе суммы, поступающие в доход государства. Он контролировал деятельность коммерческих банков и других финансовых учреждений, выпускал государственные займы и ценные бумаги, хранил государственные золото-валютные резервы, представлял государство в международных финансовых организациях [2, с. 539].

В 90-е годы на израильском финансовом рынке доминировали коммерческие банки, активы которых значительно превышали средства, находящиеся в распоряжении как ипотечных банков и банков развития, так и пенсионных фондов и страховых компаний (при том, что значительная часть средств последних управлялась теми же коммерческими банками). В израильских коммерческих банках в 1994 г. работало 25 тыс. сотрудников [33, 1995 г., с. 148]. Традиционно систему коммерческих банков

Израиля (28 банковских учреждений в 1992 г.) отличала высокая степень концентрации активов в пяти основных банковских холдингах: Bank Hapoalim Ltd. (контролировал в 1992 г. 37,1% всех банковских активов Израиля), Bank Leumi Le-Israel Ltd. (30,3% активов), Israel Discount Bank Ltd. (14,2% активов), United Mizrahi Bank Ltd. (9,2% активов) и First International Bank of Israel Ltd. (5,4% активов соответственно). Еще 11 банков владели 3,8% активов. При этом первые два банка входили и входят в число 200 крупнейших банков мира. В частности, в 1993 г. Bank Hapoalim с активами, составлявшими \$ 35,9 млрд., занимал 156-е место, а Bank Leumi с активами в \$ 29,6 млрд. – 192-е место в списке 1000 крупнейших банков планеты.

В 90-х годах впервые за всю историю банковской системы Израиля наметилось расхождение тенденций развития «большой пятерки» и «большой тройки» израильских банков: относительная доля первой в общем объеме банковских активов росла, а второй – снижалась. Тем не менее, в 1992 г. доля «большой банковской тройки» Израиля, включавшей банки Hapoalim, Leumi и Discount, составляла 81,6% в совокупных активах финансовых учреждений страны и 86,3% в активах, исключаящих небанковские финансовые организации.

Помимо банков «большой тройки», активную роль на рынке долгосрочного инвестиционного кредитования, в том числе участвуя в государственных программах, в рассматриваемый период играли такие банки, как Maritime Bank of Israel Ltd., Industrial Development Bank of Israel Ltd. и Israel Bank of Agriculture Ltd. В области ипотечного кредитования лидерствовали 8 банков, 6 из которых являлись дочерними подразделениями «большой пятерки» израильских банков. Абсолютное лидерство в этой области в 90-е годы принадлежало Tefahot Israel Mortgage Bank Ltd. – дочерней компании банка Mizrahi. По данным 1994 г., этот банк с 53 отделениями имел активы в \$ 4 млрд., и объем выданных им кредитов составил \$ 3,9 млрд. В 90-е годы израильские банки активно разворачивали в стране систему расчетов с применением кредитных карточек – «пластиковых денег». В 1996 г. с их помощью в Израиле было совершено 55% покупок [107, с. 131, 134]. При этом, если в 1980 г. доля держателей кредитных карт среди совершеннолетнего населения страны не превышала 20%, то в 1997 г. она составляла 67%, в том числе 72% домовладельцев [33, 1998 г., с. 173].

Следует отметить, что к началу рассматриваемого периода крупнейшие банки Израиля не только владели разветвленной сетью филиалов и дочерних банков за границей, фактически интегрировавшись через нее в мировую финансовую систему, но и вместе с соответствующими государственными структурами были ключевым звеном крупнейших холдингов, составлявших костяк национальной экономики. При этом типичной для Израиля была система их взаимного участия во владении и управлении производственными, инвестиционными, финансовыми и страховыми группами и отдельными компаниями создававшая и поддерживавшая систему взаимной зависимости и взаимной ответственности.

Так, по данным на 1993 г., банк Нароалім владел 25,2% акций промышленного концерна Коог, 47% – инвестиционной компании Bank Нароалім, 29,7% – компании Delek и 38,8% группы Clal, контролируя через последнюю 53,5% строительной компании Azogim Construction Ltd., а также 61,1% страховой, 73,5% торговой и 37,9% производственной компаний Clal. В свою очередь, вышеупомянутое участие в производственной Clal Industries Ltd. позволяло ему осуществлять контроль над 50,5% акций Clal Electronic Industries Ltd., 28,1% American Israeli Paper Mills Ltd. и 100% Israel Central Trade & Investments Co. Ltd. Bank Leumi владел 6,5% акций концерна Коог, 51,5% инвестиционной компании Africa Israel Investments Ltd., 12% American Israeli Paper Mills Ltd. и 43% страховой компании Migdal Insurance Co. Ltd. IDB – холдинг банка Discount контролировал 13,2% акций банка Discount и 71% корпорации IDB Development. В свою очередь, в их совместном управлении находилось 26,4% акций входящего в «большую пятерку» банка First International Bank of Israel Ltd. (еще 46,9% его акций владел собственно банковский холдинг First International), а также 6,5% Property & Building Corp. Ltd. IDB Development владела пакетом акций группы Clal, 53,2% Discount Investment Corporation Ltd. и 70,3% корпорации P.E.C. Israel Economic Corp. Первая из них контролировала 25,2% акций компании Delek, 21,8% – Elron Electronic Industries Ltd., 16,5% – American Israeli Paper Mills Ltd. и 14% Property & Building Corp. Ltd.; вторая – 11,3% акций Elron Electronic Industries Ltd. и 30,6% – Property & Building Corp. Ltd. [107, с. 352-353].

Ведущая роль банка Нароалім, лидировавшего в рассматриваемый период в «большой банковской тройке» Израиля по таким показателям, как размер активов, сумма баланса, объем кредитов и депозитов и число отделений, обеспечивавшего треть банковских операций в стране, во многом была связана с его положением лидера финансовой системы, принадлежащей Гистадруту. Холдинг банка Нароалім включал в себя 10 коммерческих банков, инвестиционные и ипотечные банки, более 50 финансовых компаний, был ведущим брокером TASE, активно работал на сберегательном, страховом, фондовом рынке, рынке кредитных карт – «пластиковых денег» и др. Традиционная для его руководства политика кредитования крупной промышленности, в первую очередь профсоюзно-кооперативного сектора, в 90-е годы сменилась более взвешенной по отношению к средним и мелким компаниям, особенно работающим в области высоких технологий. Активная инвестиционная политика банка Нароалім в этот период была связана, в первую очередь, с Clal и Коог – двумя ведущими финансово-промышленными группами Израиля, в которых ему принадлежал контрольный пакет акций, а также с такими отраслями израильского хозяйства, как нефтепереработка, энергетика, строительство и туризм. Прямое присутствие на финансовых рынках Северной Америки и Западной Европы позволило банку Нароалім играть существенную роль в поддержке израильского экспорта и привлечении зарубежных инвестиций в Израиль, в первую очередь через дочернюю американско-

израильскую корпорацию AMPAL America Israel Co., занимавшую серьезные позиции на фондовом рынке Израиля [107, с. 182], и находящийся в совместной собственности банка Hapoalim и немецкого BPG Israel Continental Bank Ltd. [218 №20, 1997 г.]. С начала 90-х годов Bank Hapoalim вышел также на рынки Восточной Европы и СНГ, покупая местные банки или вступая с ними в партнерские отношения (так, в России его партнером стал коммерческий «Столичный банк сбережений», позднее переименованный в КБ «СБС-Агро»).

Хотя Bank Hapoalim и до 90-х годов являлся примером одного из наиболее эффективных подразделений израильского профсоюзно-кооперативного сектора, рассматриваемый период стал для него временем реорганизации и модернизации. Это напрямую сказалось на показателях его деятельности: так, в 1991-94 гг. рентабельность собственного капитала банка возросла с 4 до 9%. В 1995 г. банковские управления Hapoalim были диверсифицированы и специализировались на обслуживании 4 категорий клиентов: непредпринимательского сектора (30 отделений), физических лиц и мелких предпринимателей, среднего бизнеса (8 бизнес-центров), крупных корпораций [107, с. 132-133].

В 329 отделениях банка Leumi, в том числе 61 зарубежном представительстве, филиале и дочернем банке группы, расположенных в Северной и Южной Америке, Западной и Восточной Европе, Австралии и на Дальнем Востоке, в 1993 г. работало около 12 тыс. человек. Основными дочерними банками Leumi, оперировавшими на мировом рынке, были: Bank Leumi (Switzerland) в Цюрихе, Bank Leumi (UK) в Лондоне, Bank Leumi Trust Company of New York и Leumi Securities в Нью-Йорке, США. Уступив в 90-х годах лидирующие позиции банку Hapoalim, банк Leumi тем не менее проводил активную инвестиционную политику, работал на фондовом рынке как напрямую в качестве брокера TASE, так и через сеть трастовых, сберегательных и прочих фондов. Расположенное в одном здании с центральным офисом в Тель-Авиве отделение банка Leumi, занимавшееся масштабными инвестициями, в первой половине 90-х годов было крупнейшим в стране. С иностранными туристами и зарубежными инвесторами работали расположенные в Тель-Авиве и Иерусалиме центры FRTC Leumi.

Основными структурами, осуществлявшими присутствие группы Leumi на рынке капитала в рассматриваемый период являлись: компании, управлявшие взаимными фондами – Leumi-PIA и Psagot, финансовая компания Ofek, инвестиционная банковская фирма Leumi & Co. Investment Bank Ltd., крупнейшая в Израиле консалтинговая компания National Consultants (N.C.) и предоставляющая трастовые и представительские услуги клиентам банка Bank Leumi Le-Israel Trust Company. Под управлением Leumi-PIA в 1993 г. находилось 24 фонда с совокупным объемом вкладов \$ 2,35 млрд., оперировавших в основном на TASE, а также с акциями израильских компаний, размещенными в США. Кроме того, Leumi-PIA управлял двумя фондами, действовавшими на международных рын-

ках капитала: Тораз и Target (последний – с привязкой к курсу доллара США – для зарубежных инвесторов). Вторая по величине компания такого рода, входящая в группу Leumi – Psagot, в 1993 г. управляла 15 фондами с совокупным объемом вкладов \$ 1,29 млрд. Еще \$ 1,2 млрд. находилось на 5.000 счетов, которыми, в том числе и принадлежащими иностранным инвесторам, оперировала компания Ofek [29, с. 15-17].

В структуре холдинга IDB его основные подразделения, действующие в финансовой и нефинансовой сферах, были значительно более специализированы, чем в холдингах Haroalim и Leumi, так что банк Discount представлял собой, в первую очередь, финансовое учреждение [151, с. 20], специализирующееся на внедрении современных технологий и прогрессивных форм обслуживания. Именно банк Discount впервые ввел в Израиле систему «телефонного», или «прямого банка», в рамках которой его клиенты могли оперировать своими счетами по телефону, пользуясь системой паролей. Широкое распространение этой системы в начале рассматриваемого периода позволило банку Discount в 1989-90 гг. сократить численность персонала на 10% [107, с. 134]. Банковский холдинг Discount имел активно работающую и разветвленную зарубежную сеть. Входивший в нее банк New York Discount являлся крупнейшим израильским международным банком 90-х годов [218, №20, 1997 г.].

К концу 90-х годов позиции семьи Реканати – владельцев IDB, пошатнувшиеся в предшествующее десятилетие, вновь упрочились. Из 10 ведущих многопрофильных холдингов Израиля 1997 г. она владела 6, причем 4 из них относились к категории лучших. Ими были: IDB Pituach, Clal Israel, IDB Holdings и Discount Ashkaot. За ними следовали: принадлежащий семье Сафра P.B. Holdings, Ezorim (Реканати), Africa Israel (Л.Леваева), Granit Ha-Karmel (Реканати), Ahsharat Ha-Ishuv и Poalim Ashkaot [175, №7, 1997 г., с. 17].

Государственный контроль над израильской банковской сферой, введенный в 1983 г., был призван смягчить последствия кризиса не только для экономики страны и населения, но и для самих банков и их высшего руководства, традиционно находившегося с правительством в партнерских отношениях. В условиях обычной рыночной экономики коллапс финансового и фондового рынков страны вследствие цепи масштабных банковских спекуляций привел бы, как это в конечном счете и произошло в Израиле, к национализации банков с последующей их приватизацией, однако эти процессы проводились бы в максимально сжатые сроки для того, чтобы издержки правительства были сведены к минимуму. В Израиле же внимание, в первую очередь, было уделено сохранению существующего кадрового положения банковского истеблишмента. В течение 10 лет, с 1983 по 1993 г., правительство, взяв на себя ответственность за поддержание стабильности в системе финансов, практически не контролировало текущую банковскую деятельность и делало все возможное, чтобы избежать национализации банков де-факто, рассчитывая на то, что улучшение экономической ситуации позволит самим банкам вернуть государству

средства, затраченные на их спасение. Однако уже к концу 1991 г. стало ясно, что коммерческие банки не могут вернуть \$ 9.2 млрд., которые была вынуждена затратить из средств, выделенных израильским Министерством финансов на их поддержание, правительственная корпорация M.I.Holdings, и их фактическая национализация с последующей приватизацией – неизбежна.

Следует отметить, что находящаяся полностью в государственных руках с технической точки зрения, банковская система Израиля не управлялась и не контролировалась государством так, как это было бы в любой другой стране Запада, а приватизация была максимально растянута по срокам для обеспечения льготного режима ее не для инвесторов, а для действовавших банковских менеджеров. Тем не менее, согласно Временному Положению 1993 г., правительство сформировало «Общественный Комитет», который назначил для каждого из национализированных банков «Комитет по банковским фондам». В руках последних оказался, в частности, контроль за назначением высшего руководства банков, независимо от политического или ведомственного давления.

Традиционным для израильской банковской сферы последствием ее тесной исторической смычки со сферой политической было наличие решающего голоса в руках у держателей не контрольного, а минимально достаточного пакета акций. Так, в банке Leumi несколько акционеров, которым принадлежало менее 2% капитала банка, контролировали 75% голосов. В банке Mizrahi соответствующее соотношение составляло 0,03% акций и 50,02% голосов. Однако в 1990-91 гг. банки под давлением правительства вынуждены были изменить правила голосования, приведя их в соответствие с обычной практикой: одна акция – один голос.

Острая борьба разгорелась в начале 90-х годов вокруг вопроса персональной ответственности высших банковских менеджеров Израиля за спекуляции, приведшие к краху 1983 г. В конце 1990 г. их роль в этом была квалифицирована соответствующей правительственной комиссией как уголовное преступление. Тем не менее, правительство Израиля согласилось рассмотреть вопрос о продаже национализированного банка Discount в собственность прежнему владельцу, холдингу IDB, возглавляемому одним из главных обвиняемых – Р.Реканати. Против этого выступил управляющий Банка Израиля, но правительство изменило решение только после вмешательства на его стороне юридического советника правительства [151, с. 12-18].

В 1994 г. государственными органами Израиля были окончательно завершены масштабные проверки причин и последствий банковского краха 1983 г., а также проведен ряд процессов по текущим злоупотреблениям в банковской сфере. Беспрецедентные по жесткости санкции, включавшие как штрафы в сотни тысяч долларов США, так и долгосрочное тюремное заключение, были применены к банковским менеджерам не только второразрядных банков (таких, как рухнувший в 1985 г. North American Bank), но и к традиционно неприкосновенным до этого руководителям банков

«большой тройки» [33, 1995 г., с. 148-150]. Эти события стимулировали приватизацию, ослабив тормозившие ее механизмы лоббирования со стороны исторически контролировавших банки *Naroyalim* и *Leumi* – Партии труда, банк *Mizrachi* – Национальной религиозной партии, банк *Discount* – семьи Реканати. Выделение из главных банковских холдингов самостоятельных банков, имеющих значительно большие возможности по привлечению инвесторов в рамках приватизации вследствие относительно небольших размеров, стало еще одним инструментом оптимизации банковской сферы Израиля при всей опасности ее чрезмерной атомизации.

К концу 90-х годов основные банки Израиля, приватизированные и возглавляемые новыми управленческими командами, стали высокорентабельными. Так, за 1997 г. банк *Naroyalim*, имея собственный капитал в объеме 9.449,0 млрд. новых шекелей, показал чистую прибыль в 1,047 млрд. новых шекелей, причем доход его вырос по сравнению с 1996 г. на 18,6%. Соответствующие показатели для банка *Leumi* составляли 8.479,0 млрд. шекелей капитала, 1,263 млрд. шекелей прибыли и 10% годового прироста дохода; для банка *Discount* – 4.507,0 млрд. шекелей капитала, 200 млн. шекелей прибыли и 5,7% прироста; банка *Beinleumi Harishon*, вышедшего к концу 90-х годов на четвертое место в списке крупнейших израильских банков, – 2,234 млрд. шекелей капитала, 223 млн. шекелей прибыли и 13,5% прироста дохода; а замыкавшего в этот период «большую пятерку» израильских банков банка *Mizrachi* – 2,042 млрд. шекелей капитала, 208 млн. шекелей прибыли и 5,2% прироста дохода [175, №7, 1998 г., с. 17].

#### 4.4. Фондовая биржа

Тель-Авивская фондовая биржа (TASE) в рассматриваемый период не только преодолела последствия предшествующего «потерянного десятилетия», но и качественно изменила структуру торгов, в первую очередь за счет их компьютеризации. Для того, чтобы привлечь на биржу широкие круги частных инвесторов, обладающих незначительными средствами, в конце 1989 г. руководство биржи провозгласило изменение политики «одна акция – один голос» на «один шекель – один голос». Реформа была закреплена решением Кнессета в ноябре 1990 г., а ее реальные результаты проявились в 1991 г. Если в 1990 г. стоимость авуаров 292 израильских компаний, чьи ценные бумаги (акции 271 и обязательства 21 компании) были выставлены на бирже, составляла \$ 34,3 млрд., то к 1991 г. этот показатель рассчитывался уже для 306 компаний (для 286 из них торги шли по акциям, для 20 – по обязательствам) и увеличился до \$ 35,9 млрд. Объем ежедневных торгов на бирже составлял в 1991 г. около \$ 50 млн., причем на него практически не повлиял такой фактор, как война в Персидском заливе, хотя в дни августовского путча в СССР 1991 г. он увеличился до \$ 90 млн.

1991 г. стал годом модернизации TASE. Удвоилось количество акций, торги по которым шли в режиме текущего реагирования по так называемым

тому «изменяющемуся» списку («миштаним»), включавшему акции компаний, считавшихся наиболее устойчивыми, котировка которых многократно менялась в течение дня. Торговля ими осуществлялась по «двойному листу» (каждая сделка удостоверялась двумя трейдерами), и для торгов по ним был открыт второй зал. В сентябре 1991 г. была начата компьютеризация торгов по ценным бумагам и конвертируемым обязательствам, практически завершённая к концу 1992 г. Торги по всем акциям, не входящим в список «миштаним», в конечном итоге включивший около 100 компаний, начали проводиться по компьютеризированной системе Кагам, с обязательным выводом данных на монитор. В сентябре 1992 г. открылись торги по группе Маоф, включавшей 25 компаний из числа «миштаним», с наивысшей рыночной стоимостью акций.

Биржа начала играть важную роль в приватизационной политике правительства. Среди компаний, акции и обязательства которых котировались на TASE в 1990 г., были: 13 коммерческих и 8 ипотечных банков; 8 финансовых, 14 страховых, 36 сервисных и торговых компаний; 46 фирм, занятых в сельском хозяйстве, строительстве и торговле недвижимостью; 110 производственных структур, 28 инвестиционных и холдинговых компаний и 5 фирм, работающих в нефтегазовой отрасли. Увеличение их числа в 1991 г. произошло за счет появления на бирже ценных бумаг новых производственных, сервисных и торговых компаний [33, 1991-1992 гг., с. 149-153].

В 1992 г. TASE потеряла сложившуюся в течение длительного предшествующего периода репутацию «казино» как вследствие реконструкции системы торгов, так и из-за устойчивого роста курса котирующихся на ней ценных бумаг израильских компаний. На бирже котировались ценные бумаги 378 компаний. Индексированная к курсу доллара США прибыль биржевых игроков составила в этом году 70% (высший мировой показатель). В то же время биржевую активность замедлял такой фактор, как сверхконцентрированность акций компаний в руках их руководства. Для американских компаний этот показатель составлял в среднем 5%, в то время как для израильских – 70%, при том что еще 12% акций находилось в собственности взаимных фондов, 8% – сберегательных фондов и лишь 10% – в руках частных пайщиков [33, 1993 г., с. 150-152].

1992 г. стал для TASE годом сверхприбылей, но и в 1993 г. рост курса акций, выставленных на биржу, составил 29%. При этом акции нефтяных компаний выросли на 106%, торгующих недвижимостью – на 62%, страховых – на 51%. Даже компании-аутсайдеры продемонстрировали курсовой рост: производственные – на 16%, коммерческие банки – на 15%. Максимальный дневной объем торгов составил в этот год около \$ 250 млн., средний ежедневный – \$ 115 млн. Около 30% из 558 фирм, чьи акции котировались на бирже, были «новичками» на ней, при этом 280 из них смогли привлечь \$ 3,17 млрд., что стало рекордом TASE. Устойчивость фондового рынка привлекла на биржу значительный объем финансов: в середине 1993 г. 14% средств взаимных и 50% средств сберегательных

фондов были инвестированы в акции. Еще одним рекордом стал выход на фондовый рынок банка *Narolim*, чьи акции привлекли \$ 15,7 млрд. – сумму, эквивалентную четверти израильского ВВП. Дополнительным стимулом для иностранных инвесторов была разница стоимости акций израильских компаний на TASE и за рубежом (в частности, в Нью-Йорке, на Уолл-Стрит, она была на 40% выше, чем в Израиле). Рост курса израильских акций подогревали и политические факторы: он вырос на 8% после подписания израильско-палестинской «Декларации о принципах» и еще на 9% после встречи Ицхака Рабина и Ясира Арафата, закончившейся их рукопожатием. Однако к концу года стало заметно, что фондовый рынок Израиля «перегрелся», и количество средств на нем превышает оптимальное [33, 1994 г., с. 135-138].

В 1994 г. фондовый рынок Израиля пережил серьезное падение по всем основным показателям, главной причиной которого была диспропорция между накопившейся в ценных бумагах израильских компаний денежной массой и реальной прибылью, которую они могли приносить. Снижение темпов роста курсовой стоимости акций заставило банки, кредитовавшие биржевых игроков, предпринять меры по возвращению ранее выданных кредитов, что пошатнуло рынок. Негативное воздействие на него оказала комбинация таких трех факторов, как вскрывшиеся аферы на фондовом рынке ряда ведущих брокеров, падение курса израильских акций на Уолл-Стрит и замедление мирного процесса вследствие палестино-израильских столкновений в Хевроне. Объем торгов упал на 40%. Правительство, приняв решение о том, что биржевые спекуляции не способствуют экономическому развитию страны, приостановило выпуск основного приватизационного бюллетеня *Shikun Ufituah* («Строительство и развитие для Израиля»), а затем свернуло практически всю приватизационную деятельность, шедшую через TASE. Последним ударом оказалось введение 10%-ного налога на биржевую деятельность, что вызвало приостановку деятельности биржи. Перерыв был кратким, но после возобновления работы биржа не смогла вернуть рынок ценных бумаг к докризисному состоянию. По итогам 1994 г. падение курса акций самых устойчивых компаний – коммерческих банков – составило 15%, а наиболее пострадавших нефтяных компаний – 85%. Взаимные фонды потеряли 21,8% активов, их суммарные потери от падения курса акций и бегства инвесторов сократили вдвое объем средств в \$ 1,26 млрд., которыми они оперировали в начале 1994 г. Ни один из сберегательных фондов, действовавших на бирже, не избежал потерь, при этом прямые потери крупнейших из них составили 6,5%-8,9%, а реальные итоговые вследствие оттока средств вкладчиков дошли до 20%. В конце 1994 г. дневной объем торгов упал до \$ 33 млн. TASE окончила год в числе биржевых аутсайдеров, наряду с биржами Мексики, Аргентины и Венесуэлы [33, 1995 г., с. 137-141].

Состояние фондовой биржи в 1995 г. по сравнению с предшествующим годом стабилизировалось. Связано это было, в первую очередь, с внеизраильскими факторами: акции израильских компаний на Уолл-Стрит шли

по максимальным котировкам за всю историю их продажи в США (в большой мере в связи с кампанией, организованной американскими деловыми и политическими кругами вокруг 2-го ближневосточного саммита, состоявшегося осенью 1995 г. в Аммане и посвященного, в первую очередь, экономическим проблемам). Кроме того, в отличие от лишенных иллюзий относительно ситуации на местном фондовом рынке израильтян, зарубежные инвесторы отреагировали на ситуацию, сложившуюся на нем в 1994 г. с запозданием и оттока их денег с TASE в масштабах, равных внутриизраильским, не произошло. Основную роль в повышении курса акций на бирже в 1995 г. сыграли инвестиции в две компании: Bezeq и Teva Pharmaceuticals. По итогам 1995 г. общий индекс курсовой стоимости акций поднялся на 5,4 пункта. При этом стоимость акций росла у торговых и сервисных (на 18,4%), производственных (на 11%) компаний и коммерческих банков (на 10,6%) и падала у ипотечных банков и финансовых компаний (на 2,4%), инвестиционных компаний и холдингов (на 7%), сельскохозяйственных, строительных фирм и компаний, торгующих недвижимостью (на 10,6%), страховых (на 12,7%) и нефтегазовых (на 54,6%) компаний. Основные показатели развития фондового рынка Израиля в рассматриваемый период по годам приведены в Приложении 59 [33, 1996 г., с. 135-138].

Низкая активность на торгах TASE стала хроническим показателем ее работы в 1996 г. Биржа со средним объемом ежедневных торгов в \$ 33 млн., в некоторые дни падавшим до \$ 12,5 млн., стала местом, привлекательным для инвесторов, рассчитывающих на долгосрочные вложения. Число их в Израиле было ограничено вследствие традиционного предпочтения населением страны в качестве долгосрочного сберегательного механизма пенсионных и сберегательных фондов рынку ценных бумаг. Рынок капитала по-прежнему был сверхцентрализован, на нем доминировали коммерческие банки, и правительственная инициатива сковывала частные компании, тем более, что многие производственные гиганты, на Западе традиционно выпускавшие высокоустойчивые акции (так называемые «голубые фишки»), в Израиле находились в собственности государства. Следует отметить при этом, что размещение ценных бумаг израильских компаний на Западе принесло им в 1996 г. \$ 45 млн. от продажи акций в Лондоне (по системам AIM и EASDAQ) и \$ 2,1 млрд. – в США (по системам NYSE и NASDAQ), в том числе \$ 1,9 млрд. от продажи акций и \$ 930 млн. – обязательств. Помимо общей привлекательности для израильских компаний динамично развивавшегося рынка ценных бумаг на Уолл-Стрит по сравнению со впавшей в стагнацию TASE, ряд правил, регулирующих возможность выхода акций компании на биржу, в Нью-Йорке был значительно либеральнее, чем в Тель-Авиве. Как следствие, в 1995-96 гг. только Канада обгоняла Израиль по числу неамериканских компаний, чьи акции продавались в США. Многие из этих израильских компаний относились к числу небольших молодых фирм, работающих в области высоких технологий. Побочным эффектом облегченного доступа на американский рынок по сравнению с израильским стал выход на него ряда

израильских компаний, не сумевших выдержать конкуренции с местными, прошедшими значительно более долгий путь перед выходом на рынок ценных бумаг. Ряд таких израильских компаний, чьи претензии превышали их реальные возможности, в конце 1996 г. оказался среди наиболее неудачливых участников биржевой игры на Уолл-Стрит.

Сохранение прежних тенденций развития фондового рынка с упором на «короткие деньги» и затрудненность банковского кредитования привели к тому, что активы взаимных фондов уменьшились с \$ 5,1 млрд. до \$ 4,2 млрд. В конечном счете, итоги развития 1994-96 гг. привели их к тому же уровню, на котором они находились в 1989 г. Только взаимные фонды, работавшие с валютными активами, показали по результатам 1996 г. прибыль в \$ 87,5 млн. Общее число взаимных фондов, оперировавших на рынке ценных бумаг, составило на начало 1996 г. 302. Еще 9 фондов вышли на него в течение года.

В течение рассматриваемого периода на израильском фондовом рынке просматривалась тенденция к некоторому уменьшению доли акций, находившихся в собственности мелких акционеров (две трети из которых были работниками корпораций, акциями которых они владели), а также значительному снижению роли взаимных фондов при незначительном росте доли страховых компаний, существенном – сберегательных и образовательных фондов и особенно – зарубежных участников рынка [33, 1998 г., с. 184]. Сведения о распределении между ними рынка акций TASE в 1993-97 гг. приведены в Приложении 60.

#### **4.5. Страховые компании и пенсионные фонды**

Система страхования и пенсионного обеспечения Израиля в рассматриваемый период являлась одним из крупнейших держателей средств населения страны, что и определяло ее роль в общей финансовой системе Израиля. Программы национального страхования осуществлялись через государственный Институт Национального Страхования, а программы пенсионного обеспечения и страхования жизни и здоровья – через страховые и пенсионные фонды Гистадрута (более 700 тыс. участников), а также негистадрутовские пенсионные кассы и фонды предприятий (около 30 тыс. участников). Основными пенсионными фондами Израиля являлись: Makefet, Nativ, Hadassah, Egged, Dan, Gilead, Mivtahim, Фонд Строительных Рабочих и Центральный Пенсионный Фонд. При этом в первой половине 90-х годов баланс фондов Гистадрута вследствие серьезных ошибок в управлении был сведен с дефицитом, дошедшим в 1993 г. до \$ 12 млрд. или 28% всех обязательств. Это не стало причиной немедленных социальных потрясений, так как профсоюзные фонды, во-первых, опирались на государственные гарантии (хотя они могли быть оспорены и оспаривались рядом правительственных ведомств) и, во-вторых, общий кризис выплат должен был разразиться согласно прогнозам экспертов не

ранее 2013 г., что оставляло возможность воздействия на ситуацию, однако положение было близким к критическому и требовало серьезного вмешательства государства в деятельность руководства фондов Гистадрута, в частности, и самого Гистадрута в целом [45, с. 3, 9-10]. Однако такой крупный пенсионный фонд, как Фонд Строительных Рабочих, должен был без дополнительных мер поддержки стать банкротом менее чем за 10 лет. Серьезность финансового положения профсоюзных пенсионных фондов, дефицит в которых затрагивал интересы сотен тысяч участников, и явная ответственность за его возникновение функционеров фондов и руководства Гистадрута позволили увеличить влияние государства в его руководящих органах (что было охарактеризовано израильскими источниками как «интервенция» государства в Гистадрут), нарушив сложившийся в их отношениях «статус-кво», в том числе в вопросах приватизации профсоюзной собственности [33, 1993 г., с. 153].

Сведения об общих объемах долгосрочных сбережений израильтян в 1992-96 гг. и их распределении между различными фондами приведены в Приложении 61 [33, 1997 г., с. 170], а данные о величине израильских фондов социального страхования различного назначения за 1989-94 гг. в Приложении 63 [рассчитано по 59, 1996 г., с. 439]. За это время их общий объем увеличился на 66,8% (с \$ 31.781 млн. до \$ 53.019 млн.), в том числе пенсионных фондов – на 58,2% (с \$ 11.992 млн. до \$ 18.975 млн.), сберегательных фондов и фондов выходных пособий – на 70,4% (с \$ 16.935 млн. до \$ 28.861 млн.), образовательных фондов – на 58,2% (с \$ 3.243 млн. до \$ 5.132 млн.).

В начале 90-х гг., вследствие беспрецедентно высоких показателей роста курсовой стоимости акций израильских компаний на фондовом рынке, сберегательные, пенсионные и прочие фонды были крупнейшими игроками на нем. Однако в результате неудачного в целом для израильского фондового рынка 1994 г. фонды понесли большие потери, которые были несколько скомпенсированы в 1995 г. Так, в 1994 г. сберегательные фонды потеряли около 8,3% своих инвестиций, и объем привлеченных ими средств составил около \$ 33 млрд. Рост этого показателя в 1995 г. в местной валюте на 1,2% в абсолютных величинах, будучи привязан к курсу доллара США, сводился на нет инфляцией. Отток средств из сберегательных фондов составил в 1995 г. \$ 1,837,6 млрд. Это вызвало в руководстве основных брокерских компаний, работавших на рынке капитала, а также банков – собственников сберегательных фондов панические настроения. Банки в срочном порядке разработали новые сберегательные схемы, основанные на использовании так называемых «коротких денег», рассчитывая на то, что они привлекут средства сберегательных фондов, тем более, что в силу ряда причин цены на государственные обязательства упали, а такие крупные небанковские участники финансового рынка, как Israel Aircraft Industries, El-Al, Еврейское Агентство, мошавное движение и муниципалитеты имели собственные сберегательные фонды объемом около \$ 2,2 млрд., обслуживавшие около 250 тыс. чел. Расчет этот

оправдался, схемы «коротких денег» привлекли около 80% средств сберегательных фондов и обеспечили им максимально возможный в этот период времени доход на внутреннем рынке, однако побочным следствием этого стало существенное ослабление рынка ипотечного кредитования, основанного на противоположных принципах долгосрочных вложений. Израильские образовательные фонды собрали в 1995 г. около \$ 274 млн., что в целом соответствовало общим тенденциям.

Пенсионные фонды, преимущественно принадлежащие Гистадруту, в 1994 г. владевшие совокупным объемом средств в \$ 16,5 млрд., к исходу его стояли на краю гибели вследствие увеличения дефицита средств в них до \$ 13,1 млрд. Принятые ранее меры позволили остановить рост дефицита, но не могли исправить положение. В связи с этим в 1995 г. правительством Израиля была принята программа, стабилизирующая ситуацию с выплатой пенсий в течение ближайших десятилетий. В соответствии с ней участники пенсионных фондов, присоединившиеся к ним после 1 января 1995 г., вкладывали свои средства в новые фонды, находящиеся под жестким контролем, причем 70% этих средств инвестировались в низкоприбыльные, но высокоустойчивые государственные обязательства, а прочие – в программы с гарантированным 3%-ным минимумом возврата средств. Общая стоимость этой программы для Министерства финансов Израиля была оценена в \$ 32 млрд., причем 60% этой суммы было предназначено на выплату собственно пенсионных пособий в новом режиме и 40% – для страховки существовавших пенсионных фондов на случай потери ими средств в будущем веке. Поскольку в 1995 г. не было выдано ни одной лицензии на образование новых пенсионных фондов вышеупомянутого типа (возникло лишь несколько частных фондов, не связанных с программой субсидий), существовавшие фонды открыли в течение года специальные счета на \$ 200-300 млн. для 50 тыс. новых членов. В ответ на это правительство заморозило возможность членства в этих фондах и пресекло как возможность массового оттока оттуда средств, так и приема новых членов по новым правилам, что вызвало сопротивление Гистадрута и страховых компаний, обвинивших правительство в дискриминации [33, 1996 г., с. 138-139].

Страховые компании в рассматриваемый период были одним из активнейших игроков фондового рынка (со всеми позитивными и негативными последствиями, присущими ему в 90-х годах). Прибытие в Израиль нескольких сотен тысяч иммигрантов, не охваченных международными системами страхования, стимулировало развитие израильской системы личного страхования, а рост деловой активности в стране в связи с необходимостью их обустройства и модернизацией экономики – системы общего страхования. Балансовые активы страховых компаний страны выросли в 1990-95 гг. на 103,3% (с \$ 7.439,9 млрд. до \$ 15.128,1 млрд.), объявленная ими годовая прибыль по страхованию жизни – на 6,8% (с \$ 92,3 млн. до \$ 98,6 млн. при достигнутом в 1994 г. абсолютном максимуме в \$ 137,3 млн.), а по общему страхованию – на 267,8% (с \$ 37,3 млн. до \$ 137,2 млн.) [59, 1992-1996 гг.].

На страховом рынке Израиля в течение первой половины 90-х годов доминировали компании, входящие в состав ведущих банковских холдингов. Крупнейшей среди них являлась компания Migdal Insurance Company Ltd. (доход в 1989 г. – \$ 278 млн.), входившая до приобретения ее в середине 90-х годов итальянским концерном Generali, в холдинг Leumi. Она включала 5 дочерних компаний и 3 ведущих агентства страховых маклеров. Ее наиболее активным и успешным конкурентом была страховая компания Clal Insurance Co. Ltd. (доход в 1989 г. – \$ 160 млн.), входившая в холдинг банка Napoalim [107, с. 132]. В число крупнейших страховых компаний Израиля 90-х годов входили также: Hassneh – Insurance Company of Israel Ltd. (доход в 1989 г. – \$ 240 млн.), контролируемая Hevrat Ha'Ovdim; The Israel Phoenix Assurance Co.Ltd. (доход в 239,2 млн.); Menorah Insurance Co.Ltd. (доход \$ 150 млн.); Ararat Insurance Company Ltd. (доход \$ 127,5 млн.), контролируемая Clal Insurance Co.Ltd.; The Magen Insurance Company Ltd. (доход \$ 114 млн.) и Sahar Israel Insurance Company Ltd. (доход \$ 105 млн.).

В 90-е годы внутренний рынок Израиля значительно оживился по сравнению с предшествующим периодом и претерпел ряд качественных изменений. Огромный толчок развитию местного рынка жилья, автомашин, домашнего оборудования и других предметов длительного пользования дал приток в страну большого числа иммигрантов из бывшего СССР, ориентированных на потребительские стандарты среднего класса развитого мира, владеющих значительными (особенно по местным масштабам) средствами и легко вкладывающих их в обустройство на новом месте. Торговый бум «на иммигрантах» первой половины 90-х годов спровоцировал аналогичные процессы среди «старожилов», в конечном счете обусловив переход Израиля к модели «потребительского общества», характерной для развитых стран Запада, со всеми присущими ей чертами, включая обновление дорогостоящих предметов длительного пользования не вследствие выработки их рабочего ресурса, а из-за появления на рынке новых моделей. Характерно, что затраты на частное потребление в 1990-95 гг. увеличивались в Израиле в среднем на 4,5% в год.

Внешняя торговля Израиля, традиционно одна из наиболее динамично развивающихся составляющих экономики страны, в рассматриваемый период претерпела значительные изменения. С 1990 по 1996 гг. годовой объем импорта вырос с \$ 15,325 до \$ 29,949 млрд. (на 95%), экспорта – с \$ 12,079.8 до \$ 20,428 млрд. (на 69%), а дефицит внешней торговли увеличился втрое, с \$ 3,504 до \$ 10,434.6 млрд. (с учетом реэкспорта по ряду позиций). При этом импорт развивался опережающими темпами относительно экспорта, соответственно увеличивался и внешнеторговый дефицит.

Основными факторами, определявшими в рассматриваемый период развитие израильской внешней торговли были: выход Израиля на новые рынки вследствие изменения геополитического положения страны после окончания противостояния двух систем, распада СССР и начала нового

этапа арабо-израильского урегулирования; наличие договоров о свободной торговле и торговых соглашениях с большим количеством стран и международных организаций; качественно новый этап развития израильской экономики и общества в целом, повлекший структурные изменения израильского импорта и экспорта.

90-е годы стали периодом активного развития израильских финансовых учреждений, включающих банковскую систему страны (53 банковские организации в 1994 г., включая коммерческие, ипотечные и специализированные банки, см. 48, с. 17), сеть страховых компаний и пенсионных фондов, Тель-Авивскую фондовую биржу (TASE), инвестиционные фонды, фонды доверительного управления и др. К началу рассматриваемого периода в стране были в целом преодолены последствия биржевого краха 1983 г., вызванного применением в абсолютизированном виде к израильскому финансовому рынку и рынку ценных бумаг теории «чистого монетаризма» и серией рискованных спекуляций израильских банков и брокерских компаний на фондовом рынке, финансовая система была перестроена в соответствии с принятой в 1985 г. программой стабилизации, а реформа государственного регулирования кредитно-денежной сферы добилась очевидного успеха, в частности, в области снижения инфляции. Исключения из общих тенденций, например, краткосрочное падение рынка ценных бумаг в 1994 г., в большой мере вызванное внеэкономическими факторами, не влияли на ситуацию в целом.

## Глава 5 ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ И ПРОБЛЕМЫ

### 5.1. Приватизация

Первичный план приватизации был подготовлен для правительства Израиля в 1987 г. First Boston. Согласно ему, широкомасштабное разгосударствление израильской экономики должно было начаться в 1989-90 гг. Подготовка к приватизации так называемых «небанковских» государственных предприятий (SOE) находилась в ведении Управления по правительственным компаниям – агентства Министерства финансов. Та же работа для банков осуществлялась государственным предприятием M.I.Holdings Ltd. Общий контроль за процессом приватизации в Израиле осуществлялся комиссиями министерств инфраструктуры, финансов и юстиции.

В соответствии с планом, ряд государственных предприятий до начала приватизации должен был быть преобразован в компании, акции которых могли бы котироваться на свободном рынке или продаваться институциональным инвесторам. Предполагалось, что в список первых приватизируемых компаний войдут: телекоммуникационная монополия Bezeq, пять государственных госпиталей (формально акционированы в начале 1993 г.), водная монополия Mesorot (реально акционирована в октябре 1993 г.), образовательное телевидение (реально акционировано в январе 1994 г.), ряд других компаний. Акции их должны были быть проданы на бирже (Bezeq, Ashot Ashqelon, Industrial Buildings) или непосредственно инвесторам (Paz Oil Co.), с сохранением на первом этапе контрольного пакета в руках государства. Пакет этот мог быть продан после того, как положение компании на рынке стабилизировалось и она устойчиво функционировала бы в независимом режиме. В итоге в список первичной приватизации вошли: Bezeq (25%), Jerusalem Economic Corp., Industrial Buildings, Paz Oil Co. и часть Maman Cargo Terminals & Handling.

В 1991 г. была приватизирована компания Grain imports и весь Maman, ставший, таким образом, первым полностью приватизированным SOE. Приватизация в небанковской сфере принесла государству в 1991 г. около \$ 175 млн., а в 1992 г. – около \$ 237 млн. Существенно большую прибыль дала приватизация банков. Так, в декабре 1991 г. за \$ 230 млн. был продан контрольный пакет в 37,2% акций IDB Bank-holding Corp. Ltd. (условием продажи была передача 53% акций холдинга IDB в пакете акций банка Discount государству, в итоге которой доля холдинга IDB в акциях банка упала до 13%, а доля государства увеличилась до 87%). Вто-

рой выпуск в ноябре 1992 г., в ходе которого на TASE было реализовано 42,6% пакета ценных бумаг (акций и обязательств) банка Discount, принес \$ 344 млн., в том числе \$ 158 млн. прямых выплат. Первым для Израиля опытом продажи контрольного пакета акций стратегическому инвестору стала продажа в июле 1992 г. 24,5% акций Israel General Bank Ltd., принадлежащих государству, за \$ 16 млн.

К началу 1993 г. государство продало акции лишь 8 компаний и владело акциями более 170. В ряде случаев процесс приватизации замедлялся или останавливался по внеэкономическим причинам. Так, компания Agridev Ltd., активно работавшая в области сельского хозяйства в странах Третьего мира, была приватизирована не в 1992 г., а в 1994 г. В первой половине 90-х годов объединенная оппозиция ортодоксальных партий и лоббистских групп практически остановила внедрение зарубежных частных компаний-импортеров на израильский рынок говядины, мотивируя необходимость сохранения государственного контроля над ним тем, что в противном случае в страну будет поступать мясо, не соответствующее критериям, налагаемым в соответствии с религиозными правилами (некошерное). Одновременно с приватизацией существующих, создавались и новые SOE. Так, в апреле 1992 г. в государственное предприятие был преобразован Департамент производства лекарств и медицинского оборудования Министерства здравоохранения, в ноябре 1993 г. были основаны два SOE: Trans-Israel Highway для осуществления зарубежных строительных проектов и Moshav Debt Settlement Law для контроля за выплатой долгов государству кооперативными поселениями.

Основными проблемами, выявившимися в начальный период приватизации, были: собственно список объектов приватизации; положение приватизируемой компании на рынке после приватизации (широкий спектр вопросов, связанных с изменением статуса, монополизацией, сохранением или утратой финансового и организационного контроля над традиционно находящимися в сфере влияния компании непрофильными структурами, включая относящиеся к социальной сфере и пр.); выбор типа инвестиций и инвестора (в виде распыления акций между участниками биржевого рынка или подбора стратегического инвестора).

Значительные преимущества, которые приносила продажа акций приватизируемых компаний стратегическому инвестору, сопровождались, однако, немалым риском. В качестве институциональных инвесторов в Израиле в основном выступали пенсионные фонды и фонды взаимных обязательств.

Предварительный прогноз получения государством прибыли от приватизации в 1993 г. был сориентирован на \$ 10 млрд. В итоге многочисленных проволочек и конфликтов процесс приватизации настолько осложнился, что цифра эта была признана нереальной и в конечном счете на 1993 г. был запланирован доход от приватизации в \$ 770 млн.

В феврале 1993 г. 25% акций Israel Chemicals, Ltd. (ICL) было продано на фондовой бирже за \$ 200 млн. Тогда же были подготовлены к приватизации SOE, работающие в области нефтеразведки. Они были проданы компаниям

Magen Gaz & Oil Resources (за \$ 5,2 млн.) и Nafta (за \$ 40 млн.). В марте National Center for Technological & Scientific Information был продан британскому инвестору Б.Грabbсу за \$ 0,5 млн. Это стало первым прецедентом продажи подразделения израильского министерства в качестве SOE. В мае контрольный пакет Industrial Buildings Ltd. был продан бывшему SOE Jerusalem Economic Corp. за \$ 67 млн. В сентябре 65% акций торговой сети Shekem было продано на бирже за \$ 70 млн. Позднее (в 4 размещения акций) был продан ряд холдингов концерна Koog. Приватизационная деятельность правительства встретила серьезное сопротивление профсоюзного объединения Гистадрут. Стотысячная забастовка, организованная его лидерами в конце 1993 г. в рамках подготовки к компании 1994 г. по перевыборам в руководство Гистадрута, прошла под лозунгами остановки приватизации.

В течение всего 1993 г. проводилась подготовка к процессу приватизации израильских банков, включая реализацию государственного пакета банковских ценных бумаг объемом в \$ 7,5 млрд. Формально процесс был начат еще в 1987 г. с момента организации M.I.Holdings, фактически же начать его было невозможно без генеральной реструктуризации банковского сектора. В итоге к началу 1993 г. государство вернуло лишь 10% инвестиций, вложенных во второй половине 80-х годов в поддержание банковской системы страны. Israel General Bank Ltd. и IDB Holdings Ltd. были приватизированы, однако сделка по продаже Г.Зеэви United Mizrahi Bank была аннулирована комиссией Министерства финансов и Банка Израиля. Крупнейшими продажами 1993 г. стали сделки с акциями Bank Hapoalim и Bank Leumi le-Israel. Продажа на TASE 14,8% акций Bank Leumi le-Israel в августе принесла \$ 167 млн. в прямых выплатах и \$ 105 млн. в обязательствах по выплатам (80,5% пакета его акций остались под контролем государства). Два выпуска на TASE акций Bank Hapoalim в совокупности дали \$ 360 млн.: \$ 238 млн. от продажи 16,3% акций в июне, в том числе 10% – работникам банка [25, с. 15-16], и \$ 122 млн. от продажи 6,4% акций в ноябре, оставив в итоге под контролем государства 73,8% пакета акций банка. Продажа в мае контрольного пакета Union Bank of Israel Ltd., выделившегося в начале 90-х годов из банковского холдинга Leumi, принесла \$ 50 млн.: было продано 34,8% от общего числа его акций (23,2% акций осталось под контролем государства).

В итоге доход государства от продажи ценных бумаг израильских банков составил \$ 628 млн. Поступление в 1993 г. на фондовый рынок Израиля акций банков увеличило стоимость котируемых на нем акций в совокупности до \$ 3,7 млрд. Всего от приватизации израильского хозяйства в 1993 г. государство получило \$ 1,07 млрд. – на \$ 470 млн. больше, чем в 1992 г.

Доходы от приватизации в 1994 г. предположительно должны были составить \$ 1,52 млрд. К продаже были намечены: компания-монополист израильского сельскохозяйственного экспорта Agrexco Agricultural Export Co. Ltd.; правительственное управление по обслуживанию компьютеров Malam Systems Ltd.; подготовленная к продаже в ноябре 1993 г. с оценкой в \$ 140 млн. Israel Shipyards Ltd.; Environmental Services Company (Ramat

Hovav) Ltd. и государственная авиакомпания El-Al. В 1994 г. фактически началась приватизация оборонной промышленности: руководство корпорации Israel Aircraft Industries продало 50,1% пакета акций ее вспомогательного подразделения Shachal и приступило к частичной приватизации другого подразделения – Elta.

Однако, как и в предыдущие годы, приватизация развивалась не по запланированному пути. К концу года из 7 государственных региональных корпораций по развитию туризма в руках государства не должно было остаться ни одной (в итоге 5 из них было закрыто, а 2 приватизированы и переданы местным муниципалитетам). В области банковской приватизации прежние собственники предпринимали активные усилия для сохранения контроля над основными израильскими банками (холдинг Гистадрута Hеврат Ha'ovdim – над банком Hapoalim, семья Реканати – над Israel Discount Bank). Банковские менеджеры пытались реализовать выставленные на продажу акции фондам и фирмам из числа их собственных институциональных инвесторов. Так, 17% акций IDB было продано его собственным фондам [33, 1994 г., с. 145-150].

Из-за краха TASE в 1994 г. израильское правительство получило от приватизации лишь \$ 200 млн. Большую часть этой суммы (\$ 133 млн.) составили поступления от продажи акций Bank Hapoalim, Bank Leumi le-Israel, Shekem (35% акций за \$ 55,5 млн. в декабре) и двух нефтяных компаний: Naphta и Naphta Exploration. К приватизации в 1994 г. была подготовлена лишь одно SOE – небольшая нефтедобывающая компания Lapidoth. Продажа в декабре 48% ее акций (в собственности государства остался 51%) вместе с акциями компании-партнера Lapidoth Exploration принесла в совокупности \$ 13 млн. В декабре 1994 г. было подписано соглашение о передаче через TASE контрольного пакета в 26% акций United Mizrahi Bank, оцененного в \$ 110 млн., группе Israeli (в собственности государства остался 71% акций этого банка, причем из этого пакета группа Israeli имела право дополнительно выкупить еще 25%). В течение 1994 г. 2 других SOE были проданы торговым компаниям: в феврале 58% Beit Shemesh Engines Ltd. за \$ 20 млн. – компании Ormat (в собственности государства осталось 0,8%), а в апреле 100% Malam Systems Ltd. с выплатой \$ 19,6 млн. и гарантией выплаты \$ 3,3 млн. из дивидендов – компании Clal Computers & Technology Ltd. Из других приватизационных продаж 1994 г. следует отметить продажу через TASE в марте 5,2% акций Fertilizers & Chemicals Ltd. за \$ 3 млн. (в собственности концерна ICL осталось 83,8%) и 8% акций RDC за \$ 0,7 млн. (49,9% акций осталось в собственности компании Galram Technology Industries Ltd.).

В июне 1994 г. Министерство финансов начало переговоры с Еврейским Агентством (JAFI) о его доле в ряде приватизируемых компаний: Mekorot (33%), Jerusalem International Convention Center (51%), Jewish Colonial Trust. Наибольшее значение имели 11,8% голосов JAFI в El-Al.

В 1994 г. практически остановился процесс приватизации таких крупнейших компаний, как El-Al, Israel Chemicals (ICL), Israel Shipyards, Bezeq.

В декабре на TASE за \$ 5,4 млн. было продано 0,5% акций концерна ICL, в собственности государства осталось 74,8% его акций.

Компания Mekorot, контролирующая две трети национальных водных ресурсов, в 1994 г. была реструктурирована для последующей приватизации. В апреле 1994 г. она была превращена в холдинг, состоящий из 4 подразделений: Компьютерного обслуживания, National Water Carrier, Mekorot Properties 1993 (для эксплуатации водных ресурсов за границей палестинских территорий, так называемой «зеленой чертой») и Mekorot Development. Из числа вспомогательных подразделений Mekorot первой к приватизации (с ориентировочной стоимостью \$ 40 млн.) была подготовлена фирма Tahal, занимающаяся инженерным обеспечением работ и водным планированием.

Прогноз Министерства финансов определил объем правительственных доходов от приватизации на 1995 г. в \$ 1,5 млрд. [33, 1995 г., с. 146-148]. В итоге доходы от приватизации за 1995 г. составили около \$ 570 млн. В марте 1995 г. состоялись основные продажи: 0,1% акций концерна Koog за \$ 1 млн. (в собственности государства осталось 0,2%), 100% акций Shikun Ufituah за \$ 283,3 млн., 24,9% акций ICL за \$ 231 млн. (в собственности государства осталось 48,4%) и акций Israel Shipyards на \$ 14 млн. С апреля 1995 г. до самого конца года не было отмечено сколь бы то ни было существенных сделок с акциями приватизируемых государственных предприятий [2, 1996 г., с. 151].

Bezeq в течение всего рассматриваемого периода оставался одним из самых привлекательных объектов для зарубежных инвесторов. В конце 1996 г. британская компания Cable & Wireless, работающая в полусотне стран при годовом обороте \$ 8 млрд. в 1994 г., приобрела 10% акций Bezeq из 23%, имеющихся на TASE. Израильское правительство приветствовало приток в страну инвестиций такого размера, однако руководство Bezeq, опасаясь установления внешнего контроля над своими действиями, охарактеризовало действия C&W как «захват». Активное противодействие руководства компании попыткам приватизировать ее привело к тому, что, по сообщению ряда источников, в конечном счете под контролем C&W оказалось лишь 7% акций Bezeq. Минимальный пакет, необходимый C&W для реорганизации управления Bezeq, составлял 20% акций и, возможно, именно по заказу британской компании действовала американская финансовая компания Merrill Lynch, объявив в 1997 г. о покупке 12,5% акций Bezeq в рамках приватизации за \$ 250 млн. Правительственное решение об этой сделке стало непосредственным поводом для объявления 24 июля 1997 г. Гистадрутом всеобщей забастовки работников государственного сектора, на некоторое время парализовавшей страну [201, №29, 1997 г., с. 33].

Окончательная приватизация банка Haroalim произошла в 1997 г., когда группа американских инвесторов (из семейств Аронсон и Данкнер) во главе с Т.Аронсоном, предоставив гарантии в \$ 20 млн., приобрела 43% акций банка за \$ 1,37 млрд. и получила право на выкуп еще 21,5% акций в течение полутора лет [194, 8.09.1997 г.]. В декабре 1997 г. 25% акций банка Leumi (UK) было продано за 2,5 млн. фунтов стерлингов ан-

глийской брокерской компании Shore Capital [218, №21 & 22, 1997 г.]. В качестве одного из наиболее серьезных игроков на рынке приватизации израильских банков в первой половине 90-х годов выступала американская группа, возглавляемая Э.Сафра, владельцем израильского банка Beinleumi Harishon. Эта группа активно участвовала в процессе приватизации банка Leumi, а в 1995-96 гг. приобрела американский филиал банка Mizrachi и Bank Discount Canada. Существовавшая к началу 90-х годов система взаимного участия группы Safra и семьи Реканати (в частности, группа Safra и инвестиционная корпорация холдинга IDB Discount Investments стали основателями одного из главных конкурентов Bezeq, компании сотовой связи Cellcom), привела к тому, что группа Safra стала ведущим претендентом на выставленные в 1996 г. на продажу через TASE и за пределами Израиля 14,5% акций банка Discount [99, с. 214].

Данные о приватизации банков Израиля в 1991-97 гг. приведены в Приложении 63, а о реализации основных проектов в области приватизации в 1995-97 гг. – в Приложении 64 [30, с. 94-95].

## 5.2. Инвестиции

Несмотря на успешное в целом развитие израильского рынка инвестиций в рассматриваемый период, далеко не все анонсированные в первой половине 90-х годов инвестиционные проекты увенчались успехом. Крупнейшей из инвестиционных неудач Израиля стал проект Промышленной Зоны Свободного Экспорта (FEPZ), о котором впервые было объявлено в июне 1992 г. По предварительным расчетам, этот проект должен был привлечь прямые зарубежные инвестиции в объеме \$ 750 млн. и до конца 1993 г. обеспечить создание 20 тыс. рабочих мест. Аналогичные проекты с успехом были реализованы в Малайзии, Мексике и на Тайване, однако к концу 1993 г. стало ясно, что в израильских условиях идея FEPZ представляет слишком большую опасность для традиционного «социалистически ориентированного» промышленного истеблишмента, который успешно торпедировал ее воплощение в жизнь, используя каналы государственной бюрократии. В 1994 г. группа американских инвесторов, возглавляемая Ю.Грином, опираясь на личную поддержку премьер-министра И.Рабина, подготовила открытие FEPZ с венчурным («рисковым») капиталом в \$ 1,2 млрд. в Лигите, к северу от Беер-Шевы. Однако и этот проект, значение которого как для развития Северного Негева, так и для Израиля в целом, высоко оценивалось экспертами, потерпел крах после гибели Рабина в октябре 1995 г. Прямые потери по проекту создания FEPZ составили \$ 8 млн., и в 1995 г. было объявлено о расформировании спонсировавшей его организации – Israel Export Development Corporation.

Как пример успешной частной инициативы в инвестиционной области следует отметить выход на торги в Нью-Йорке в октябре 1992 г. First Israel Fund. В итоге в первый же день торгов фонд собрал \$ 120 млн. на TASE.

В качестве альтернативы частным инициативам в области привлечения инвестиций с начала 90-х годов в Израиле начали действовать государственные венчурные («рисковые») фонды. В частности, в феврале 1992 г. был создан фонд Yozma, в который правительством было ассигновано \$ 45,6 млн. В сентябре 1992 г. Финансовым комитетом Кнессета были утверждены правила размещения акций этих фондов на TASE и размещены акции первого из них – фонда Tolkovsky-Cial, на \$ 15 млн. [33, 1993 г., с. 159-160]. Объем активов израильских венчурных фондов с \$ 58 млн. в 1991 г. увеличился в 19 раз – до \$ 1.101 млн. в 1995 г. и в 40 раз – до \$ 2.300 млн. в 1997 г. [33, 1998 г., с. 177]. Данные о величине активов израильских венчурных фондов в 1991-97 гг. приведены в Приложении 65.

Согласно данным израильской Ассоциации Производителей в 1993 г. объем инвестиций в израильскую промышленность превысил \$ 2,35 млрд. Из внутренних инвестиций в 1992-93 гг. примерно \$ 0,7 млрд. было обеспечено правительством, около \$ 134 млн. – израильскими страховыми компаниями. При этом объем инвестиций в израильскую экономику (не считая жилищного строительства) увеличился в 1991 г. на 24%, в 1992 г. – на 8,8%, в 1993 г. – на 10%. Увеличение инвестиций в инфраструктуру составило 4,5% в 1992 г. и 20% в 1993 г., в образование – соответственно 7% и 10%, в систему транспорта – 19,5% и 9,1%, в конструкционные и земляные работы (в том числе в строительство дорог) – 11% и 12,1%. В 1992 г. объем инвестиций в израильскую экономику составил 17,9% от ВВП страны, что было меньше, чем 19,6% в Великобритании и 32,1% в Японии – мировом лидере по соотношению доли инвестиций и ВВП, но превышало соответствующий показатель США, равный 16,6% [33, 1994 г., с. 141-143].

Зарубежные инвесторы в 1991-92 гг. вложили в израильскую экономику \$ 589 млн., преимущественно в недвижимость и акции израильских компаний на нью-йоркской фондовой бирже. С 1993 г. существенно вырос объем зарубежных инвестиций на TASE. Израильские инвестиции за рубежом составили в 1992 г. \$ 2,375 млрд. (на 26% больше, чем в 1991 г.), причем 60% из этих средств было инвестировано частными компаниями. Следует отметить при этом, что объем прямых зарубежных инвестиций в Израиль упал до 3% от объема внутренних инвестиций, при том, что соответствующий показатель равнялся 8-16% в Европе и 6% в США.

Прирост инвестиций в израильскую экономику в 1994 г. на 12% по отношению к уровню 1993 г. закрепил позиции страны в группе государств с развивающейся экономикой. Согласно данным Globes (от 1.03.1994 г.), по объему инвестиций в процентах от ВВП Израиль, у которого этот показатель равнялся 23%, занимал в этой группе стран шестое место, отставая от Южной Кореи (39%), Таиланда и России (по 38%), Китая (35%) и Португалии (26%), но опережая Польшу (21%), Бразилию и Турцию (по 20%), а также Грецию (17%).

В 1992-94 гг. объем прямых зарубежных инвестиций в израильскую экономику составил около \$ 700 млн. За предшествующие 20 лет к этой категории относилось лишь 1-1,5% всего объема инвестиций (в развитых странах Запада соответствующий показатель в этот период равнялся 6%).

В 1994 г. на территории Израиля работали такие многонациональные корпорации, специализирующиеся в области высоких технологий, как Apple, DEC, Hewlett-Packard, IBM, Intel, Octel, Kyocera, Microsoft, Motorola, и Vishay Intertechnology. Среди прочих инвесторов «первого уровня» были Domino Pizza, Burger King, Holiday Inn, Ladbroke, McDonald's и Sara Lee. К концу 1994 г. в их число вошли BBD & O, Great Lakes, Hasbro Toys, National Semiconductor, Siemens, Sprint и Orbit Semiconductors.

Израильское правительство в рассматриваемый период вкладывало значительные средства в привлечение инвесторов. Три крупных проекта, связанных с этим, были инициированы через Центр инвестиций Министерства промышленности и торговли: около \$ 450 млн. было выделено на гранты самого Центра, примерно \$ 65 млн. – через 59 региональных объединений в «районах развития» и около \$ 290 млн. – через Фонд исследований и развития. В 1994 г. Центр утвердил в качестве грантов и государственных гарантий \$ 1,6 млрд. и инвестировал около \$ 1,2 млрд. в 540 проектов. Его работа позволила создать 18,5 тыс. рабочих мест и увеличить объем израильского экспорта на \$ 2,37 млрд.

Промышленные инвестиции в область исследований и развития поддерживались в рассматриваемый период грантами управления Главного ученого Министерства промышленности и торговли. Инвестиции в эту область составили в 1994 г. около \$ 1 млрд., причем около \$ 315 млн. было финансировано самим управлением Главного ученого. Из 1741 заявки на финансирование удовлетворено было 1271. Около 70% промышленных разработок (примерно на \$ 700 млн.) относилось к области электроники, оборот которой в 1994 г. составлял \$ 5,2 млрд.

Приток непрямых западных инвестиций в основном организовывался через фонды, действовавшие в США, Великобритании и самом Израиле. Одним из главных фондов такого рода являлся государственный Israel Bond, стоимость ценных бумаг которого в сентябре 1994 г. составляла около \$ 6,5 млрд. Однако на протяжении рассматриваемого периода интерес к этим фондам со стороны западных инвесторов снижался: если в 1992 г. Israel Bond привлек \$ 1,2 млрд., а в 1993 г. – \$ 1,1 млрд., то в 1994 г. – лишь \$ 990 млн.

Доля внутренних инвестиций, упавшая с 16% в 1989 г. до 7,2% в 1992 г., к 1993 г. увеличилась до 9,6% от общего объема сбережений населения Израиля, однако в 1994 г. в связи с кризисом TASE этот источник инвестиций находился в состоянии стагнации.

Значительно сказалось на притоке инвестиций состояние процесса мирного урегулирования на Ближнем Востоке. Так, в 1992 г. Израилу были предоставлены американские гарантии на \$ 10 млрд. К концу 1994 г. Израиль разместил в фондах, обеспеченных гарантиями, \$ 4,3 млрд., из которых \$ 2,3 млрд. – собственно в 1994 г.

В октябре 1994 г. в Марокко, в г. Касабланка состоялся 1-й Ближневосточный и Североафриканский экономический саммит (MENA). Помимо России, стран Запада, Израиля и ряда стран Третьего мира, в нем приня-

ли участие 15 арабских стран. На саммите внимание инвесторов было привлечено к ряду крупных региональных проектов общим объемом \$ 15 млрд. В число их вошли проекты газопроводов из Египта и Катара в Израиль, региональной телевизионной системы по образцу европейской, канала из Средиземного моря или залива Акаба к Мертвому морю, системы компьютеризации образования региона, развития ближневосточной сети железных дорог и пр. [2, 1995 г., с. 150-155].

Объем инвестиций в израильскую экономику в 1995 г. составил \$ 21,63 млрд. (25% от ВВП), превысив соответствующие показатели 1993 г. на 21,7%, а 1994 г. – на 11,7%. Следует отметить, что после периода 1992-94 гг. несколько упала доля инвестиций в развитие инфраструктуры при сохранении правительственного участия на уровне одной трети общего пакета инвестиций в этот сектор израильского хозяйства. В 1995 г. объем прямых зарубежных инвестиций в Израиль составил \$ 2,2 млрд. (на 46% больше, чем в 1994 г.). Среди зарубежных фирм-инвесторов, непосредственно вкладывавших средства в потребительский сектор израильской экономики, основными были: Nestle (в Osem), Pillsbury (в Clal), Colgate-Palmolive (в Koor Industries), Unilever (в Strauss), Carlsberg (в Israel Breweries). В тяжелой промышленности и промышленности «высоких технологий» к их числу относились: Volvo (в Merkavim, субсидированный Koor), Volkswagen AG (приобрел 35% производителя магниевого концентрата Dead Sea Works), Boston Scientific Corporation – BSC (в Medinol). Такие транснациональные корпорации, как Timex и Pfizer Pharmaceuticals, открыли в Израиле исследовательские центры. Среди крупнейших инвесторов 1995 года на рынке промышленных инвестиций лидировал Intel Electronics, открывший свой второй израильский завод по производству компьютерных чипов (в г. Кирыат Гат) стоимостью \$ 1,6 млрд. (оборот компании в 1995 г. составил \$ 16,2 млрд., прибыль – \$ 3,6 млрд.). Непрямые зарубежные инвестиции в израильскую экономику составили в первых 3 кварталах 1995 г. \$ 2,4 млрд., однако в 4-м квартале объем их резко сократился вследствие убийства премьер-министра И.Рабина.

Осенью 1995 г. состоялся 2-й MENA-саммит в столице Иордании, г.Амман. Он привлек беспрецедентное внимание мирового политического и делового истеблишмента. На саммите были презентованы инвестиционные проекты большинства стран региона различного уровня, в том числе транснациональные, однако основную долю их составляли иорданские, израильские и иордано-израильские, а также палестинские. В число наиболее примечательных входили иордано-израильские проекты совместного развития туристических зон в районах Мертвого и Красного моря, портов Эйлата и Акабы, долины р. Иордан, энергетической, транспортной, воднораспределительной и др. инфраструктурных сетей обеих стран. Реально проработка большинства из анонсированных на MENA-саммите 1995 г. проектов иордано-израильского и палестино-израильского сотрудничества вследствие изменения политической ситуации из-за убийства Рабина и прихода к власти в Израиле правокоалиционного прави-

тельства Б.Нетаниягу началась в 1996-97 гг. Следует отметить, что замедление ближневосточного мирного процесса негативно сказалось на перспективах международных инвестиций в региональные проекты. Так, до уровня конференции был понижен статус МЕНА-саммита 1997 г., состоявшегося в Катаре, в г. Доха, а проект газопровода Катар-Израиль был объявлен арабской стороной «несвоевременным». Не вышли за теоретические рамки и планы создания банков ближневосточного развития – как «базового», с основной долей участия в уставном капитале США и Японии, расположенного в Каире, так и его конкурента – амманского, главными создателями которого должны были стать страны Европейского Сообщества.

В 1995-97 гг. приток внутренних средств на инвестиционный рынок Израиля значительно уменьшился в связи с уменьшением правительственных дотаций израильским инвесторам, наметившейся тенденцией замедления темпов роста экономики страны, переносом ряда предприятий ключевых отраслей за границу. Значительные израильские инвестиции были направлены на развитие зарубежных проектов. В то же время приток зарубежных инвестиций в Израиль после спада, вызванного смертью премьер-министра Рабина, увеличился. В 1997 г. зарубежные инвестиции составили \$ 3,7 млрд. или 40% от общего объема притока капитала в экономику страны. Рост внешних инвестиций на \$ 20 млрд. (41%) в течение 33 месяцев (с 1.01.1995 г. до 30.09.1997 г.) довел объем совокупных активов зарубежных инвесторов на израильском фондовом рынке до \$ 67 млрд. (55% от ВВП 1997 г.).

Объем зарубежных инвестиций израильских компаний составил \$ 664 млн. в 1994 г., \$ 643 млн. в 1995 г., \$ 993 млн. в 1996 г. и \$ 887 млн. в 1997 г. В то же время значительные объемы ранее инвестированных средств были возвращены израильскими компаниями после продажи ликвидных объектов. Объем возвратов такого рода с \$ 3 млн. в 1994 г. вырос до \$ 85 млн. в 1995 г., \$ 283 млн. в 1996 г. и \$ 209 млн. в 1997 г., снизив реальную величину чистых инвестиций израильских компаний за рубеж до \$ 661 млн. в 1994 г., \$ 558 млн. в 1995 г., \$ 710 млн. в 1996 г. и \$ 678 млн. в 1997 г. В декабре 1997 г. совокупный объем израильских инвестиций за границей достиг \$ 4.783 млн. Средства эти направлялись преимущественно в Северную Америку и Западную Европу, отчасти – в Восточную Европу и в незначительных объемах – на Дальний Восток. К 1997 г. основные объемы средств, инвестированных израильскими компаниями за рубеж, были вложены в развитие электроники и средств связи (\$ 1.668 млн.), нефтехимию (\$ 920 млн.), финансовый сектор (\$ 695 млн.), строительство и гостиничное дело (\$ 513 млн.), промышленность (\$ 455 млн.), торговлю и услуги (\$ 429 млн.), транспорт и складское хозяйство (\$ 76 млн.). Таким образом, курс на либерализацию инвестиционного законодательства Израиля в 90-е годы не только способствовал притоку внешних инвестиций в страну, но и позволил израильским компаниям в значительных масштабах выйти за пределы экономики собственной страны, увеличив степень инте-

рированности Израиля в мировую экономику и тем самым упрочив позиции израильской экономики в целом [33, 1998 г., с. 193-194]. Сведения о региональном и отраслевом распределении зарубежных инвестиций израильских компаний в 1994-97 гг. приведены в Приложении 66. При этом на зарубежных фондовых биржах действовали по преимуществу крупные частные инвесторы. Так, 28 крупнейших частных израильских инвесторов (каждый из которых владел более чем 5% акций израильских компаний, котировавшихся на нью-йоркской или 10% – на лондонской фондовых биржах), в 1998 г. контролировали в совокупности \$ 2.082,8 млн. Соответствующие данные о них приведены в Приложении 67.

Следует отметить, что рост израильского ВВП в рассматриваемый период сопровождался ростом затрат на исследовательскую работу и внедрение изобретений в экономику. При росте ВВП Израиля в 1990 г. на 6% затраты на исследования и развитие (R&D) увеличились на 1,7%. Соответствующие показатели роста в 1991 г. составили 6,2% (ВВП) и 6,6% (R&D), в 1992 г. – 6,7% (ВВП) и 8,9% (R&D), а в 1993 г. – 3,4% (ВВП) и 4,2% (R&D). Инвестиции в исследования и развитие увеличились в Израиле в 1993 г. на 15%, в 1994 г. – на 18%, а в 1995 г. – на 5%, составив в совокупности около 2,5% от всех инвестиций в экономику страны. По этому показателю Израиль к середине 90-х годов опередил все развитые страны Запада (в которых доля инвестиций в R&D составляла от 0,5 до 2%), за исключением Японии, у которой он в 1993 г. равнялся 3%. В 90-е годы 35% от общего объема израильских инвестиций в исследования и развитие финансировали структуры высшего образования (в развитых странах Запада – 24%), 36% – бизнес-структуры (на Западе – 51%). Эта диспропорция относительно мировых стандартов связана с тем, что 24% израильских исследований в области R&D финансировалось зарубежными организациями, работавшими в области науки и высшего образования, а также различными фондами [33, 1996 г., с. 140-143].

Значительную роль в привлечении прямых зарубежных инвестиций в экономику страны в 90-х годах сыграла активная государственная политика. Скоординированные действия как израильского правительства в целом, так и отдельных министерств и ведомств (среди которых выделялся Институт Экспорта), муниципальных властей, профессиональных объединений (таких, как Ассоциация Производителей, Объединение Торговых Палат и др.), местных и международных общественных организаций, а также Еврейского Агентства позволили превратить Израиль в рассматриваемый период в место проведения международных деловых встреч, семинаров и конференций, интегральной частью программы которых стала презентация целевых, отраслевых и территориальных проектов развития израильской экономики, от крупных до самых незначительных. Примером этого служит эволюция в 90-х годах ежегодного Бизнес Форума – деловой конференции, организуемой в рамках программы работы международной общественной организации Израильский Форум. Число участников этого мероприятия, первоначально привлекавшего, в первую очередь, самих

израильтян, с нескольких десятков человек выросло до нескольких сотен; представительский уровень, начиная с 4-го Бизнес Форума, прошедшего в марте 1994 г. в Иерусалиме, и 5-го, состоявшегося в июне 1995 г. в Хайфе, повысился до уровня премьер-министра Израиля, а деловая программа стала одним из основных событий экономической жизни страны.

Значение государственного сектора в израильской экономике рассматриваемого периода характеризуется тем, что к началу 90-х годов, согласно опросам экспертов, 52% израильтян не знали самого значения термина «приватизация». Основными израильскими собственниками были: само государство, национальные институты – Еврейское Агентство и связанные с ним фонды, а также кооперативные организации, крупнейшей из которых было профсоюзное объединение Гистадрут. Государство выступало в этой роли и непосредственно (через правительственные министерства и учреждения), и через такие элементы государственной инфраструктуры, как железные дороги, Земельная Администрация, правительственные типографии, порт Яффо, оборонная промышленность, Банк Израиля, Институт Национального Страхования, таможня, администрация портов и аэропортов, национальная спортивная лотерея, служба занятости, совет по высшему образованию, местные администрации, религиозные советы и пр., а также государственные промышленные корпорации (в которых государство владело не менее 50% собственности или в том же объеме принимало прямое участие в их деятельности).

В 1987 г. в Израиле было 189 государственных корпораций, в 1995 г. – 119. В 1992 г. в них работало 72,7 тыс. чел., в 1994 г. – 68,2 тыс. чел. (5% рабочей силы). Среди них были такие крупнейшие израильские корпорации, как авиакомпания El-Al, авиастроительная и оборонная корпорация IAI и монополист в области связи Bezeq. Еврейское Агентство владело значительной земельной собственностью, фондом недвижимости и крупными пакетами акций Bank Leumi, El-Al, израильской судовой компании Zim, монополистов в области водопользования Mekorot и Tahal, строительной компании Amidar и пр. В ведении киббуцев и мошавов находилась большая часть культивируемых земельных угодий страны, а различные объединения потребительской кооперации монопольно контролировали значительные сегменты израильского рынка. На предприятиях Гистадрута в 1986 г. было произведено 27% израильской продукции. Последний владел, в частности, концерном Коог, в который входило более 100 промышленных предприятий, около 100 коммерческих фирм, 50 административно-управленческих и финансовых компаний, включая пенсионные фонды, средства которых контролировали значительное число крупных проектов, не входивших в сферу непосредственного управления руководства концерна. В 1996 г. в структуре концерна, являвшегося крупнейшим промышленным экспортером Израиля, было занято более 30 тыс. рабочих, и он входил в число 500 крупнейших компаний мира [122, с. 42-53].

В то же время сверхмонополизированность израильского хозяйства и исторически сложившаяся в Израиле практика использования внеэкономических методов преодоления неблагоприятных конъюнктурных колебаний рынка не позволяли ему развиваться в соответствии с требованиями мировой экономики. Сыграв свою роль в период становления и укрепления государства, они превратились в тормоз на пути его дальнейшего развития. Закрытость же израильской финансовой системы и исторически сложившаяся в ней «кланово-ведомственная» практика принятия решений стали главным препятствием к масштабной приватизации. Либерализация рынка капиталов в 90-е годы одновременно с урегулированием «правил игры» на нем и ужесточением ответственности израильских финансовых учреждений за результаты их деятельности сделали возможной широкомасштабную приватизацию финансовой системы страны, включая ведущие банки, и позволили начать реализацию приватизационной политики израильского правительства в масштабах всей экономики. В свою очередь, это обеспечило приток инвестиций, укрепивших финансовую систему страны.

90-е годы стали периодом активного привлечения внешних и внутренних инвестиций в израильскую экономику. Основные факторы, способствовавшие этому: развитие ближневосточного мирного процесса, значительно повысившее рейтинг Израиля на мировых финансовых рынках; начавшаяся либерализация израильской экономики; уникальное положение региональной сверхдержавы, обладающей развитой инфраструктурой, высокой степенью интегрированности в мировую экономику, сравнительно дешевой и высококвалифицированной рабочей силой, особенно в области высоких технологий (значение последнего фактора выросло, в первую очередь, в связи с притоком иммигрантов из республик бывшего СССР); наличие широкого круга соглашений о свободной торговле, а также целенаправленная политика израильского правительства и деловых кругов страны по привлечению инвестиций в израильские проекты. Традиционная для начала 90-х годов закрытость израильской экономики, формально объяснявшаяся ее социалистической ориентацией, а на деле в значительной мере являвшаяся следствием неконкурентоспособности отдельных предприятий и целых отраслей израильского хозяйства, создававшихся вне рыночных условий, к середине 90-х годов сменилась правительственной политикой «открытых дверей» для инвесторов, которым создавался режим наибольшего благоприятствования, предоставлялся широкий спектр льгот и для привлечения которых была создана и задействована эффективно работающая инфраструктура. Следует указать, что наряду с факторами, способствовавшими инвестиционной активности, в указанный период действовали и такие внутренние факторы, негативно сказывавшиеся на притоке инвестиций, как периодически возобновлявшиеся действия террористов, бюрократическая зарегулированность жизни в стране и «левантийские» деловые традиции.

## **Глава 6** **РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РАЗВИТИИ** **И СТАБИЛИЗАЦИИ ИЗРАИЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА**

### **6.1. Система образования**

Расходы на образование, составлявшие в 1990 году 8,5% от ВВП Израиля (\$ 4,3 млрд.), выросли к 1994 г. на 25% и достигли 9,2% ВВП (\$ 5,4 млрд.). При этом сеть учреждений дошкольного образования включала в себя ясли и детские сады различных типов, а школьного (начальные школы, средние и гимназии) – государственные, государственные религиозные, арабские и друзские, а также частные (религиозных общин и международных организаций) школы. В школьной системе выделялись технологические школы (трех уровней), училища профессионального обучения различных министерств, иешивы, сельскохозяйственные школы и военные училища. Три последних категории как правило (военные училища – в обязательном порядке) имели при себе интернаты. Работала разветвленная сеть вечерних школ [4, с. 154-155].

Общее число школ в Израиле с 1989-90 по 1995-96 учебные годы увеличилось на 16,4% (с 2.432 до 2.832), в том числе еврейских – на 15% (с 2.012 до 2.314), арабских – на 18,9% (с 420 до 518). За тот же период количество специализированных школ выросло (при неизменном количестве входящих в эту категорию сельскохозяйственных школ) на 12,9%, с 727 до 821 – в еврейском секторе (за счет школ общего профиля) и на 20%, со 125 до 150 – в арабском (в первую очередь, за счет технологических школ и отчасти – школ общего профиля). Число классов выросло на 16% (с 36.168 до 41.970), в том числе на 16,1% (с 29.448 до 34.199), в еврейских и на 15,6% (с 6.720 до 7.771) в арабских школах. Если в 1989-90 учебном году в израильской системе школьного образования было занято 84,3 тыс. учителей, то в 1995-96 г. – 116,7 тыс. При увеличении общей численности учителей в этот период на 38,4% их количество в арабском секторе выросло на 48%. Количество учеников в целом по стране стало больше на 16,7% (с 1.006,9 до 1.173,7 тыс.), в том числе в еврейском секторе школьного образования – на 16,7% (с 799,1 до 932,6 тыс.), в арабском – на 16% (с 207,8 до 241 тыс.).

Следует отметить, что в рассматриваемый период в Израиле значительно усилились позиции государственно-религиозного и частного (в первую очередь, ортодоксально-религиозного) школьного образования за счет государственного нерелигиозного. Причем доля частных начальных школ выросла за 1989-90 – 1995-96 учебные годы с 7,6% до

11,4%, при уменьшении доли государственных нерелигиозных школ с 71,1% до 67,3% и сохранении доли государственных религиозных школ в 21,3%.

В системе колледжей, занимающих промежуточное положение между израильской средней и высшей школой, число студентов увеличилось в 1989-90 – 1995-96 учебных годах на 83,8%, с 25,3 до 46,5 тыс. чел. (в том числе на 1,2 тыс. – в арабских колледжах).

В дающих высшее образование учительских колледжах число студентов, составлявшее в 1989-90 учебном году 12,3 тыс. чел. в еврейском и 0,6 тыс. чел. в арабском секторе, выросло к 1995-96 учебному году до 20 тыс. (на 62,6%) и 1,6 тыс. (на 166,6%) соответственно. Сведения об израильских учебных заведениях этого типа приведены в Приложении 68.

Высшие учебные заведения Израиля находились в 90-е годы в ведении Совета по Высшему Образованию. Связующим звеном между высшими учебными заведениями и правительством по финансовым вопросам был Комитет по планированию и стипендиям. При этом более 70% бюджета высшего образования поступало в 90-е годы из общественных фондов, 20% составляла плата за обучение и около 10% – благотворительные пожертвования (так, в 1994-95 учебном году из всего бюджета высшего образования, составившего \$ 1,16 млрд., государство взяло на себя \$ 828 млн., что составило 1,8% от ВВП Израиля). Фондообеспечение высшего израильского образования в рассматриваемый период было одним из самых высоких в мире: уже в 1991 г. затраты на одного студента в Израиле, составлявшие \$ 11,1 тыс., ненамного отставали от соответствующего американского показателя, равного \$ 13,6 тыс., и намного превышали аналогичные цифры для Великобритании (\$ 9,6 тыс.), Германии (\$ 6,3 тыс.) и Франции (\$ 5,9 тыс.). При этом к 1994-1995 учебному году бюджет израильского высшего образования вырос на 40%, по сравнению с 1989-90 учебным годом и на 80% по сравнению с началом 80-х годов [33, 1995 г., с. 159].

К концу рассматриваемого периода из общего числа израильских студентов 29% изучали общественные науки, 28% – гуманитарные, 13% – инженерное дело и архитектуру, 12% – физику, математику, электронику и программирование, 7% – медицину и смежные дисциплины, 5% – биологию, 4% – юриспруденцию и 2% – сельское хозяйство [4, с. 160-161]. Число студентов израильских университетов увеличилось в 1989-90 – 1994-95 учебных годах на 43,5%, с 67,8 до 97,3 тыс. чел., а численность штатов высшей школы – с 16,6 до 18,7 тыс. чел., в том числе профессорско-преподавательского состава – с 7,3 до 9,3 тыс. чел., административно-технического – с 9,4 до 9,5 тыс. чел. Рост числа студентов в 1989-90 – 1995-96 учебных годах составил для таких высших учебных заведений, как Еврейский Университет в Иерусалиме – 20,8% (с 16,8 до 20,3 тыс. чел.), Тель-Авивский Университет – 35,2% (с 19,3 до 26,1 тыс. чел.), «Технион» (Израильский политехнический институт) – 14,3% (с 9,1 до 10,4 тыс. чел.), Университет им.Бар-Илана – 105,4% (с 9,3 до 19,1 тыс. чел.), Хайфский

университет – 88,2% (с 6,8 до 12,8 тыс. чел.), Университет им. Бен-Гуриона в Негеве – 108,5% (с 5,9 до 12,3 тыс. чел.), Научно-исследовательский институт им. Вейцмана – 33,3% (с 0,6 до 0,8 тыс.) – всего около 102 тыс. студентов [59, 1996 г., с. 480-519].

Характерной особенностью израильской системы образования, учитывающей потребности взрослого населения страны, являлась широкая сеть нетрадиционного образования, развитие которой получило дополнительный стимул после притока нескольких сотен тысяч иммигрантов в 90-х годах и коренного изменения структуры израильского хозяйства в тот же период, потребовавшей значительного повышения образовательного уровня местной рабочей силы. Как следствие, число студентов Открытого университета, специализирующегося на заочном и дистанционном обучении, выросло в 1989-90 – 1994-96 учебных годах на 115%, с 13 до 28 тыс. чел. За тот же период число студентов, не входящих в университеты институтов и колледжей, дающих высшее образование, выросло на 185,5%, с 8,3 до 23,7 тыс. чел. Система «общественных университетов» для взрослых, насчитывавшая в 1990-91 учебном году 26 структур, в которых обучалось 19,3 тыс. чел., выросла к 1995-96 учебному году до 40 структур и 32,1 тыс. чел. Более полу-миллиона человек обучалось в первой половине 90-х годов ивриту в системе ульпанов, такое же количество прошло в этот период обучение на курсах профессиональной переподготовки и повышения квалификации, организованных израильским Министерством труда и социального обеспечения [59, 1996 г., с. 480-519].

## **6.2. Научно-технический комплекс**

В 90-е годы израильские научные исследования, традиционно занимавшие заметное место в обеспечении хозяйства страны новейшими технологиями и продвижении израильской продукции на мировые рынки, вышли на новый этап развития, обеспечив и закрепив за Израилем место в списке ведущих развитых стран мира. Характерно, что если в 80-е годы количество собственно израильских патентов из числа всех поданных в стране заявок на патентование составляло 23,5% (7.955 из 33.882 патентов), то в 90-х это соотношение изменилось до 31,2% (7.384 из 23.692 патентов). Количество специалистов, непосредственно занятых в гражданских исследованиях, выросло с 3,1 тыс. чел. в 1990 до 11,4 тыс. чел. в 1994 г., а правительственные затраты на проведение научных исследований – с \$ 242 млн. в 1990 г. до \$ 426 млн. в 1994 г. и \$ 464 млн. в 1995 г. Особенно значительным было увеличение государственного бюджетирования израильской науки в 1993-94 гг., когда рост его составил соответственно 14,8% и 17,8% по отношению к предыдущим годам. В финансировании израильских научных исследований традиционно принимали участие, наряду с правительственными структурами, частные благотвори-

тельные фонды, университеты и корпорации. Так, в 1993 г. их доля в финансировании научных исследований составляла: 46% – корпорации, 35% – университеты, 12% – правительство и 7% – фонды. При этом доля корпораций и университетов в «бюджете науки» в 90-х годах увеличивалась. Следует отметить, что высокая доля затрат на научные исследования в университетских бюджетах являлась для Израиля традиционной: в 1990-91 учебном году она составила 49,4% бюджета Еврейского Университета в Иерусалиме, 43,9% бюджета «Техниона», по 43,4% от бюджетов Тель-Авивского Университета и Университета им. Бар-Илана, 34,6% бюджета Университета им. Бен-Гуриона в Негеве и 17,2% бюджета Хайфского Университета [59, 1996 г., с. 527-532].

В целом Израиль инвестировал в научные исследования в рассматриваемый период около 3% ВВП, что превышало соответствующий показатель для других развитых стран Запада. В науке было занято полное время или часть его около 20% всех выпускников израильских университетов. К 1994 г. объем экспорта израильской высокотехнологичной продукции достиг \$ 4 млрд. в год. При этом 70% продукции электронной промышленности, к которой относилось три четверти всей израильской промышленности высоких технологий, экспортировалось в развитые страны. Экспорт продукции фирм, работавших в области биотехнологии, вырос с \$ 15 млн. в 1988 г. до \$ 280 млн. в 1993 г. В то же время финансирование ряда направлений исследований было явно недостаточным. Так, правительственная комиссия 1994 г. отметила, что израильские исследования в области медицины на 70% зависят от иностранных грантов, и рекомендовала выделять на них не менее 15% от всех государственных затрат на науку [33, 1995 г., с. 265-266].

Традиционная децентрализация государственного финансирования израильской науки в 90-е годы сохранялась. Каждое из 11 министерств имело собственный бюджет «главного ученого» (обычно не превышавший нескольких миллионов шекелей) и проводило собственную политику в области научных исследований. Несравненно превышавший прочие бюджет военных исследований Министерства обороны реализовывался через подчинявшееся ему управление Rafael. Исключением был также бюджет «главного ученого» Министерства промышленности и торговли, бюро которого только в 1994 г. финансировало 1270 проектов в 800 компаниях [4, с. 181]. Бюджет его, составлявший в 1995 г. \$ 450 млн., расходовался на проведение исследований в промышленности, включая финансирование 28 «технологических инкубаторов» для ученых-иммигрантов. Министерство оплачивало 85% стоимости исследований в «инкубаторах», обычно находившихся на ранней стадии, в течение 2 лет, по истечении которых проекты должны были выйти на стадию технологической «обкатки» и маркетинга. Для некоторых проектов Министерство оплачивало 50% затрат по созданию основанных на их базе компаний (60% – если они находились в «зонах развития»), с последующим возвратом затрат, если проект оказывался экономически оправданным.

Другая программа Министерства промышленности и торговли – MAGNET – была направлена на обеспечение сотрудничества израильских компаний с академическими институтами в области финансирования предварительной стадии фундаментальных исследований. В 1992-96 гг. гранты по этой программе были выданы 14 проектам. Ряд новых грантов был утвержден в 1996-97 гг. Выплаты по этой программе, рассчитанные на 3-5 лет, составляли 66% от затрат компании и 100% от затрат академического партнера (80% – грант Министерства, 20% – компании), имеющего право на долю в прибыли после реализации проекта. Гранты на внедрение разработанной технологии составляли 66% от затрат в первые 3 года и 50% – в последующие.

Фундаментальные исследования, проводимые в основном в университетах, финансировались Советом по Высшему Образованию, а также за счет исследовательских грантов, в том числе из США, Германии и Великобритании. Израильская Академия Наук и Гуманитарных Исследований получала финансирование через Израильское Научное Общество (бывший Фонд Фундаментальных Исследований). Министерство науки, оплачивавшее около 10% всех национальных затрат на научные исследования, финансировало общие разработки, занимавшие промежуточное положение между фундаментальными и промышленными, в таких областях, как биотехнология, микроэлектроника, компьютерная связь, информационная инфраструктура, производство материалов и электронно-оптические технологии. В некоторых сегментах последней области израильские фирмы контролировали 90% мирового рынка.

В области международного научного сотрудничества Израиль в 90-е годы поддерживал ранее заключенные соглашения и значительно расширил их сферу. Так, к началу рассматриваемого периода действовали двусторонние соглашения о сотрудничестве израильских организаций с американским Национальным Институтом Здоровья и немецким Обществом Макса Планка. Продолжали работу основанный в 1974 г. Американо-израильский научный фонд (BSF), капитал которого в 90-е годы составлял около \$ 100 млн.; организованные в 1977 г. Американо-израильский фонд исследований и разработок в сельском хозяйстве (BARD) и Американо-израильский межгосударственный фонд исследований и разработок в промышленности (BIRD-F), активы которых в 90-е годы составляли по \$ 110 млн.; созданный в 1987 г. Германо-израильский фонд научных исследований и разработок (GIF), капитал которого достигал в 90-е годы 150 млн. марок [4, с. 188].

В числе стран, заключивших с Израилем двусторонние соглашения о сотрудничестве в научной области, были Южная Африка, Мальта, Люксембург, Словения, Индия. Бюро «главного ученого» Министерства промышленности и торговли Израиля заключило также соглашения о параллельной поддержке исследовательских проектов с Францией, Испанией, Португалией, Голландией, Австрией, Бельгией, Сингапуром. В середине 90-х годов соглашения о сотрудничестве в освоении космоса были заклю-

чены Израилем с Францией и Россией. В 1995 г. было заключено соглашение с Китаем (первое такого рода для этой страны) о создании фонда в \$ 5 млн. для исследований в области биотехнологии, сельского хозяйства, лазеров, компьютерной и космической технологии. В том же году Франция создала фонд в 30 млн. франков для совместных научных исследований с Израилем, а между США и Израилем был заключен ряд соглашений по сотрудничеству в области здравоохранения, открывавших дорогу для масштабных совместных проектов в области производства медицинского оборудования, медикаментов и биотехнологии, а также основано Американо-израильское Представительство в области науки и технологии с паритетным участием сторон по \$ 15 млн., одной из задач которого являлась конверсия военных технологий в гражданскую промышленность. Следует отметить также основание в 1996 г. паритетного сингапуро-израильского фонда (с суммарными авуарами в \$ 6 млн.) Singapore-Israel R&D Fund (SII-RD), канадско-израильского фонда Canada-Israel Industrial R&D Foundation (CIIRDF) и организацию в 1997 г. трехсторонней (со взносами участников по \$ 1 млн.) иордано-американо-израильской программы Trilateral Industrial Development Program (TRIDE).

В рамках сотрудничества с ЕЭС Израиль в 90-е годы участвовал в Фонде Европейского Сообщества по технологическому сотрудничеству (ECIP), реализующем программы поддержки через финансовые учреждения (в Израиле – банки *Narcoalim* и *Leumi*) и Общеевропейской программе по технологическому сотрудничеству (EUREKA). Израиль стал второй после Швейцарии страной, заключившей с ЕЭС соглашение (ратифицированное в 1996 г.) об ассоциированном членстве в программе ЕЭС «4-я структура» в области сотрудничества в научных исследованиях (в неядерных областях), действующей с 1994 по 1998 г., что позволяло израильским организациям (имеющим двух европейских партнеров) претендовать на 50% прямого финансирования затрат на научные исследования промышленных корпораций и 100% – университетов. Для Израиля особый интерес представляла возможность доступа в рамках этой программы к разработанным в странах ЕЭС технологиям в области экологии и транспортных систем. Членский взнос Израиля в программу «4-я структура» в 1996 г. составил \$ 40 млн., при общем бюджете программы в 12,3 млрд. экю (\$ 16 млрд.), большая часть которого была распределена до присоединения к программе Израиля (при сохранении резерва в 700 млн. экю).

В области патентной защиты Израиль, бывший членом Парижской Конвенции, присоединился в 1996 г. к Соглашению о Патентном Сотрудничестве, что предоставило его гражданам и жителям патентную защиту в 80 государствах – членах Соглашения.

В первой половине 90-х годов Израиль уступал по такому показателю, как концентрация новых компаний, работающих в области высоких технологий, только калифорнийской Силиконовой Долине. Это было напрямую связано с тем, что, как вследствие собственно усилий по развитию высшего образования и науки, так и из-за притока высококвалифици-

рованной рабочей силы из республик бывшего СССР, Израиль стал страной с самым большим в мире числом ученых и инженеров на 10.000 работающих – 135 чел. (в ближайшей по этому показателю к Израилю стране – США – он составлял 85 чел.). Это сделало Израиль, при значительно более низкой стоимости высококвалифицированной рабочей силы, чем в промышленно развитых странах Запада, привлекательным для размещения в стране исследовательских и производственных мощностей западных компаний, работающих в области высоких технологий. Дополнительными стимулами стали налоговые льготы израильского правительства и местных властей, предоставляемые иностранным инвесторам, а также развитие ближневосточного мирного процесса [33, 1996 г., с. 270-272; 1997 г., с. 279-282].

### **6.3. Система здравоохранения**

Затраты на здравоохранение в 1990-94 гг. выросли в Израиле с 7,9 до 8,4% ВВП, с \$ 3,96 млрд. до \$ 6,16 млрд. По этому показателю Израиль, занимавший в 1990 г. 13-е место среди 19 развитых западных стран (16-е место в 1991 г.), к 1994 г. вышел на 9-е место, опередив такие страны, как Япония и Великобритания. При общем увеличении в рассматриваемый период расходов на национальное здравоохранение доля в них расходов на государственное администрирование сократилась на 4,6%. Доля государственных расходов в финансировании национального здравоохранения с 1985 по 1993 г. упала с 54% до 44%, доля выплат населения увеличилась с 40% до 52%. При этом более 90% работ по зубному протезированию, не охватываемому медицинским страхованием, приходилось на частные медицинские учреждения. Число больниц в стране выросло в 1990-95 гг. со 187 до 259. На протяжении всего рассматриваемого периода государство владело 29 из них, муниципалитеты – 2, фонд здравоохранения Гистадрута – 14, организация Hadassah – 1, различные миссионерские организации – 7. Число больниц, находившихся в ведении других благотворительных организаций, выросло за то же время с 64 до 112, а частных госпиталей – с 70 до 94 [см. 59, 1996 г., с. 538-539]. По числу больничных коек на 1000 человек в рассматриваемый период Израиль опережал Великобританию и США, отставая от Германии, Голландии и Японии и являясь абсолютным лидером среди всех стран Ближнего Востока. В частности, в 1991-92 гг. в Израиле приходилось 163 человек на 1 больничную койку и 376 потенциальных пациентов на 1 врача, в то время как в наиболее благополучной в этом отношении среди стран арабского мира Ливии – 271 и 825 человек, а в наименее благополучном Марокко – 1.004 и 5.294 человека соответственно [33, 1995 г. с. 187]. К середине 90-х годов продолжительность жизни в Израиле была одной из самых высоких в мире (79,4 года для женщин и 75,5 – для мужчин), а детская смертность – одной из самых низких, составляя 6,8 на 1000 новорожденных (4-е место после

Люксембурга, Норвегии и Швейцарии). По общей смертности в сравнимых возрастных группах Израиль находился на 4-м месте среди стран мира: этот показатель был ниже лишь у Швеции, Исландии и Норвегии [33, 1997 г., с. 218]. В системе национального здравоохранения к середине 90-х годов работало 27 тыс. врачей и 47 тыс. медицинских сестер (около половины из них – дипломированные, в том числе 6% с высшим образованием). В 40 отделениях службы скорой помощи – Magen-David Adom – работало 4,5 тыс. добровольцев, в основном студентов-медиков [4, с. 134-135].

Функционирование и развитие системы общественного здравоохранения в Израиле контролировалось Министерством здравоохранения. Значительная часть медицинских учреждений страны, помимо вышеупомянутых больниц, в рассматриваемый период находилась в его прямом подчинении, в том числе сеть поликлиник, а также женских и детских консультативных пунктов «тип-пот халав». Основная часть медицинских услуг в 90-е годы предоставлялась населению через больничные кассы – «купат-холим», осуществляющие медицинское страхование, оплачиваемое взносами застрахованных, отчислениями работодателей и частично финансируемое государством. Крупнейшими из них были: гистадрутовская Kupat Holim Kelalit («Общая больничная касса»), Maccabi, Leumi и Meuhedet.

Среди благотворительных медицинских учреждений, в основном сконцентрированных в Иерусалиме, выделялись больницы общего типа Sha'arey-Cedek, Biccure-holim, Misgav la-dah и психиатрическая больница общества Ezrat-nashim, а также Hadassah. Больницы миссионерских организаций обслуживали в основном арабов, действовали и собственно арабские благотворительные медицинские учреждения.

Частные лечебные учреждения Израиля, действующие на коммерческой основе, в основном специализировались на госпитализации пациентов, не требующих активных и сложных методов лечения (оплата в большинстве случаев производилась государством или больничными кассами), а также в области гериатрии (за счет пациентов).

Финансирование таких общественных медицинских организаций Израиля, как Общества борьбы с раком и ревмокардитом, Лига борьбы с туберкулезом, Всеизраильский союз обществ здоровья и др. осуществлялось за счет пожертвований и государственных субсидий. Деятельность Magen-David Adom – израильского аналога «Красного креста» – регулировалась законом и в значительной степени финансировалась государством.

Вестернизация и урбанизация Израиля значительно повлияли на распространение в стране так называемых «социальных болезней». В начале 90-х годов в Израиле насчитывалось около 30 тыс. чел., употребляющих «тяжелые» наркотики, в частности героин. К середине десятилетия их число увеличилось незначительно, однако в 2-3 раза возросло число несовершеннолетних наркоманов. В 1996 г. количество израильтян, больных алкоголизмом, составило 100 тыс. чел., психическими заболеваниями – около 7 тыс. чел., ВИЧ инфицированных – 400 чел. (по сравнению

с 209 в Тунисе, 30 в Сирии и 14 в Иране). Значительно увеличилась в 90-е годы нагрузка на израильскую гериатрию: из общего количества израильтян, застрахованных в основных больничных кассах, доля пенсионеров в 1994 г. составила 13% в Ke-lalit, 7,2% в Leumit, 4,8% в Maccabi и 4,1% в Meuhedet [33, 1995 г., с. 184].

На протяжении 90-х годов система больничных касс Израиля претерпела значительные изменения, как связанные с резким увеличением числа застрахованных вследствие притока в страну иммигрантов, не охваченных сетью медицинского страхования, так и из-за вскрывшегося финансового дефицита. Последний приобрел хронический характер, а размеры его (особенно у Kelalit) были столь велики, что исправление положения потребовало не только масштабной государственной поддержки, но и реформирования всей системы больничных касс, сопровождавшегося значительным перераспределением закрепленных за ними долей рынка медицинского страхования.

Кризис, поразивший больничную кассу Kelalit, в 1992 г. поставил под угрозу программы медицинского страхования, охватывавшие 3,2 млн. израильтян. Частично он был спровоцирован тем, что финансовые возможности Kelalit оказались недостаточными для того, чтобы охватить иммигрантов 90-х годов, большая часть которых благодаря тесной связи этой больничной кассы с руководством страны оказалась под ее патронажем. Однако первопричиной кризиса было использование активов кассы для проведения выборов в Гистадрут в 1990 г., а также промежуточных выборов – «праймериз» Партии Труда и парламентских выборов в 1992 г. Итогом напряженных переговоров руководства больничной кассы с правительством, сопровождавшихся выдвижением взаимных претензий в сотни миллионов долларов и забастовками медицинского персонала, стало то, что бюджет за 1993 г. был сведен Kelalit с дефицитом в \$ 400 млн. Ситуация не улучшилась и в 1994 г. В то же время эта больничная касса, владевшая 15 госпиталями (годовой бюджет которых составлял \$ 1,2 млрд.) и 1235 поликлиниками, число медицинского персонала в которых составляло 35 тыс. человек, являлась одним из основных элементов системы здравоохранения Израиля, и ее банкротство означало фактический крах всей этой системы.

Под давлением сложившихся обстоятельств правительство Израиля вынуждено было субсидировать Kelalit. Так, в конце 1994 г. правительственные субсидии этой кассе составили \$ 1,16 млрд., а трем ее основным конкурентам – \$ 84,4 млн. Однако, помимо прямой финансовой поддержки больничных касс, правительство в 1993-94 годах разработало и схему принципиальной перестройки системы медицинского страхования страны, которая призвана была диверсифицировать рынок, ослабив существующую на нем де-факто монополию Гистадрута, и исключить возможность повторения вскрытых злоупотреблений фондами больничных касс. По итогам 1993-97 г. доля Kelalit на рынке медицинского страхования упала с 73,31% до 65,55%, а ее соперников выросла: Maccabi – с 13,08%

до 17,65%, Leumit – с 7,6% до 8,86%, Meuhedet – с 6,01% до 8,04%. Количество израильтян, являвшихся за тот же период клиентами этих больших касс, увеличилось на 2,4% для Kelalit (с 3.393 до 3.473,1 тыс. чел.), 39,6% для Massabi (с 845 до 1.179,2 тыс. чел.), 26,7% для Leumit (с 439 до 556,1 тыс. чел.) и 40,8% для Meuhe-det (с 401 до 564,6 тыс. чел.). Сведения по годам об изменениях в распределении рынка медицинского страхования Израиля за 1993-97 гг. приведены в Приложении 69 [рассчитано по 33, 1994-97 гг.].

Характерно, что введение в 1995 г. в действие Закона о национальном медицинском страховании, согласно которому членство в той или другой большой кассе не было связано с участием в какой-либо организации фатально сказалось на количестве членов самого Гистадрута. В 1993 г. в этом профсоюзном объединении состояло 42% занятых на израильском рынке труда (что значительно превышало уровень США, Японии и Франции, примерно соответствовало уровню Германии, Италии и Канады, но было значительно меньше, чем в странах Скандинавии). В 1994 г. число членов Гистадрута составляло 1,8 млн. чел., а к 1995 г. оно уменьшилось почти втрое, до 650,4 тыс. чел., из которых 84% составляли работающие, а 9% – пенсионеры [122, с. 48].

На протяжении рассматриваемого периода, при всех изменениях внутри- и внешнеполитической конъюнктуры, состояния экономики, необходимости проведения реформ в производственной сфере, инфраструктуре и финансовой системе Израиля, обеспечения расходов на обустройство иммигрантов – поддержание ранее достигнутого уровня развития в социальной сфере и ее реформирование в соответствии с веяниями времени являлось одним из главных приоритетов правительств страны, вне зависимости от их политической ориентации. Итогом этого стала значительно большая, чем в постсоветских республиках, стабильность израильского общества, явившаяся главным притягательным фактором для иммигрантов из бывшего СССР (намного более весомым, чем уровень жизни, зачастую более высокий на прежнем месте жительства), массовый приток которых в страну в 90-е годы и обеспечил воплощение в жизнь «израильского экономического чуда».

Расходы на поддержание и развитие системы образования и науки не только позволили трудоустроить значительное число высококвалифицированных иммигрантов, но и стали существенным вкладом в перспективное развитие страны, позволив закрепить уникальный образовательный уровень ее населения как основу развития израильской экономики в XXI веке. Следует отметить, что основными условиями, обеспечивавшими в рассматриваемый период высокий уровень, преемственность и эффективность израильской системы образования и науки, были: тесная связь образовательных и научных учреждений Израиля между собой и с предприятиями реального сектора экономики страны, масштабная поддержка со стороны государства и широкое международное сотрудничество во

всех формах, включая прямую кооперацию. Характерным является развитие арабского сектора образования в рассматриваемый период опережающими темпами по сравнению с еврейским.

Стабильность национальной системы здравоохранения как гаранта будущего основной массы израильтян, играющего роль «социального буфера» в период реформ в экономике и изменений в структуре общества 90-х годов, значила тем больше, что в определенный момент сама эта система стояла на пороге краха и спасена она была только вследствие активного вмешательства в нее государства и коренного изменения фундаментальных принципов, на которых она была первоначально построена. Демонопользация системы израильского здравоохранения, ее выход из-под традиционного партийно-профсоюзного контроля и частичная приватизация при сохранении контролирующих и регулирующих функций в руках государства стали главными факторами реформ в этой области в рассматриваемый период.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изменения, произошедшие в израильском обществе в 90-е годы, в первую очередь – «большая русская алия», самым серьезным образом отразились на экономике страны и основных показателях ее хозяйственного развития. Влияние «русского фактора» на ситуацию в Израиле сказалось как прямо (приток в страну иммигрантов из СССР и постсоветских республик, разблокирование ближневосточного мирного процесса и т.д.), так и косвенно (пополнение валютных резервов страны средствами иммигрантов, развитие на базе относительно дешевой высококвалифицированной рабочей силы промышленности «высоких технологий», снижение уровня оборонных расходов, появление новых источников сырья и рынков сбыта готовой продукции и пр.).

В рассматриваемый период Израиль, преодолев последствия экономической стагнации 80-х годов, последовавшей за войной в Ливане 1982 г. и крахом финансовой системы страны 1983 г., закрепил свое положение в ряду экономически развитых государств мира, хотя и заплатил за это необходимостью перестройки ряда ключевых отраслей экономики и элементов общественного устройства. Качественные сдвиги в израильском хозяйстве, в том числе опережающие темпы роста высокотехнологичных отраслей, конверсия оборонной промышленности, приватизация, приток в страну значительного числа иностранных рабочих взамен ранее выполнявших их функции палестинцев с «территорий», изменение структуры рынка услуг, баланса внутренней и внешней торговли, структуры потребления и накопления, значительный рост внешне-торгового дефицита, сдвиги в платежном балансе преобразили Израиль, хотя перемены эти неоднозначно расценивались обществом, руководством страны, ее политическими и религиозными лидерами. Неоднозначность этих оценок связана с тем, что одновременно с этими изменениями и в большой мере вследствие их усилилось расслоение общества по имущественному признаку, оформился и легитимизировался его раскол на многочисленные субэтнические и субрелигиозные группы, в некоторых из которых процессы люмпенизации широко распространились (например, среди восточных евреев, «сефардов», по преимуществу – в среде выходцев из Марокко) или даже приобрели (среди ультраортодоксов – «харедим») необратимый характер.

В 90-е годы упрочилось положение страны как региональной экономической «сверхдержавы», что было отмечено арабскими участниками амманского саммита 1995 г. как фактор, вызывающий у соседей Израиля обеспокоенность в связи с открывающейся для него потенциальной воз-

возможностью монополизировать роль «старшего партнера» в региональной хозяйственной кооперации. При этом рост экономики Израиля был достигнут не за счет зависящей от значительного числа внешних факторов эксплуатации невосполнимых запасов минерального сырья (в отличие от наиболее близких к нему по экономическому уровню нефтедобывающих монархий Аравийского полуострова).

Формирование и исполнение государственного бюджета в Израиле из года в год сопровождалось как заложенным в нем хроническим дефицитом, так и рядом общих и частных недоработок в планировании, в том числе налоговом, хотя в целом налоговая политика в Израиле отличалась сбалансированностью, а система сбора налогов – организованностью. В стране на протяжении всего рассматриваемого периода действовал механизм агрессивного бюджетного лоббирования, по преимуществу партийно-фракционного характера. Его деструктивная роль смягчалась встроенными в структуру государства демпфирующими механизмами, позволяющими поддерживать равновесие интересов и систему взаимного контроля противодействующих на внутренней арене политических и экономических лоббистских групп.

Характерной была модель, продемонстрированная Израилем в такой ключевой для этой страны области деятельности, как прием иммигрантов. Продуманная государственная политика, направленная на их скорейшее вживание в общество – «абсорбцию», позволила не только добиться максимального политического и экономического эффекта от самого факта их присутствия в стране, но и привлечь для их расселения и трудоустройства значительные внешние финансовые ресурсы, дополнительно стимулировав тем самым развитие хозяйства. Иммиграция стала, таким образом, не просто самоокупаемым, но доходным фактором для Израиля 90-х годов. При этом «русская алия» 90-х годов была первой за все время существования Государства Израиль группой иммигрантов, включившейся в процессы управления общественной инфраструктурой не во втором или третьем, а в первом поколении. Ключевую роль в этом сыграло создание партий иммигрантов – «русских партий», их участие в муниципальных и парламентских выборах, текущей работе исполнительных органов Гистадрута, правительства и парламента.

Следует отметить ту роль, которую играло в 90-е годы для сохранения уровня жизни населения Израиля поддержание и развитие системы здравоохранения, социальной поддержки престарелых и малоимущих, образования и науки. Достижения в этих областях вывели Израиль на уровень ведущих стран мира. В успехах израильской системы здравоохранения и социальной защиты, помимо высокого уровня прямых государственных дотаций и традиционной для стран Запада активности неоплачиваемых добровольцев, сыграла свою роль чрезвычайная осторожность в приватизации медицинских учреждений в сочетании с демополизацией рынка медицинского и пенсионного страхования и выходом его из-под партийно-профсоюзного контроля, ставшего причиной

финансового кризиса всей системы страхования в начале 90-х годов. Наука и образование опирались на комплексное финансирование со стороны государственных фондов, министерств и ведомств, позволившее развить систему целевых проектов и сеть зон НТР – «технологических инкубаторов». При этом экономическую отдачу их увеличивала взаимная интеграция университетов, научных центров и структур, работающих в реальной экономике, а также прямая маркетинговая деятельность государства, способствующая притоку инвестиций и внедрению научных достижений. Первостепенной по уровню значимости задачей было достижение высокого уровня инкорпорированности национальных систем здравоохранения, образования и науки в систему мировую, что позволяло не только поддерживать их конкурентоспособность, но и через организуемую и поощряемую государством в массовом порядке систему годичных стажировок израильских специалистов за границей («субботних годов» или «шаббатонов») решить отчасти проблему «утечки мозгов», превратив иммиграцию высококвалифицированных специалистов из постоянной во временную, сохраняя тем самым все ее преимущества для них самих и предотвращая негативные последствия для страны.

Значительные изменения произошли в производственном секторе экономики. Сельское хозяйство страны столкнулось с острой конкуренцией западных производителей, начавших проникать на внутренний рынок после ослабления протекционистской политики правительства. Как следствие, проявились в полной мере издержки традиционной опоры системы коллективного хозяйства на неограниченное государственное дотирование на основе партийно-профсоюзного лоббирования. Итогом стал финансовый крах израильской киббуцной системы – основы основ не только аграрного сектора, но и самого государства в период его становления – вследствие неэффективного использования руководством киббуцев бюджетных средств. Выживание национального сельского хозяйства в таких условиях оказалось возможно, как показала израильская экономическая модель, либо в искусственно созданных «тепличных» условиях (при масштабной государственной поддержке, не зависящей от реальной фондоотдачи, и жесткой протекционистской политике), либо в рамках законов рынка, что было достижимо для модернизированных хозяйств и предприятий, опирающихся на современные технологии и уделяющих равное внимание как вопросам собственно производства, так и сбалансированности своей финансовой деятельности, экспорториентированных и ведущих активную маркетинговую политику на внутреннем рынке.

90-е годы изменили и соотношение веса и значимости в израильском хозяйстве основных отраслей промышленности. На первое место вышла промышленность «высоких технологий», в том числе электронная, производство компьютерного обеспечения, биотехнологическая и медицинская, развитие которых стимулировалось притоком квалифици-

рованных иммигрантов и масштабной конверсией израильского ВПК – традиционного «держателя» научных и технологических разработок последнего поколения, а также активной внешней маркетинговой стратегией при участии и поддержке государства и международных еврейских организаций. Такие базовые отрасли израильской промышленности, как химическая и нефтехимическая, сохранили на протяжении рассматриваемого периода свое значение. Производство же стройматериалов, металлургия, металлообработка и машиностроение вышли из кризиса конца 80-х годов вследствие расширения внутреннего рынка и строительного бума первой половины 90-х годов, вызванного иммиграцией, но к концу декады, когда темпы иммиграции снизились, вошли в полосу стагнации. Легкая, в том числе текстильная промышленность – одна из базовых отраслей израильской экономики 50-х – 80-х годов и традиционный объект приложения многочисленной малоквалифицированной рабочей силы, в 90-е годы была реформирована по общей для постиндустриального Запада модели, с вынесением собственно производственных мощностей в пределы государств «третьего мира». Можно констатировать, что порожденный этим социальный кризис в моноиндустриальных «городах развития» Израиля аналогичен таким же в бывших «текстильных регионах» США, стран ЕЭС и России. Существенные позитивные сдвиги в области диверсификации источников сырья и рынков сбыта произошли в израильской алмазобработке. Однако развитие этой отрасли в конце 90-х годов было остановлено сбытовым кризисом, порожденным развитием общемирового экономического кризиса, охватившего также ЮВА и Японию. Социальные последствия, касающиеся, в первую очередь, ультраортодоксальной части населения, играли для Израиля важную роль.

Динамичное развитие таких секторов израильской инфраструктуры, как энерго- и водоснабжение, строительство и транспорт, в 90-е годы было прямым следствием притока иммигрантов и косвенным – вызванного им экономического бума. Те же корни, но со значительно более глубокими социальными последствиями имели революционные изменения в области связи и СМИ, в первую очередь телевидения, инкорпорировавшие Израиль в мировое сообщество и сыгравшие решающую роль в становлении основ постиндустриального общества.

Основными факторами, стимулировавшими развитие столь важной для притока иностранной валюты отрасли, как туризм, являлись в 90-е годы развитие ближневосточного мирного процесса и уникальный, с точки зрения перспектив туристской индустрии страны, фактор «рубежа тысячелетий на Святой Земле» как стимул религиозного паломничества. При этом окончание периода региональной стабильности вследствие приближающейся смены поколений лидеров арабских стран региона (начало которой обозначила смерть иорданского короля) поставило будущее туризма как высокодоходной отрасли израильского хозяйства в долговременной перспективе под сомнение.

Расширение и модернизация системы израильской внутренней торговли вследствие изменения стандартов гражданского потребления соответствовали модели, характерной для стран Запада. Израильская внешняя торговля, хоть и осуществлявшаяся на протяжении всего рассматриваемого периода с дефицитом, опиралась на стратегию роста на традиционных рынках и выхода на новые рынки, в первую очередь, за счет экспорта готовой продукции.

Наиболее существенной составляющей развития израильской финансовой системы в 90-е годы явилась приватизация банков и отработка механизма привлечения инвестиций через фондовый рынок. Исключительно велико было при этом значение государства, игравшего стимулирующую роль и осуществлявшего контроль над приватизацией и привлечением инвестиций. Успешная в целом инвестиционная и приватизационная политика в некоторых отраслях столкнулась с сопротивлением со стороны управленческо-административного корпуса и профсоюзов. В ряде случаев (банки, система телефонной связи) эти конфликты были, в конечном счете, урегулированы, и достигнутый компромисс позволял на основе демонополизации рынка, реструктуризации системы управления и привлечения в ходе приватизации средств открыть новый этап в развитии соответствующего сектора израильского хозяйства. Однако нередки были и случаи оппозиции столь серьезной, что даже самые масштабные приватизационные и инвестиционные проекты были заморожены (система энергоснабжения) или закрыты (зона свободной торговли в Южном Негеве).

Рубеж 90-х годов, когда с распадом СССР принципиально изменился весь порядок мирового устройства, сформировавшийся после второй мировой войны, стал временем решающих испытаний для целого ряда стран, возникших в этот период, в том числе для Израиля. Изменения, начавшиеся первоначально во внешнем, по отношению к этому государству, мире, оказали столь значительное влияние на систему его внешнеполитических связей, региональный баланс сил, а с притоком «русской алии» – и на внутреннюю политику, что возможность коренного переустройства устоявшегося режима функционирования государства и общества стала вопросом самого их существования. Проверка способности экономики и социальной сферы Израиля в 90-е годы к эволюции явилась главным и основным для этого государства «экзаменом на зрелость» в конце XX века, во многих отношениях более сложным, чем предыдущие, будь то внешнеэкономический «арабский бойкот» или военное противостояние с арабскими странами. Экономика и социальная сфера Израиля выдержали этот экзамен в целом успешно, хотя и не без серьезных издержек.

Проведенный в настоящей работе анализ того, как именно израильская экономическая элита, общество и руководство страны действовали в 90-е годы, какой была израильская экономическая политика, к каким последствиям она привела в той или иной отрасли хозяйства, какие

именно ошибки были допущены в ходе ее реализации и как они были (если были) исправлены, позволяет не только описать современную социально-экономическую модель Израиля, тот фундамент, на котором основано само существование израильского общества в преддверии XXI века, но и сделать прогноз его развития.

Представляется очевидным, что в Израиле к концу XX века сформировалась устойчивая и, в целом, успешно прогрессирующая по пути интенсивного использования внутренних ресурсов экономическая система, имеющая достаточный запас прочности, способная к саморазвитию и являющаяся интегральной частью мирового хозяйства. Массовая трудовая иммиграция в Израиль в 90-е годы из стран Восточной Европы и «третьего мира» свидетельствует, что страна прошла период, когда само ее будущее находилось под вопросом и зависело от того, в каком соотношении находятся показатели иммиграции и эмиграции – «алии» и «йериды». Обратной стороной этого процесса явилось осознание истэблишментом страны (в форме теории «постсионизма») исчерпаемости резервов ее развития по пути активной эксплуатации национального варианта «переселенческого общества», черты которого Израиль постепенно теряет.

В то же время можно констатировать, что в ходе проходивших в 90-е годы в Израиле под давлением внутренних и внешних факторов процессов трансформации экономики и социально-общественного устройства различные сегменты хозяйства развивались с разной скоростью и интенсивностью. При этом его экономика представляла собой к началу рассматриваемого периода сложную систему, элементы которой находились на различных этапах доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества, пребывая в сложной взаимной зависимости. Происходило это вследствие того, что в израильском обществе (что в полной мере отражалось на его экономической базе) сосуществовали в конкурентной борьбе группы населения, ориентирующиеся в повседневной жизни на нормы и правила, спектр которых лежал в диапазоне от религиозно-патриархальных до социал-демократических и коммунистических. Практикуемые ими формы и методы управления и ведения хозяйства, прогрессивные на определенном этапе развития общества и государства, со временем переставали быть таковыми, а иногда превращались в тормоз на пути его развития. В условиях Израиля, где достижение общественной стабильности и ее поддержание традиционно рассматривалось национальной элитой в качестве одной из главных целей, общественно-экономические структуры такого рода, как правило, не отмирали и не эволюционировали, а продолжали существовать на паразитарной основе, т.е. ценой социальной стабильности было замедление развития общества и государства в целом. В эту модель развития были встроены (и на протяжении десятилетий являлись одними из наиболее фундаментальных ее элементов) возможности интенсивной эксплуатации массовой иммиграции (включая иммиграцию, как фактор привлече-

ния внешних инвестиций), и контролируемого де-факто политически и экономически населения палестинских территорий при отсутствии бремени инвестиционных затрат соответствующего уровня в развитие их собственной инфраструктуры.

Таким образом, в самой структуре израильской общественно-политической и экономической системы заложены внутренняя противоречивость и конфликтный потенциал, которые делают возможным развитие ее по двум основным «сценариям». По первому из них – страна продолжает двигаться по пути интенсивного развития, становления постиндустриального общества, углубления интеграции в мировое хозяйство и в окружающий регион на основе специализации ведущих отраслей национального хозяйства и либерализации экономики, модернизации воспроизводственных механизмов (при сохранении национальной специфики) и повышения жизненных стандартов населения. Согласно второму – Израиль не сможет преодолеть внутренних противоречий и вернется на путь индустриально-аграрного развития по «левантийской» модели, ведущей к превращению страны в подобие одного из государств Южной Европы с сопутствующей этой модели консервацией существующих элементов социального, религиозного и общественного устройства, неизбежным усилением влияния религии на общество и государство, прямого участия государства в экономике и пр.

Не только объективный ход поступательного развития мировой экономики, но и сложившаяся к концу 90-х годов региональная геополитическая ситуация подталкивают Израиль к движению по первому пути. В случае развития событий по второму «сценарию» – страна теряет свою привлекательность как для потенциальных иммигрантов – главного ресурса развития национальной экономики в течение всей ее истории, так и для потенциальных инвесторов, а палестинские «территории», служившие базой экстенсивного развития израильского хозяйства на протяжении трех десятилетий, не только перестают быть ею, но и становятся конкурентом Израиля, в том числе на внешних рынках, т.к. процесс становления собственной экономики ПНА представляется необратимым. В то же время в случае продолжения развития экономики Израиля по пути, намечавшемуся в 90-е годы, достаточно вероятной представляется реализация выдвинутого руководством ООП плана «ближневосточного Бен-люкса» – экономической конфедерации Израиля, Палестины и, возможно, Иордании (при сохранении их политической независимости), в рамках которой экономические системы арабских партнеров занимают свои ниши в кооперации с израильской и становятся ее дополнением.

Следует учитывать, однако, всю глубину существующего социального раскола израильского общества и взрывоопасность внутривнутриполитической ситуации в стране в отсутствие четко выраженной национальной идеи того уровня, которая могла бы заменить выдвинутую в свое время политическим сионизмом идею «собираания диаспоры» как центральную, «стержневую» идею существования государства. Неустойчивость внут-

риизраильского общественно-политического равновесия позволяет предположить возможность эволюции Израиля (под воздействием давления эгоистических интересов значительной части его населения) именно ко второй, «левантийской» модели. Не исключено и то, что, вне зависимости от достижений в экономическом развитии страны, углубление противоречий между ультраортодоксальной и светской частью общества при сохранении практики агрессивного давления на государство со стороны израильских ультраортодоксов вызовет в Израиле кризис с непредсказуемыми последствиями, вплоть до гражданской войны. Создание ПНА в этом случае играет роль детонатора, а ближневосточный мирный процесс оборачивается своей противоположностью, позволяя в отсутствие внешнеполитического давления «выплеснуть» накопившиеся внутренние противоречия этнических, социальных и религиозных групп. Сколь бы маловероятной ни представлялась эволюция Израиля именно по такому пути, исторический опыт и специфика этой страны заставляют учитывать и такую возможность.

## ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

### **I. Статистические и справочные издания, официальные документы, официальные публикации**

1. Высшее образование в Израиле. – Иерусалим, 1994.
2. Краткая Еврейская энциклопедия. – Иерусалим, 1986.
3. Семь причин для инвестиций в Израиле. – Иерусалим, 1996.
4. Факты об Израиле. – Иерусалим, 1997.
5. A Background Note on the Economy. WB, 1996.
6. A Business Guide to Israel. Israel, 1990.
7. A Commitment to Excellence. Keren Hayesod-United Israel Appeal 1920-1990. Jerusalem, 1991.
8. Adva Center. Higher Education in Israel. Tel Aviv, 1997.
9. «Back to Back». The Palestinian Trade Realities at Crossing Points. PNA, 1997.
10. Bank of Israel. Annual Report. 1994-1996. Jerusalem, 1995-1997.
11. Bank of Israel. Publications and Data. Inflation Report. Jerusalem, 1998.
12. Business Opportunities Fair Catalogue. Haifa, 1995.
13. Developing Palestinian Society. FAFO Report. Oslo, 1998.
14. Doing Business with Israel. Israel, 1992.
15. Duns Guide. Israel. Business Directory. 1991. Tel Aviv, 1992.
16. Economic Report. Jerusalem, 1997.
17. Economic and Social Conditions in the West Bank and Gaza Strip. Quarterly Report. UN, Gaza, 1997.
18. Encyclopaedia Judaica. Tel Aviv, 1985.
19. Excerpts from the Annual State Revenue. Report for 1997. Jerusalem, 1998.
20. Federation of Israeli Chambers of Commerce. Chamber of Commerce Tel Aviv-Yaffo. Tel Aviv. 1990.
21. Free Trade from Egypt, Jordan, Syria & other Middle Eastern States to the United States of America, the European Community & E.F.T.A. via Israel. Jerusalem, 1993.
22. Free Trade from Europe to the United States of America via Israel. Jerusalem, 1993.
23. Free Trade from Japan, China & other Asia-Pacific countries to the United States of America, the European Community & E.F.T.A. via Israel. Jerusalem, 1993.
24. Free Trade from the United States of America to the European Community & E.F.T.A. via Israel. Jerusalem, 1993.
25. Gaza Strip. Israel, 1997.

26. Hevrat Ha'Ovdim. Tel Aviv, 1980.
27. Immigration from the Former Soviet Union. JSOURCE, Israel, 1998.
28. Inventory of All Current JAFI Programs. Jerusalem, 1998.
29. Investing in Israel with Bank Leumi. Tel Aviv, 1993.
30. Israel: Background Studies, Information Notes and Statistical Appendix. IMF, Washington, D.C., 1998.
31. Israel Business and Taxation. Herzlia, 1990.
32. Israel Food Exporters. Tel Aviv, 1990.
33. Israel. Yearbook & Almanac. Jerusalem, 1991-1998.
34. Israeli Firms 1996 – Major Investments and Capital Raised. Jerusalem, 1997.
35. Israeli Ministry of Finance. Excerpts from the Annual State Revenue Report for 1997. Jerusalem, 1998.
36. Israel's Advanced Industries Exporters. Tel Aviv, 1992.
37. Israel's Agriculture. Achievement Through Innovation and Technology. Tel Aviv, 1996.
38. Israel's Agricultural Machinery & Supplies. Tel-Aviv, 1989.
39. Israel's Agriculture Machinery & Supplies. Tel Aviv, 1995.
40. Israel's Economic Assistance to the Palestinian Authority. Jerusalem, 1997.
41. Israel's Electronics Industries. Profile. Tel Aviv, 1991.
42. Israel's Export Yellow Pages 1996-1997. Ramat Gan, 1996.
43. Israel's Healthcare Products. Tel Aviv, 1990.
44. Israel's High-Tech Industries. Tel Aviv, 1990.
45. Israel's Pension Fund Crisis. Jerusalem & Washington, D.C., 1996.
46. Kompass 1990/1991. Tel Aviv, 1991.
47. Loan Guarantees for Israel. JSOURCE, Israel, 1998.
48. Manual for the Investor in Israel. Israel, 1994.
49. National Budget 1997-1999. Jerusalem, 1998.
50. National Budget 1998-2000. Jerusalem, 1997.
51. Non-Profit Institutions in Israel 1991. Jerusalem, 1996.
52. Political Encyclopedia of the Middle East. Jerusalem, 1999.
53. Programme of Cooperation for the West Bank and Gaza Strip 1998-1999. UNSCO, Gaza, 1998.
54. Proposals for Investments and Industrial Cooperation in Israel. Tel Aviv, 1990.
55. Recent Economic Developments, Prospects and Progress in Institution Building in the West Bank and Gaza Strip. IMF, Washington D.C., 1997.
56. Report of the Committee for examination of the encouragement of capital investments law and alternative modalities of involvement. Jerusalem, 1996.
57. Research Catalogue 1992. Tel Aviv, 1992.
58. State Budget Draft for 1998. Jerusalem. 1997.
59. Statistical Abstract of Israel. Central Bureau of Statistics. Jerusalem, 1992-1998.

60. Summary Report of the Government Ministries' Activities in 1997 in the non-Jewish sector. Jerusalem, 1998.
61. Technological «Incubators» in Israel. Israel, 1993.
62. The Business Opportunities Fair Catalogue Supplement. Tel Aviv, 1995.
63. The E.A.S.Y. way to do business with Israel. Tel Aviv, 1990.
64. The Fifth Business Forum Conference. Itinerary. Tel Aviv, 1995.
65. The Fifth Business Forum Conference. Realizing Global Opportunities. Tel Aviv, 1995.
66. The Fourth Business Forum Conference. Peace Economy. Tel Aviv, 1994.
67. The Israeli Economy: «Re-inventing Israel». Israel, 1995.
68. The Jubilee Plan for Economic Freedom in Israel. A Special Report. Jerusalem & Washington, D.C., 1996.
69. The Maritime Bank of Israel Ltd. Annual Report 1993. Israel, 1994.
70. The Maritime Bank of Israel Ltd. Condensed Financial Statements. Israel, 1994.
71. The Middle East Military Balance. Tel Aviv, 1990 – 1996.
72. The Middle East & North Africa Economic Summit. Amman, 1995.
73. The West Bank and Gaza Strip Private Economy: Conditions and Prospects. UN, Gaza, 1998.
74. UNSCO Report on Economic and Social Conditions in the West Bank and Gaza Strip. UN, Gaza, 1998.
75. U.S. Energy Information Administration. Washington, D.C., 1998.
76. U.S. Trade With Israel. JSOURCE, Israel, 1998.

## **II. Научные труды, монографии, статьи**

77. Абу Мазен (Махмуд Аббас). Путь в Осло. – М., 1996.
78. Аганин А.Р. Водные ресурсы и палестино-израильские отношения в 1967-1997 гг.//Страны Ближнего Востока. – М., 1998.
79. Багдасаров С. Б. Расширение сферы влияния стран НАТО на Ближнем и Среднем Востоке. – Ближний Восток и современность. – М., 1998. – №5.
80. Багдасаров С. Б., Чавушьян А.Н. Военный и военно-экономический потенциал стран Ближнего и Среднего Востока. – М., 1998.
81. Бен-Цур Э. Первые семь лет. – Международная жизнь. – 1998. – осень.
82. Гасратян С. М. Израиль и Ватикан: идеологические и политические проблемы//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №4.
83. Гасратян С. М. Религиозные партии Государства Израиль. – М., 1996.
84. Гасратян С. М., Ушаков В.А. Израиль и Иран: мирная война?// Ближний Восток и современность – М., 1998. – №5.

85. Гранде В.А., Владимиров Р.В. Место и роль Ближнего Востока в системе национальных интересов России//Ближний Восток и современность. – М., 1995.
86. Егорин А.З. Война за мир на Ближнем Востоке. -М., 1995.
87. Киреев Н.Г. Турция и Израиль – стратегические союзники на Ближнем Востоке (хроника военно-политического сотрудничества в 1994-1997 гг.)// Ближний Восток и современность. – М., 1998. – №5.
88. Коновалов А. «Хайтек»//Международная жизнь. – 1998. – осень.
89. Левин А. Наследие и прогнозы на будущее// Международная жизнь. – 1998. – осень.
90. Леонидов А.И. Репатрианты из стран СНГ: новый фактор в израильской политической жизни. – Ближний Восток и современность. М., 1996. – №2.
91. Навайсех М. Процесс мирного урегулирования иордано-израильского конфликта//Ближний Восток и современность. – М., 1998. – №5.
92. Ничков В. Перспективы научно-технического сотрудничества//Международная жизнь. – 1998. – осень.
93. Пашков В.А. Конфликтный потенциал ближневосточного региона//Ближний Восток и современность. – М., 1996. – №2.
94. Посувалюк В.В. Мир и безопасность на Ближнем Востоке – достижима ли цель?// Международная жизнь. – 1998. – осень.
95. Сатановский Е.Я. Мифы и реалии на весах истории//Азия и Африка сегодня. – 1997. – №4.
96. Сатановский Е.Я. Россия и Израиль в XXI веке//Международная жизнь. – 1998. – осень.
97. Усова Е.Ю. Израиль на пороге пятидесятилетия: внешнеполитическая традиция и проблемы выработки нового курса//Актуальные проблемы Ближнего Востока. -М., 1998.
98. Федорченко А.В. Израиль. Геополитика и экономика//Азия и Африка сегодня. – 1997. – №4.
99. Федорченко А.В. Израиль накануне XXI века. – М., 1996.
100. Федорченко А.В. Израильская модель смешанной экономики//Ближний Восток и современность. – М., 1998. – №5.
101. Федорченко А.В. Израиль: этапы построения современной экономики//Ближний Восток и современность. – М., 1998. – №5.
102. Федорченко А.В. Профсоюзно-кооперативный сектор как составная часть системы общественного предпринимательства Израиля//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №3.
103. Федорченко А.В. Сельское хозяйство Израиля. – М., 1995.
104. Федорченко А.В. Участие Израиля в мировых интеграционных процессах//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №4.
105. Федорченко А.В. Финансовые институты Израиля: их особенности и место в экономике страны//Финансовые структуры Ближнего Востока. – М., 1996.

106. Федорченко А.В. Эволюция государственного экономического регулирования в Израиле (1948 г. – первая половина 90-х годов)// Страны Ближнего Востока. – М., 1998.
107. Федорченко А.В. Экономика переселенческого общества. – М., 1998.
108. Филоник А.О., Рогожина Н.Г. Юго-Западная и Юго-Восточная Азия: проблемы водных ресурсов (социально-экономический и политико-экологический аспекты). – М., 1996.
109. Филоник А.О., Ахмедов В.М., Руденко Л.Н., Соловьева З.А., Ульченко Н.Ю. Рынки Ближнего Востока. -М., 1997.
110. Хамзин К.З. Водные ресурсы бассейна реки Иордан и арабо-израильский конфликт. – М., 1998.
111. Хамзин К.З. Конфликты вокруг водных ресурсов на Ближнем Востоке: нынешнее состояние и перспективы//Актуальные проблемы Ближнего Востока. – М., 1998.
112. Хамзин К.З. Плоды двух лет мира (к иордано-израильским отношениям)//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №3.
113. Хамзин К.З. Проблема распределения водных ресурсов между Израилем и соседними государствами//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №3.
114. Шепенко Р.А. Соглашение об интерпретации статьи VI ГАТТ 1994 г. и антидемпинговый процесс в Израиле//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №3.
115. Шин А.С. Социалистический Интернационал и конфликты на Ближнем Востоке в первой половине 90-х годов//Ближний Восток и современность. – М., 1997. – №4.
116. Шин А.С. Социалистический Интернационал о путях урегулирования арабо-израильских конфликтов//Актуальные проблемы Ближнего Востока. – М., 1998.
117. Шлюзберг М. Солидный экономический потенциал//Международная жизнь. – 1998. – осень.
118. Щаранский Н. Сегодня в Израиле с русским акцентом не только театр «Гешер»//Международная жизнь. – 1998. – осень.
119. Aharoni Yair. The Israeli Economy: a Retrospective View. Jerusalem & Washington, D.C., 1993.
120. Allan J.A. Water, Peace and the Middle East: Negotiating Resources in the Jordan Basin. London & New York, N.Y., 1996.
121. Alonso-Gamo Patricia, Fennell Susan, Sakr Khaled. Adjusting to New Realities: MENA, the Uruguay Round and the EU-Mediterranean Initiative. IMF, Washington, D.C., 1997.
122. Arian Asher. The Second Republic. Politics in Israel. Chatham, N.J., 1998.
123. Barnett Steven, Calica Nur, Chua Dale, Kanaan Oussama, Zavadjil Milan. The Economy of the West Bank and Gaza Strip. IMF, Washington, D.C., 1998.

124. Ben-Shahar Haim, Fishelson Gideon, Hirsch Seev. *Economic Cooperation and Middle East Peace*. London, 1989.
125. Ben-Zvi Abraham. *Partnership Under Stress: the American Jewish Community and Israel*. Tel Aviv, 1998.
126. Chiswick Carmel Ulman. *Israel and American Jewry in the Year 2020*. Chicago, 1998.
127. Clawson Patrick. *Tourism cooperation in the Levant*. WINEP, Washington, D.C., 1994.
128. Clawson Patrick L., Rosen Howard. *The Economic Consequences of Peace for Israel, the Palestinians and Jordan*. WINEP, Washington, D.C., 1991.
129. Cohen Reuven. *The Kibbutz Settlement*. Israel, 1972.
130. De Fiore Fiorella. *The Transmission of Monetary Policy in Israel*. Washington, D.C., 1998.
131. Don-Yehiya Eliezer. *The Politics of Accomodation: Settling Conflicts of State and Religion in Israel*. Israel, 1997.
132. Eldar Meir. *Toward Economic Growth and Independence: Establishment of Free Export Processing Zones in Israel*. Jerusalem & Washington, D.C., 1992.
133. Feldman Shai. *The Future of U.S.-Israel Strategic Cooperation*. WINEP, Washington, D.C., 1996.
134. Gilbar Gad G. *Population Dilemmas in the Middle East*. London & Portland, Or., 1997.
135. Goldscheider Calvin. *Israel's Changing Society. Population, Ethnicity and Development*. Oxford, 1996.
136. Hiro Dilip. *Dictionary of the Middle East*. New York, N.Y., 1997.
137. Horowitz Tamar. *Between Three Political Cultures: Immigrants from the Former Soviet Union in Israel*. Jerusalem, 1996.
138. Kadman Noga. *Without Limits: Human Rights Violations under Closure*. Jerusalem, 1996.
139. Kemp Geoffrey, Harkavy Robert E. *Strategic Geography and the Changing Middle East*. Washington, D.C., 1997.
140. Khashan Hilal. *Partner or Pariah? Attitudes Toward Israel in Syria, Lebanon and Jordan*. WINEP, Washington, D.C., 1996.
141. Klieman Ephraim. *Is there a secret Arab-Israeli trade?* Jerusalem, 1998.
142. Lissak Moshe. *Immigrants from the Former Soviet Union: Separatism and Integration*. Jerusalem, 1995.
143. Lipshitz Gabriel. *Core versus Periphery: Migration to and within Israel, 1948-1995*, Israel, 1998.
144. Maoz Zeev. *Regional Security in the Middle East. Past, Present and Future*. London & Portland, Or., 1997.
145. Menes Jack. *A Comprehensive Tax Reform Plan for Israel*. Jerusalem & Washington, D.C., 1990.
146. Myllyla Susanna. *Catalog of Cooperation. U.S.-Israel Cooperative Programs and their Benefits*. AIPAC, USA, 1995.

147. Ovnsen Geir. Responding to Change. Trends in Palestinian Household Economy. FAFO, Oslo, 1994.
148. Peretz Don, Doron Gideon. The Government and Politics in Israel. Oxford, 1997.
149. Petri A. The Case of Missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean. OECD, Paris, 1997.
150. Petri A. Trade Strategies for the Southern Mediterranean. OECD, Paris, 1997.
151. Prager Jonas. Banking Privatisation in Israel, 1983-1994: a Case Study in Political Economy. Jerusalem & Washington, D.C., 1995.
152. Rabushka Alvin. Scorecard on the Israeli Economy: a Review of 1993. Jerusalem & Washington, D.C. 1994.
153. Rabushka Alvin. Scorecard on the Israeli Economy: a Review of 1995. Jerusalem & Washington, D.C. 1996.
154. Reiter Yizhak. Islamic Institutions in Jerusalem. Hague & London & Boston, 1997.
155. Rivlin Paul. Industrial Subsidies in Israel. Jerusalem & Washington, D.C., 1991.
156. Rubin Barry. Israel, the Palestinian Authority and the Arab States. Tel Aviv, 1998.
157. Sheffer Gabriel. U.S.-Israeli Relations at the Crossroads. London & Portland, Or., 1997.
158. Shuv Shlomi. The Israeli Banking Market. Israel, 1998.
159. Steinberg Gerald. Accountability and Confidentiality in Israeli Military Procurement. Oxford, 1997.
160. Swirski Shlomo, San-Zangy Meirav, Connor Ettie, Swirski Barbara. Looking at the 1998 Budget. Tel Aviv. 1997.
161. Zameret Zvi. Fifty Years of Education, Culture and Sport in the State of Israel. Israel, 1998.

### III. Периодические издания

162. Азия и Африка сегодня. М.
163. Алеф. Израиль
164. Бизнес и политика. М.
165. Вести. Тель-Авив.
166. Время. Тель-Авив.
167. Граница. М.
168. Деловой Израиль. Тель-Авив.
169. Деловой мир. М.
170. Деловые люди. М.
171. Деньги. М.
172. Еврейский мир. Нью-Йорк.
173. Известия. М.

174. Израиль 2000. Иерусалим.
175. Израильский экспорт. Тель-Авив.
176. Индустрия. М.
177. Иностранец. М.
178. Искитон. Тель-Авив.
179. Итоги. М.
180. Коммерсант-Власть. М.
181. Коммерсант-Дэйли. М.
182. Компания. М.
183. Международная еврейская газета. М.
184. Международная жизнь. М.
185. Московские новости. М.
186. Московский комсомолец. М.
187. Надежда. М.
188. Народы Азии и Африки. М.
189. Наша страна. Израиль.
190. Независимая газета. М.
191. Независимое военное обозрение. М.
192. Новое время. М.
193. Профиль. М.
194. Пульс Планеты. М.
195. Россия. М.
196. Русский еврей. М.
197. Сегодня. М.
198. Финансовые известия. М.
199. Финансы и бизнес. М.
200. Форвертс. Нью-Йорк.
201. Эксперт. М.
202. Эпоха. Тель-Авив.
203. Al Hamishmar. Tel Aviv.
204. Bank Napoalim Economic Report. Tel-Aviv.
205. Business Service. Jerusalem.
206. Country Report. Israel. L.
207. Davar. Tel Aviv.
208. Davar Rishon. Tel Aviv.
209. Economic Outlook. Ministry of Finance. Jerusalem.
210. Economic Quarterly. Jerusalem.
211. Economic Report. Israel
212. Forward. New York.
213. Globes. Tel Aviv.
214. Ha'aretz. Tel Aviv.
215. Hadashot. Tel Aviv.
216. Ha'ir. Israel.
217. Hamodi'a. Israel.
218. Israel Business Today. Tel-Aviv

219. Israel Economic and Business Review. Jerusalem.
220. Israel Economist. Jerusalem.
221. Israel Industry and Commerce and Export News. Jerusalem.
222. Israel macroperspectives: Leumi Review. Tel Aviv.
223. Jerusalem Post. Jerusalem.
224. Jerusalem Post Magazine. Jerusalem.
225. Jerusalem Quarterly. Jerusalem.
226. Jerusalem Report. Jerusalem.
227. LINK. Tel Aviv.
228. Maariv. Tel Aviv.
229. Magazine. Israel.
230. New Outlook. Tel Aviv.
231. New York Times. New York.
232. Passport. Moscow.
233. Ports and Railways Authority Bulletin. Jerusalem.
234. The Capital Market. Israel
235. The PBI Report. Israel
236. World LINK. London
237. Yated Ne'eman. Israel.
238. Yedioth Ahronoth. Tel Aviv.
239. Yom le-Yom. Israel.