

ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ РАН  
ИНСТИТУТ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

**Д.А. Марьясис**

**ИЗРАИЛЬ В СИСТЕМЕ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ  
(1985–2005 гг.)**

Москва 2007

Научное издание

**Д.А. Марьясис**

ИЗРАИЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ,  
1985–2005 гг.

М., 2007. 324 стр.

Ответственный редактор: д.э.н., проф. А.В. Федорченко

Монография посвящена исследованию системы внешнеэкономических связей (ВЭС) Израиля в 1985–2005 гг. Именно в этот период произошли кардинальные изменения в экономической модели Израиля в целом и в сфере его мирохозяйственных связей, в частности. Приватизация, либерализация фискального, налогового и торгового режимов, создание уникальной системы внешнеторговых договоров, отмена регулирования в валютной сфере – вот основные направления происходивших в исследуемый период изменений. Результатом этого процесса стала более глубокая интеграция Израиля в глобальный рынок в качестве одного из важнейших игроков в сфере высоких технологий, привлекающего большое количество иностранных инвестиций.

В книге впервые в отечественном израилеведении приведен комплексный анализ сложившейся на современном этапе системы ВЭС Израиля, включая такие ее аспекты, как система внешнеторговых договоров страны, развитие ее кредитного рейтинга и влияние этого показателя на привлечение иностранных инвестиций, деятельность иностранных банковских институтов в Израиле, участие страны в международной миграции рабочей силы.

Мнение автора не обязательно отражает позицию Института.

**ISBN 978-5-89282-321-0**  
**ISBN 978-5-89394-184-5**

ISBN 978-5-89282-321-0  
ISBN 978-5-89394-184-5

© Институт Востоковедения РАН  
© Институт Ближнего Востока

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
ВВЕДЕНИЕ.....	6
<b>Глава 1.</b>	
ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЗРАИЛЯ В КОНТЕКСТЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ СТРАНЫ.....	14
<b>1.1. Развитие израильской экономики в 1985–2005 гг.</b>	14
<b>1.2. Особенности внешнеэкономической политики..</b>	38
<b>1.3. Роль международных договоров в развитии внешнеэкономических связей.....</b>	55
<b>Глава 2.</b>	
ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ИЗРАИЛЯ.....	69
<b>2.1. Платежный баланс.....</b>	69
<b>2.2. Структура экспорта и импорта.....</b>	77
<b>2.3. Изменения в географической направленности торговли.....</b>	97
<b>Глава 3.</b>	
УЧАСТИЕ ИЗРАИЛЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....	144
<b>3.1. Экспорт и импорт капитала, валютные отношения.....</b>	144
3.1.1. <i>Односторонние переводы.....</i>	145
3.1.2. <i>Движение ссудного капитала.....</i>	151
3.1.3. <i>Кредитный рейтинг.....</i>	159
3.1.4. <i>Иностранные инвестиции.....</i>	163
3.1.5. <i>Деятельность иностранных банковских институтов.....</i>	177
3.1.6. <i>Рынок иностранной валюты.....</i>	187
<b>3.2. Участие в международном научно-техническом обмене.....</b>	198
<b>3.3. Международная миграция рабочей силы.....</b>	212
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	240
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	262
ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	287
SUMMARY.....	298

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Сегодня, когда экономики стран мира активно интегрируются в единый общепланетарный хозяйственный организм с универсальной системой регулирования, особое значение приобретают исследования национальных моделей такой интеграции. Для России, где экономизм, то есть приведение внешнеполитического курса в соответствие с потребностями развития национального хозяйства, становится важным элементом государственной политики, ценен опыт стран, чья экономика в наибольшей степени интегрирована в систему международных связей. К таким относится и Израиль. В то время как удельный вес индустриально развитых стран в мировом ВВП в целом уменьшается, доля Израиля, напротив, растет, в том числе благодаря активной, наступательной внешнеэкономической стратегии, которая стала частью национальной идеи.

Особенность предлагаемой читателю книги состоит в комплексном подходе к рассмотрению внешнеэкономических связей Израиля. Помимо внешней торговли – традиционной формы международного хозяйственного обмена, – автор исследовал и движение факторов производства – капитала, рабочей силы, научно-технических знаний. Обращает на себя внимание обилие статистического материала, базирующегося на надежных национальных и международных источниках. Восприятие материала облегчается тем, что автор дает общеэкономический фон трансформации системы внешнеэкономических связей Израиля. Думаю, читателю будет интересно узнать о системных экономических преобразованиях, стартовавших в Израиле в памятном для россиян 1985 г., когда в СССР началась перестройка. Именно либерализация экономической политики позволила Израилю завершить к началу XXI в. создание открытой экономики.

Уверен, что эта работа пополнит научный багаж российского израилеведения и поможет читателям лучше понять современный Израиль, который многими нитями связан с нашей страной.

В связи с публикацией книги хотел бы отметить также, что она, безусловно, является результатом серьезной авторской работы. В то же время, как представляется, большую роль при этом сыграло содействие Института Ближнего Востока (ИБВ), под грифом которого выходит данная публикация. Молодым исследователям проблем региона хорошо известно, что ИБВ создает для них режим наибольшего благоприятствования, который включает содействие высшей школе в деле подготовки специалистов по Ближнему Востоку, предоставление возможностей для опубликования результатов научного поиска, оказание информационной поддержки через уникальную библиотеку Института.

*Директор Центра ближневосточных  
исследований МГИМО (У) МИД России,  
член экспертного совета ИБВ А.В. Федорченко*

## ВВЕДЕНИЕ

Глобализация мирохозяйственных связей, начавшаяся во второй половине XX в., вероятно, будет оставаться главной тенденцией в мировой экономике в начале третьего тысячелетия. Современные транспортные средства, способы передачи информации, появившиеся возможности совершать многомиллиардные транзакции, не выходя из дома, делают любую страну потенциально более доступной для иностранных товаров, услуг и факторов производства. Продолжающееся углубление международного разделения труда увеличивает потребности всех стран в международной кооперации.

Сегодня невозможно добиться всестороннего понимания экономических процессов, происходящих внутри страны, без анализа ее внешнеэкономической деятельности, так как, начиная со второй половины XX в., интернационализация хозяйственной жизни стала приобретать всемирный охват. Крупные субъекты хозяйственной жизни превратились в игроков глобального масштаба, принципиально изменилось соотношение внутренних и внешних факторов развития национальных хозяйств, изменилась роль государств как организационно-политических инструментов, обеспечивающих функционирование таких национальных хозяйств. При этом недостаточно анализировать степень охвата мирохозяйственных связей страны – для глубокого понимания степени вовлеченности страны в новую глобальную экономику XXI в. необходимо исследовать степень интеграции национальных рынков товаров, услуг, капитала, рабочей силы в мировые рынки.

Если раньше было принято считать, что чем больше страна, чем богаче она природными ресурсами, тем менее она зависима от внешнего мира и наоборот, то современная реальность вносит свои коррективы в это суждение. Даже такая страна, как Россия – крупнейшая и богатейшая природными ресурсами мировая держава, – сейчас активно ищет свое место в международном разделение труда. На всех уровнях российского экономического истеблишмента существует понима-

ние того, что, если Россия не включится в полном объеме в мировую глобальную экономику, она может фактически «остаться за бортом» новой экономической реальности XXI в.

Одним из наиболее заметных явлений глобализации стало обострение международной конкуренции. Следствиями ее роста являются повышение качества продукции и услуг, снижение издержек, а следовательно, и цен. Для снижения издержек производителям необходимо расширять применение передовых технологий производства, сбыта и управления. Это, в свою очередь, ведет к расширению сферы применения инновационных технологий во всех сферах хозяйства. Таким образом, ускоряется научно-технический прогресс.

Однако процесс глобализации таит в себе ряд опасностей как социально-культурных, так и экономических. Локальные экономические колебания могут привести к региональному, а, возможно, и к мировому экономическому кризису. Тому есть ряд примеров: азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг., мировой кризис рынка высоких технологий 2000 г.

В настоящее время ощущается необходимость разработать действенные механизмы защиты от негативного внешнего влияния на экономику страны. Для этого, в частности, надо исследовать опыт в этой области стран, по многим параметрам глубоко интегрированных в мировую экономику. К таким, безусловно, относится Израиль. Это государство является составной частью ведущей подсистемы мирового хозяйства – группы экономически развитых стран. В Израиле малые размеры территории, скудость природных ресурсов, потребность в ускоренном развитии ключевых отраслей производства делали интеграцию в систему международных экономических отношений жизненно необходимым фактором для развития экономики страны.

Существует насущная необходимость научиться учитывать максимальное количество внешних факторов при принятии решений о развитии национальной экономики, так как при существовании глобальной экономики одно неправильное действие может повлечь за собой цепочку негативных последствий для экономик других стран. И здесь опыт Израиля – страны, которая с самого возникновения при каждом шаге должна была учитывать большое количество внешних факторов, может оказаться полезен российским специалистам.

Израиль – это переселенческое общество. Само его становление не могло происходить без тесных связей поселенцев

с другими странами. Для создания первоначальной экономической базы требовались материальные и финансовые ресурсы, которые ввозились иммигрантами из стран, откуда происходила колонизация. Таким образом, Израиль с самого своего основания активно участвовал в мирохозяйственном обмене.

Несмотря на полную изоляцию со стороны ближневосточных соседей, Израиль смог поддерживать высокую внешнеторговую квоту в ВВП. Эта изоляция стимулировала Израиль к более тесному сотрудничеству со странами Западной Европы и США. Страны Западной Европы стали для Израиля важными торговыми партнерами; приблизительно 40% внешней торговли Израиля занимала торговля именно со странами данного региона. Великобритания была наиболее важным европейским торговым партнером Израиля, хотя отношения между ними не всегда были безоблачными.

Участие Израиля в системе международного разделения труда осуществляется посредством внешней торговли, и его экспорт в значительной мере отражает характер промышленного развития, уровень народнохозяйственной и отраслевой специализации. Сегодня Израиль занимает особое место в мировом хозяйстве. В конце 80-х – начале 90-х годов XX в. произошли значительные качественные и количественные изменения в системе внешнеэкономических связей страны.

Для российских специалистов изучение израильского опыта становления и развития собственной системы внешнеэкономических связей представляется важным, так как экономическое прошлое этих двух стран имело много общего с точки зрения макроэкономической структуры – главенствующей роли государства в экономике. Нельзя также не принимать в расчет, что в Израиле проживают более миллиона бывших россиян. У большинства из них мировоззренческие, научные и деловые взгляды сформировались еще в Советском Союзе. Поэтому интересен опыт их использования в Израиле.

Кроме того, активизация внешней политики России в ближневосточном регионе, входящем в сферу российских национальных интересов, требует всестороннего изучения современной экономической ситуации на Ближнем Востоке в целом, и в Израиле, в частности. В Советском Союзе сложилась одна из лучших в мире школ по подготовке специалистов по мусульманским странам Ближнего Востока, но в силу политических причин как таковой школы израилеведения в СССР не было.



Сейчас можно говорить о существовании российской школы израилеведения, но, по причине ее относительной молодости, пока ощущается нехватка профессионального аналитического материала по Израилю. В частности, комплексного исследования системы внешнеэкономических связей Израиля до предлагаемой работы не проводилось.

Отдельно стоит отметить необходимость исследования системы внешнеэкономических связей Израиля с окружающими его странами мусульманского Востока, тем более, что в период 1985–2005 гг. они претерпели существенные изменения, связанные с интенсификацией мирного процесса в регионе (подобное исследование является интегральной частью диссертации). Сегодня актуальность такого исследования очевидна, ведь именно в экономическом развитии Ближнего Востока мировому сообществу видится залог будущего мирного сосуществования стран региона.

Заслуживает внимания израильский опыт в развитии научно-технических связей с другими странами мира. В России развитие инновационных технологий является одним из приоритетов экономической политики, а без участия в международном трансфере новых технологий эффективное развитие этого сектора невозможно.

Объектом исследования работы являются внешнеэкономические связи Израиля в период 1985–2005 гг. Данный период выбран для исследования потому, что именно в конце 80-х годов прошлого столетия Израилем был выбран курс на либерализацию экономической системы в целом и ее внешнеэкономической составляющей, в частности. К 2005 г. многое из того, что было начато в 1985 г., особенно в сфере внешнеэкономической деятельности, было завершено. Сформирована современная система внешнеэкономических связей страны.

В работе рассматривается товарная структура торговли страны, ее услугоемкость. Исследованы изменения в географической направленности торговли Израиля. Отдельным предметом рассмотрения является экономическая политика государства, связанная с либерализацией внешней торговли. Особое внимание уделяется внешнеэкономическим договорам страны, так как именно наличие договоров о свободной торговле со многими странами и регионами мира является отличительной чертой израильской внешнеэкономической политики. Приведенный автором обзор общего экономического развития

Израиля в исследуемый период позволяет более глубоко понять суть изменений в структуре внешнеэкономических связей страны, ведь Израиль – страна, в которой внешнеторговый оборот составляет около 80% ВВП, а значит, даже небольшие изменения внутри нее оказывают значительное влияние на развитие ее внешнеэкономического курса. Участие Израиля в международном движении факторов производства также является объектом данного исследования. В рамках анализа этого элемента системы внешнеэкономических связей страны рассмотрена динамика импорта и экспорта капитала в 1985–2005 гг., участие Израиля в международном научно-техническом обмене, а также участие в международной миграции рабочей силы. Таким образом, имеет место комплексное исследование места Израиля в системе международных экономических отношений в 1985–2005 гг.

Целью исследования является изучение места Израиля в современной мировой экономике, достижения и неудачи в его внешнеэкономической политике, а также рассмотрение созданной Израилем системы внешнеэкономических связей.

Данная монография – это первая попытка дать комплексный анализ развития внешнеэкономических связей Израиля на современном этапе (1985–2005 гг.) в контексте внутренних экономических изменений в стране и новых геополитических реалий современного мира.

Между тем, этот период можно назвать переломным в экономической истории страны. Гиперинфляция 1980–1984 гг. привела к пониманию необходимости кардинальной перестройки израильской экономики. Именно в начале исследуемого периода были заложены, а позже получили развитие, те макроэкономические принципы, которые во многом изменили экономический профиль страны.

Кроме внутренних процессов, происходивших в Израиле, важную роль в формировании внешнеэкономических связей в рассматриваемый период сыграл ряд внешних факторов. Во-первых, необходимо отметить распад Советского Союза и всего социалистического блока. Это не только послужило причиной небывалого притока иммигрантов в Израиль, но и открыло перед израильскими экспортерами новый огромный, совершенно не освоенный до этого регион – Восточную Европу и Центральную Азию (имеются ввиду бывшие республики в составе СССР). Во-вторых, началось мирное урегулирование на Ближ-

нем Востоке. Этот процесс не только послужил причиной отмены экономического бойкота, объявленного Израилю арабскими странами, но и позволил ему выйти на рынки важнейших стран АТР (Японии и Китая), которые, в силу различных экономических и политических причин, зависели от арабских государств Ближнего Востока. В-третьих, в исследуемый период новый виток развития получили взаимоотношения Израиля с его основными торговыми партнерами – ЕС и США.

В основе исследования лежит страноведческий анализ места Израиля в системе международных экономических отношений, что определяет специфику исследуемых объектов. В работе использованы количественные и качественные методы анализа данных, предпринят комплексный подход к изучению системы мирохозяйственных связей страны.

Теоретической основой монографии стали труды отечественных и иностранных специалистов, затрагивающие глобальные проблемы международных экономических отношений. В этой связи особо стоит выделить работы А.С. Булатова, Р.М. Энтова, Е.Ф. Авдоушкина, П.Р. Кругмана, М. Обстфельда, М. Тодаро, А. Мэдисона, П.Б. Кэнена, Р. Лизона, М.Д. Леви, Г. Берда, Д. Кларка.

Важным методологическим источником для разработки страноведческой составляющей исследования стали труды российских востоковедов Г.К. Широкова, В.А. Яшкина, Л.А. Фридмана, В.Г. Растяникова, А.И. Динкевича, Н.Г. Киреева, В.А. Мельянцева, В.А. Исаева, А.О. Филоника.

Значительный вклад в изучение израильской экономической модели внесли российские специалисты. Следует отметить, что в 90-е годы XX в. увеличилось количество исследовательских работ на русском языке, посвященных проблемам современного Израиля. В отличие от исследований советского периода, отличавшихся определенной идеологической заданностью, эти работы отмечены стремлением показать объективную картину происходящего в стране.

Монография А.В. Федорченко «Экономика переселенческого общества» является на сегодня единственной комплексной исследовательской работой на русском языке, дающей представление о современной структуре экономики Израиля и выявляющей главные закономерности экономического развития израильского общества. В этом исследовании подведены итоги и намечены перспективы его развития. Значительное место уде-

лено анализу особенностей институциональной организации израильской экономики, ее эволюции от этатизма к рынку.

Безусловным вкладом в развитие израилеведения в России также является монография Е.Я. Сатановского «Экономика Израиля в 90-е годы». Работа имеет статистическо-аналитический характер. Некоторые главы являются по сути микро-справочниками по отраслям израильского хозяйства.

Значительными для развития израилеведения в России явились труды Г.С. Никитиной и Б.Ф. Ямилинца. Важными для понимания экономической ситуации в современном Израиле являются статьи М.А. Новгородовой, С.И. Симановского, И.В. Наумовой, Е.Л. Гаршениной, А.В. Томилина, Н.З. Гусейновой, Н.В. Хаустова, Н.Ю. Ульченко, О.А. Зыковой.

Все же, следует отметить, что, несмотря на указанные выше работы, а также появившиеся в последние годы научные статьи и коллективные монографии, выпущенные Институтом востоковедения РАН и Институтом Ближнего Востока (до 2005 г. – Институт изучения Израиля и Ближнего Востока.), наблюдается существенная нехватка аналитического материала на русском языке по экономическим и социально-политическим проблемам современного Израиля.

В предлагаемой работе учитывались сведения и выводы, содержащиеся в трудах израильских авторов, таких как: И. Тов, А. Разин, Е. Цадка, М. Шалев, А. Бен-Бассат, Ш. Амир, Д. Готлиб, Д. Гилад, Д. Клейн, Х. Баркай, Д. Патинкин, М. Бруно, Г. Офер, С.Н. Айзенштадт и др.

Отличительной чертой большинства этих работ является комплексность исследования израильской экономики, при этом внешнеэкономическим связям страны уделяется относительно немного места. Эти работы написаны представителями израильской экономической школы – одной из наиболее востребованных в современной экономической науке. Важной особенностью исследований, предпринимаемых израильскими экономистами, является оценка экономической обстановки в стране с либеральных рыночных позиций, а также изначально критичный взгляд на экономическую политику государства. Поэтому оценка важных макроэкономических изменений в Израиле конца 80-х – 90-х годов XX в., представленная в этих работах, имеет особую ценность.

Существенным и необходимым дополнением к теоретической и информационной базе диссертации стали работы, по-

священные экономике Израиля, выпущенные международными организациями, такими как МВФ, ВТО, ОЭСР.

Важнейшими источниками статистической и аналитической информации также явились материалы Центрального статистического бюро (ЦСБ) Израиля, Банка Израиля, министерства финансов Израиля, министерства промышленности, труда и торговли Израиля и израильского Института экспорта. Также существенным дополнением в сборе данных по тематике стали материалы, опубликованные на сайтах МИД РФ, МЭРТ РФ, Института Ближнего Востока (см. ссылку 1).

В качестве дополнительных источников информации используются израильские, западные и российские периодические издания. Среди них: «Jerusalem Post», «HaAretz», «Maariv», «Globes», «I-Biz», «Economist», «Вести», «Новости недели», «Известия» и др.

В настоящее время имеется тенденция к увеличению экономической активности в сотрудничестве между Россией и Израилем. Идет постоянный обмен делегациями, работает совместная торгово-экономическая комиссия. Предлагаемая работа дает возможность оценить сложившуюся на сегодня обстановку в Израиле относительно развития его внешнеэкономических связей, проследить тенденции и перспективы их развития; а также оценить уровень экономического взаимодействия между двумя странами и выявить потенциальные возможности развития этого взаимодействия.

Результаты исследования могут найти практическое применение в российских внешнеторговых организациях при разработке перспективных планов экономического сотрудничества между Россией и Израилем. Фактический материал и выводы, содержащиеся в диссертации, могут служить основой для дальнейших исследований как системы внешнеэкономических связей Израиля в целом, так и для более детальной проработки отдельных компонентов этой системы.

Автор выражает глубокую благодарность сотрудникам Института востоковедения РАН, Института Ближнего Востока и Института Стран Азии и Африки МГУ им. М.В. Ломоносова за помощь при работе над рукописью книги. Отдельные слова благодарности хотелось бы адресовать А. Федорченко, Е. Сатановскому, Т. Карасовой, Е. Жигуну, без деятельного участия которых не состоялись бы написание и издание монографии.

**Глава 1.**  
**ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЗРАИЛЯ**  
**В КОНТЕКСТЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ**  
**СВЯЗЕЙ СТРАНЫ**

**1.1. Развитие израильской экономики**  
**в 1985–2005 гг.**

Для Израиля – страны, глубоко интегрированной в мировое хозяйство, внешняя торговля – важнейший источник дохода и экономического роста. Хотя именно внешнеэкономический аспект хозяйственной деятельности является темой этой работы, представляется невозможным дать полный анализ происходящего в этой сфере без общей макроэкономической характеристики развития Израиля в исследуемый период. Так как динамика развития, имевшая место в период 1985–2000 гг., была нарушена вследствие мирового кризиса высоких технологий и в результате начавшегося в четвертом квартале 2000 г. палестинского восстания, получившего название «интифада Аль-Акса», то для удобства анализа экономического обзор также разбит на две части: 1985–2000 гг. и 2001–2005 гг.

В начале 80-х годов XX в. в Израиле произошел серьезный кризис, сопровождавшийся крахом рынка ценных бумаг и банковской системы. 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 переключилась со спекулятивной финансовой деятельности на реальный сектор, а рост внешней задолженности приостановился. Это стимулировало рост экономики и возрастание ее продуктивности. При этом не были до конца решены некоторые проблемы, позже повлекшие за собой негативные последствия.

Так, например, уровень инфляции в Израиле оставался достаточно высоким по сравнению с его торговыми партнерами. Также побочным эффектом успешной антиинфляционной политики явилось ограничение денежной массы в условиях роста спроса на кредитные ресурсы, что привело к повышению процентных ставок, снизило эффективность использования капитала и искусственно зависило обменный курс израильского шекеля (это уменьшило эффективность работы как экспортеров, так и производителей импортзамещающей продукции). Итогом стал спад 1987–1989 гг.<sup>1</sup>

Вторая половина 80-х годов, согласно классификации А.В. Федорченко<sup>2</sup>, относится к третьему периоду экономического роста Израиля. В этот период шла глубокая структурная перестройка экономики с целью ее адаптации к новым хозяйственным условиям, диктующим необходимость поиска способов интенсификации воспроизводства, специализации, повышения конкурентоспособности. На третьем этапе научно-техническая революция наложилась на завершающуюся индустриализацию, что происходило в специфической форме – была создана развитая военная промышленность, опирающаяся на научно-технический комплекс и ставшая ядром группы высокотехнологичных отраслей. Ряд отраслей третичной сферы из резервуара скрытой безработицы превращались в высокопроизводительное и специализированное звено экономики, все более приобретающей постиндустриальные черты.

Наметившееся во второй половине 80-х годов ослабление традиционно сильного для Израиля государственного макроэкономического регулирования создавало предпосылки для более свободного и динамичного развития частного предпринимательства. Ослабление налогового пресса, дерегулирование национального рынка капиталов, приватизация и отказ от поддержки многих видов хронически нерентабельного производства – эти и другие меры, осуществление которых началось в конце третьего периода экономического роста, но вступило в решающую стадию во время следующего, четвертого, периода, создали в экономике качественно иную ситуацию<sup>3</sup>.

В конце 80-х – начале 90-х годов была разработана долгосрочная макроэкономическая стратегия государства. В принципе, она соответствовала основным нормам подобных программ МВФ. Так или иначе, с небольшими отклонениями эта программа претворялась в жизнь на всем протяжении рас-

смастриваемого периода. Основными аспектами этой политики являлись:

- сокращение тарифов и устранение нетарифных внешне-торговых барьеров;
- устранение контроля над иностранной валютой с целью стимулирования свободного притока капитала;
- претворение в жизнь структурных изменений для создания более конкурентоспособной экономики и сокращения доли государства в предпринимательской деятельности;
- применение международных стандартов экономического менеджмента (имеются ввиду принципы, разработанные международными организациями, в частности, МВФ).

Одним из главных действий в этой сфере стало усовершенствование фискального режима с целью сокращения государственного долга и достижения ценовой стабильности через независимость центрального банка.

Устранение контроля над иностранной валютой, претворение в жизнь структурных изменений и применение международных стандартов экономического менеджмента способствовало улучшению инвестиционного климата в стране. В результате, Израиль получил возможность финансировать инвестиции не только из фондов местного накопления, но и из ресурсов иностранного накопления. Считается, что это способствует росту экономики страны в долгосрочном периоде<sup>4</sup>.

Одним из важнейших инструментов осуществления указанной стратегии, стала приватизация. Политика приватизации, реализация которой началась во второй половине 80-х годов, набрала обороты в 1997–1999 гг. – в период начала приватизации двух крупнейших банков Израиля «Bank Leumi» и «Bank Hapoalim», контрольный пакет акций которых находился в руках государства. Дополнительное ускорение этому процессу придали отчет специальной комиссии Бродета, в соответствии с рекомендациями которого банки были вынуждены отказаться от владения многочисленными израильскими компаниями нефинансового сектора. На протяжении 90-х годов были приватизированы десятки государственных компаний. В частности, «Chemicalim Le Israel» была продана семейству Айзенберг, «Shikun U Fituach» – компании «Azogim», принадлежащей инвестиционно-промышленной группе «I.D.V.». Продолжилась и приватизация банков: «Mizrachi» был продан группе Офер-Вертхайм, «Igdud» перешел под контроль группы Элияху-Ландау.



Продажа государственных компаний привела к перестройке экономической структуры Израиля, к перераспределению экономических сил и рычагов влияния. На протяжении почти полувека центры экономического влияния были сосредоточены в руках правительства и профсоюзов. Теперь же экономика оказалась под контролем примерно двадцати групп. «Экономическая власть» на протяжении 90-х годов перешла от крупных банков, концернов «Koog», «I. D. B.» и «Klal» к ряду конкурирующих между собой инвестиционно-промышленных групп-семей, таких как Арисон-Данкнер, Бронфман-Кольбер, Фишман, Офер-Вертхайм. Стоит также отметить, что поступление в казну средств от продажи государственных компаний позволяло сократить бюджетный дефицит страны<sup>5</sup>.

Необходимо подчеркнуть, что возникли значительные сложности с приватизацией ряда государственных компаний, таких как телекоммуникационная компания «Bezeq», электрическая компания «Chevrat Chashmal», а также порты. Процесс их приватизации вновь интенсифицировался лишь в 2003 г. в рамках чрезвычайной программы экономического оздоровления (см. далее).

Одновременно с приватизацией начался процесс интенсивного развития инфраструктуры, что составляет обязательное условие активизации экономики и, в конечном счете, – роста государственных доходов. Инвестиции в инфраструктуру способствуют повышению производительности труда и снижению производственных затрат.

Быстрыми темпами развивалось высокотехнологичное производство. Еще в 1984 г. вступил в силу Закон о поощрении научно-исследовательских разработок в промышленности, призванный стимулировать создание наукоемких предприятий, развитие экспортных отраслей и создание новых рабочих мест. В соответствии с этим законом правительственные льготы предоставляются на основании объективных критериев. За прошедшее десятилетие закон сыграл положительную роль в деле развития высокотехнологичного сектора в Израиле.

В конце 80-х годов началась либерализация в валютной сфере. Программа стабилизации экономики предусматривала, в частности, и снятие некоторых ограничений в этой области, вначале с предпринимателей, а затем с иностранных граждан.

В начале 1995 г. в связи с агрессивной антиинфляционной политикой государства и с ростом прямых и портфельных ин-

вестиций наблюдался приток иностранного капитала в Израиль. В результате, обменный курс приблизился к нижней (лучшей) границе диапазона колебания (так называемая диагональная связка – подробнее см. § 1.2.). Этот процесс был далее стимулирован стратегическим решением Центрального банка не предпринимать интервенции в пределах диапазона обменного курса иностранной валюты. Когда в конце 1996 г. обменный курс преодолел нижний предел диапазона, необходимо было предпринять дорогостоящую «стерилизованную» интервенцию<sup>6</sup> для согласования монетарной политики с инфляционными целями. За этот период изменчивость обменного курса искусственно была сведена к нулю.

Такая ситуация создала особый вид морального риска. Частный сектор быстро привыкал пренебрегать потенциальным риском, связанным с обменным курсом, сосредоточившись только на высокой разнице в процентной ставке и частично спекулируя на уровне нижнего предела диапазона, ожидая его изменения. Тогда были серьезные споры между Банком Израиля и министерством финансов о степени свободы обменного курса иностранной валюты. Банк ратовал за абсолютную либерализацию валютной системы Израиля, а министерство предпочитало управлять минимальным уровнем падения курса национальной валюты.

В середине 1997 г. между Центральным банком и правительством был достигнут компромисс, в результате которого министр финансов ушел в отставку. Стороны пришли к соглашению о том, что добавление гибкости обменному курсу поможет достичь инфляционную цель того года, что и произошло. Нижний барьер диапазона был уменьшен с 6% до 4%, а верхний предел был поднят так, что диапазон составил 30%. Интересно, что в то время понижение нижнего (сильного) предела на 2% было встречено критикой, но никто не был против поднятия верхнего (слабого) предела на 15%. Противники гибкого курса валюты, считали, что самоуспокоение в связи с таким шагом было мотивированно обеспокоенностью о потенциальном вреде номинального роста курса валюты для прибыльности экспорта. После дальнейшего понижения нижнего предела до 2% в августе 1998 г. диапазон достиг в 2000 г. почти 40%<sup>7</sup>. В 2005 г. диапазон обменного курса был официально отменен, и с этого времени обменный курс шекеля находится в режиме свободного колебания.

В мае 1998 г. был отменен государственный контроль по текущим платежам в сфере валютных операций, и шекель вплотную приблизился к тому, чтобы стать свободно конвертируемой валютой. Среди прочего, это означало практически полную отмену для граждан Израиля любых ограничений, связанных с хранением, получением и переводом валюты за рубеж, за исключением некоторых ограничений, наложенных на институциональных инвесторов и домохозяйства. Иностранные инвесторы получили возможность осуществлять краткосрочный импорт капитала, за исключением работы с деривативами. И, наконец, в 2004 г. была отменена налоговая дискриминация по инвестициям за рубеж. С этого момента израильский шекель является свободно конвертируемой валютой<sup>8</sup>. Реформа валютного рынка была проведена в соответствии с обязательствами, взятыми Израилем в рамках соглашения с Международным валютным фондом.

В рамках политики реструктуризации экономики был осуществлен процесс либерализации рынка капитала. Банк Израиля позволил коммерческим банкам мобилизовывать средства и выдавать ссуды по их собственному усмотрению. В настоящее время существуют только ограничения, связанные с обеспечением финансовой устойчивости банков. Правительство прекратило устанавливать права той или иной компании на мобилизацию капиталов на финансовом рынке. В 90-е годы было отменено подавляющее число ограничений на инвестиции за рубежом для доверительных фондов, пенсионных касс и страховых компаний. Пенсионные кассы получили почти неограниченные возможности по размещению средств как на местном, так и на зарубежных рынках. Была также проведена либерализация формирования инвестиционных портфелей пенсионных фондов, пенсионных касс и страховых компаний; имело место ослабление требований относительно уровня резервов.

Первая половина 90-х годов характеризовалась мощным ростом Тель-Авивской фондовой биржи, однако перегрев рынка и снижение темпов экономического роста привели к биржевому краху в 1994 г. Для преодоления последствий этого краха потребовалось около двух лет. Конец 90-х годов вновь был отмечен устойчивой положительной тенденцией, подпитываемой бурным ростом израильских высокотехнологичных отраслей. С конца 2000 г., вследствие резкого ухудшения ситуации в сфе-

ре безопасности, а также кризиса американского фондового рынка, активность деятельности Тель-Авивской биржи имела постоянную тенденцию к снижению<sup>9</sup>.

Начало 90-х годов охарактеризовалось проведением политики бюджетной экспансии, что привело к перегреву экономики в 1995–1996 гг. Дефицит платежного баланса по текущим операциям резко увеличился (с 5,5% ВВП в 1994 г. до 7,4% ВВП в 1995 г.). Изначально монетарная политика была главным инструментом обуздания неумеренного спроса, но, начиная с 1997 г., наметился прогресс в фискальной политике, несколько смягчивший давление на текущий платежный баланс. Финансовая дисциплина позволила сократить инфляцию до скромных размеров. С 1990 г. фискальная и монетарная политика Израиля формулировалась и координировалась в соответствии с целями снижения высокого налогового бремени, сужения правительственного фискального дефицита, достижения уровня инфляции, сходного с другими промышленно развитыми странами, и стимулирования экономического роста. После периодов высокой инфляции в начале-середине 80-х годов произошли ее резкое сокращение и последующая стабилизация<sup>10</sup>. Уровень инфляции снизился со среднегодового уровня 13,5% в 1990–1994 гг. до 9,7% в 1994–1998 гг. В 2000 г. уровень инфляции составил 0%. Дефицит бюджета (исключая кредитную часть) сократился с 4,1% ВВП в 1996 г. до 0,7% в 2000 г. в соответствии с законом о сокращении дефицита бюджета. Дефицит текущего платежного баланса сократился с 5,4 млрд. долл. в 1996 г. до 671 млн. в 2000 г. (подробнее см. гл. 2).

Одним из факторов, оказавших большое влияние на экономику Израиля в рассматриваемый период, стала массовая иммиграция из стран, возникших на территории бывшего Советского Союза. В 90-е годы Израиль принял 960 тыс. иммигрантов из этого региона. Иммиграция расширила внутренний потребительский рынок, вызвала настоящий бум в строительстве, некоторых отраслях промышленности и торговли, пополнила рынок труда высококвалифицированными кадрами, что дало мощный стимул к росту наукоемких и высокотехнологичных отраслей. Новые иммигранты, имеющие высокий уровень образования и экономической активности, изменили социальный и хозяйственный облик Израиля<sup>11</sup>. При этом следует отметить, что постоянный приток иммигрантов был также и фактором, сдерживающим сокращение безработицы. Хотя с пикового

1992 г., когда уровень безработицы достиг 11,2%, до 1995 г. шло ее снижение (в 1995 г. этот показатель достиг 6,9%), постоянный приток иммигрантов вкпе с некоторым спадом в экономике во второй половине 90-х годов способствовали росту уровня безработицы. В результате, в конце десятилетия (в 2000 г.) безработица составила 8,8%.

Постоянный приток иммигрантов в 1990-х годах также способствовал тому, что, в условиях значительного экономического роста, 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. Также в 90-е годы опережающими темпами по сравнению с 80-ми годами в стране росли расходы на неприбыльные организации (на 30,8% в 1990–1995 гг. по сравнению с 21,7% в 1980–1989 гг.), в частности, на здравоохранение (на 30,8% против 47,4% за предшествующее десятилетие), а также на образование, научно-исследовательские учреждения, культуру и религиозные институты (на 37,7% в первой половине 90-х годов по сравнению с 31,7% в 80-е годы). Увеличение расходов на деятельность профсоюзов, политических партий и организаций составило 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 на 29% по сравнению с 1990 г., снизившись в 1995 г. на 7,9%)<sup>12</sup>.

Развернувшийся в первой половине 90-х годов мирный процесс на Ближнем Востоке также способствовал успеху стратегической макроэкономической программы правительства. Привлекательность Израиля для иностранных инвесторов значительно выросла. Мощное развитие получили как инвестиционные программы в рамках регионального развития, так и сотрудничество отдельных израильских фирм с крупнейшими транснациональными компаниями, заинтересованными в создании именно в Израиле центров по распространению своей продукции и услуг в регионе. Более подробно влияние этого фактора на развитие экономики рассмотрено в следующих главах.

Структурные изменения в экономике Израиля привели к отходу от политики поддержки крупных государственных компаний, к возрастанию значения малого и среднего бизнеса как

фактора развития общества и экономики. В развитых индустриальных странах малые предприятия рассматриваются как динамичные, склонные к инновациям, оперативно реагирующие звенья экономической системы, способные мгновенно приспособливаться к изменяющимся требованиям рынков, и, что еще важнее, как основной источник создания новых рабочих мест при относительно небольших финансовых затратах и в относительно короткие сроки. Очевидно также значение координирующей деятельности правительства и местных органов управления в процессе реализации политики поддержки малого и среднего бизнеса.

Основной вклад малого бизнеса в экономику страны заключается в поддержании высокого уровня конкуренции на рынке товаров и услуг. Малые предприятия расширяют рынок труда, делают его более разнообразным и таким образом способствуют деловому развитию. Они играют центральную роль в формировании экономического потенциала страны и изменении общественного и экономического статуса городов развития. Едва ли не все экономически сильные государства имеют развитую инфраструктуру малого и среднего бизнеса. Более того, уровень развития данной инфраструктуры может рассматриваться как экономический индикатор демократического развития<sup>13</sup>.

Высокотехнологичные отрасли промышленности стали плодотворной базой для развития малого и среднего бизнеса Израиля. В середине 80-х – середине 90-х годов одной из центральных идей общеэкономической стратегии, направленной на закрепление высокотехнологического, экспортно-ориентированного профиля страны, явилось формирование сбалансированной научно-технической специализации, сочетающей в себе фундаментальные гражданские и военные разработки, нацеленные на максимальную коммерческую реализацию их результатов<sup>14</sup>. Координация этих разработок была поручена министерству по науке и развитию. Была создана Высшая комиссия по развитию научной инфраструктуры. Ей подчинялись пять комиссий, занимающихся регулированием конкретных разработок.

Большое внимание уделялось проблеме внедрения в производство новых технологий. Еще в конце 60-х годов израильтяне приступили к осуществлению программы «промышленных парков». Это научно-промышленные комплексы, созданные на базе тесных отношений фирм с университетскими центрами.

В 90-е годы было создано множество парков и предприятий, ориентированных на выпуск наукоемкой продукции или разработки новейших технологий. Большая часть продукции находит сбыт на рынках США, стран ЕС, Японии. Многие фирмы пользуются достижениями научно-технической мысли, применявшимися раньше только в интересах военно-промышленного комплекса. По числу зарубежных компаний, мобилизовавших капитал на финансовых рынках США, Израиль вышел в 90-е годы на второе место, уступив лишь Канаде (в гл. 3 механизмы привлечения средств в эту отрасль рассмотрены более подробно). Специалисты по высоким технологиям как в США, так и в самом Израиле сделали вывод, что идеальным сочетанием является сотрудничество израильских разработчиков и американских специалистов по маркетингу.

Рост бизнеса в группе высокотехнологичных отраслей промышленности был стремительным, и к 2000 г. эта группа стала локомотивом всего экономического роста. При этом традиционные трудоемкие отрасли оказались в стадии застоя из-за уменьшения торговых барьеров по причине своей низкой конкурентоспособности. Положение усугубилось падением спроса, так как порожденный массовой иммиграцией спрос на продукцию традиционных отраслей промышленности к концу 90-х был практически полностью удовлетворен.

В последнем квартале 2000 г. вслед за рыночным крахом на Западе сектор высоких технологий Израиля также вошел в период сильной рецессии. В результате, экономика в конце 2000 г. сочетала традиционный сектор, развивавшийся с малой скоростью относительно имеющегося потенциала, и сектор высоких технологий, чей исключительный рост в течение последних лет был остановлен. Даже этот рост, происходивший из-за мощной волны спроса, неожиданно закончившейся в конце 2000 г., смог включить в свою орбиту лишь часть традиционных отраслей промышленности<sup>15</sup>.

Услуги оставались наиболее динамичным сектором экономики Израиля. Общий рост в этом секторе был подкреплен быстрой экспансией в сфере персональных, финансовых и деловых услуг. Это было следствием недавних успехов дерегуляции и приватизации, которые способствовали улучшению обстановки в частном секторе.

Барьеры к доступу иностранных фирм на рынок услуг в принципе были устранены, но некоторые секторы остались мо-

нополизованными, изолированными от иностранной конкуренции или хорошо контролируемые государственными компаниями. При этом, был достигнут значительный успех в либерализации сектора телекоммуникаций. В период, когда еще к тому времени контролируемая государством компания «Bezeq» выступала в качестве основного провайдера местных телекоммуникационных услуг, частные инвесторы из совместных предприятий с иностранными активами в размере 74% предоставляют международные услуги. Большинство услуг с большой добавленной стоимостью также открыты для иностранных инвестиций. В результате серьезной конкуренции израильские потребители выиграли от резкого падения цен на международную и мобильную связь. Значительный прогресс также наблюдался в процессе либерализации финансового сектора. Тем не менее, банковская сфера способствует высокой концентрации в руках государства большинства активов. Правительство Израиля проводит всеобъемлющую реформу банковского сектора с тем, чтобы усилить конкуренцию и улучшить регулятивную базу. Другие подсектора (такие, как страхование, воздушные и морские перевозки и туризм) в принципе открыты для иностранной конкуренции<sup>16</sup>.

В общем обзоре экономики Израиля необходимо также уделить внимание аграрному сектору хозяйства. В рассматриваемый период доля сельского хозяйства в экономике постоянно снижалась. В 2000 г. эта отрасль обеспечивала производство в размере менее 2% ВВП, и занятость здесь составляла 3% рабочей силы страны. Тем не менее, Израиль полностью себя обеспечивает основными видами сельскохозяйственной продукции и успешно конкурирует на международном рынке по некоторым видам аграрной продукции (например, хлопок, авокадо, цитрусовые и цветы). В сельскохозяйственном секторе ведутся постоянные НИОКР, которые стимулируют успех на международном рынке. Основным сдерживающим фактором для развития сельского хозяйства является недостаток дождевой воды и общая нехватка водных ресурсов. Около половины сельскохозяйственных угодий требуют специальной ирригации.

Сельское хозяйство остается сферой высокого уровня государственной поддержки, оно сильно зависит от субсидий, дешевой воды и протекционистской защиты рынков молочной продукции, фруктов и овощей. Однако в 1995 г. правительством Израиля была инициирована десятилетняя программа

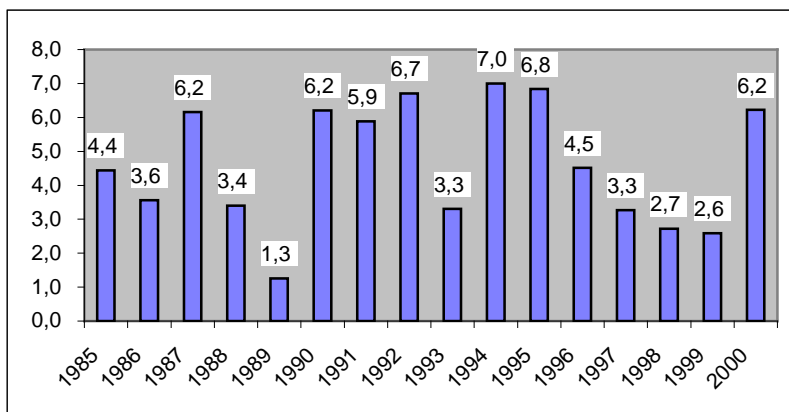


сокращения государственной поддержки сельского хозяйства на 12% с 646 млн. долл. в 1995 г. до 569 млн. в 2004 г. В 1995–1997 гг. прямые субсидии, а также прямые трансфертные платежи, сократились в реальных ценах до половины от уровня 1994 г. Однако уже в 2003 г. уровень государственной поддержки сектора составил 282 млн. долл.<sup>17</sup> Принимая в расчет субсидию на стоимость капитала в водной системе, а также скрытую субсидию, выраженную в защите местных производителей от конкуренции с импортной продукцией, ее уровень может оказаться выше. В некоторых сельскохозяйственных отраслях, таких как производство молочных продуктов (в основном, молока и сыра) и мясное птицеводство, внутренние меры поддержки, предоставляемые правительством, складываются из относительно высокого тарифного уровня и импортных квот. Вместе с тем, экспортные субсидии были отменены и предоставлены в 1997–1998 гг. только одному виду товаров – цветам<sup>18</sup>.

Общие макроэкономические итоги периода 1985–2000 гг. можно суммировать следующим образом. В рассматриваемый период наблюдалось скачкообразное изменение темпов роста ВВП.

Диаграмма 1

### Темпы роста ВВП



Источник: Банк Израиля и Центральное статистическое бюро (ЦСБ).

Из диаграммы 1 видно, что первый пик роста является краткосрочным следствием антикризисной программы правительства Израиля 1985 г. Важнейшим фактором изменений в последующие 6–7 лет была иммиграция из стран бывшего СССР и успешность правительства в абсорбции вновь прибывших. Финансовый кризис в ЮВА и России конца 90-х годов вкупе с издержками процесса реформирования и политическими изменениями внутри страны оказали сдерживающий эффект на рост ВВП Израиля. А 2000 г. был самым удачным за последнюю пятилетку XX в. Даже с учетом провала в последнем квартале, произошедшем по причине мирового спада на рынке высокотехнологичных отраслей промышленности и начала интифады Аль-Акса, темпы роста ВВП в том году выглядели впечатляюще. Средний годовой прирост ВВП в период 1985–2000 гг. составил 4,6% (при подсчете в ценах 1999 г.).

Другие показатели состояния дел в израильской экономике таковы: ВВП на душу населения, который был приблизительно 11 тыс. долл. в 1990 г., увеличился более чем на 50% и достиг 17 тыс. долл. в 2000 г. За это десятилетие население Израиля выросло на 35%, – с 4,7 млн. человек в 1990 г. до 6,3 млн. в 2000 г. В 90-х годах наблюдался рост иностранных инвестиций в страну, как прямых, так и портфельных. Иностранцы инвестировали в Израиль не только в высокотехнологичные, но и в так называемые традиционные отрасли промышленности, такие как пищевая и текстильная. Также они активно вкладывали деньги в финансовые структуры<sup>19</sup>. В 2000 г. общая величина иностранных инвестиций в Израиль достигла 11,2 млрд. долл. Государственная (внутренняя) задолженность снизилась со 132% ВВП в 1990 г. до менее, чем 100% в конце 2000 г. Вырос уровень жизни. Частное потребление на душу населения увеличилось в 2000 г. на 3% в реальном выражении по сравнению со среднегодовым ростом в 1% за предыдущие два года. Инвестиции в станки и оборудование выросли в 2000 г. на 7%. Бóльший, чем ожидалось, рост экономики в 90-е годы прошлого века увеличил правительственные доходы от сбора налогов и сократил бюджетный дефицит на 50% больше запланированного. Таким образом, государственный долг уменьшился, сократились размеры процентных выплат.

В последнее десятилетие двадцатого века сильно изменилась структура промышленного экспорта Израиля. 88% общего роста промышленного экспорта принесли высокотехнологич-

ные отрасли промышленности. Достаточно надежной показала себя в рассматриваемый период банковская система Израиля. Все израильские банки успешно перенесли финансовый кризис, поразивший ЮВА, Россию, Латинскую Америку и сектор «хеджевых фондов» в конце 90-х годов. В отличие от некоторых европейских и американских банков, израильские не ссужали и не инвестировали деньги в страны с переходной экономикой, поэтому не понесли потерь<sup>20</sup>.

Важно отметить, что мировой кризис рынка высоких технологий в 2000 г. послужил тому, что израильская экономика испытала спад финансовой активности и сокращение импортно-экспортной деятельности в разных секторах. Этот спад практически не повлиял на израильские расчеты с зарубежными рынками. Не было зафиксировано ощутимых изменений в кратко- и долгосрочных долгах Израиля. В торговом балансе импорт и экспорт сократились одновременно, что не создало большого разрыва, провоцирующего утечку валютных резервов. Таким образом, эти резервы остались на уровне, поддерживающем определенную стабильность. Международные финансовые рынки тем временем уловили, по крайней мере, некоторые риски, связанные с экономико-политическим состоянием Израиля, что заставило их де-факто (т.е. официального снижения не последовало, но отчеты специалистов рейтинговых агентств говорили о возросших опасениях по поводу кредитоспособности некоторых игроков израильского рынка) снизить кредитный рейтинг большинства израильских деловых структур (рейтинг банковского сектора Израиля был снижен официально). Снижение рейтинга выразилось в повышении издержек при привлечении дополнительных финансовых средств и сложностях в получении кредитов. Вместе с тем, политически мотивированные попытки некоторых международных структур бойкотировать израильскую экономическую деятельность были спорадическими и не оставили какого-либо серьезного отпечатка на экономике.

Таким образом, фактическое снижение израильского кредитного рейтинга стало следствием длительного внутреннего дисбаланса, сочетающего высокий внутренний долг, неконтролируемый бюджетный дефицит с провалом в проведении приемлемой для рейтинговых агентств политики. Недостаток внутреннего баланса привел к разрушению относительной ста-

бильности международной финансовой деятельности Израиля, если не к более серьезным трудностям.

Мировой кризис повлиял на израильскую экономику через сокращение на Западе совокупного спроса. Основной причиной этого стало резкое падение индивидуального благосостояния, явившегося следствием обвала фондового рынка. Другим внешним фактором стало повышение цен на нефть, что отрицательно сказалось на условиях израильской торговли. Кроме того, Банк Израиля продолжал держать валютные запасы в размере, превышающем 22 млрд. долл. Экспорт капитала не превратился в утечку капитала, что могло бы повредить стабильности валюты<sup>21</sup>.

Одним из приоритетов в экономической политике Израиля было следование принципам Маастрихтского соглашения. Принципы этого соглашения отражают важность экономической глобализации и меру, в которой мировая экономика теперь влияет на экономику Израиля. Внешние экономические институты, такие как рейтинговые агентства, банки и финансовые структуры и независимые заимодатели, видят в этих принципах международные стандарты, определяющие прочность экономической политики. В то же время слепое следование этим принципам без оглядки на реальную ситуацию в стране привело к тому, что при усилении кризиса правительственные структуры оказались лишены свободы в применении фискальных механизмов для управления экономикой, ответственность за управление ею легла на Банк Израиля, который для этой цели использовал монетарные механизмы. А главным приоритетом этого банка, начиная еще с эпохи гиперинфляции первой половины 80-х годов, была борьба с инфляцией. Обладая значительной автономией в системе органов государственного управления, банк придерживался жесткого рестриктивного кредитно-денежного курса, невзирая на циклические перепады хозяйственной конъюнктуры. Установленная им рекордная для развитых стран учетная ставка способствовала погружению экономики на дно цикла, поставила многие компании, в первую очередь, малые и средние фирмы частного сектора на грань банкротства. Многие из них прекратили свое существование – в 2000 г. обанкротились 1243 фирмы, в 2001 г. – 1194, в 2002 г. – 1456, в 2003 г. – около 1300<sup>22</sup>.

На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдалась недостаточная координация между Банком Израиля,

который ответственен за применение монетарных механизмов, и министерством финансов – центральным органом Израиля по применению фискальных инструментов. Недостаток координации привел к несоответствиям между ставками процента, обменными курсами, заработной платой и индексом цен, несоответствиям, которые не были решены в ходе одновременного использования правильных экономических инструментов<sup>23</sup>. Особенно эта диспропорция усилилась в первые годы экономического кризиса в Израиле.

Следует отметить, что не всегда можно точно установить причину наносимого ущерба хозяйству страны – мировой ли экономический спад это или интифада. Так, например, существует сложность в выявлении причины серьезного уменьшения иностранных инвестиций в Израиль в 2001 г. после пикового 2000 г. Считается, что корень этого явления – в сочетании падения индекса NASDAQ и спада на рынке высоких технологий во всем мире, в замедлении темпов роста экономик многих западных стран и, конечно, в интифаде. Инвесторы опасаются вкладывать деньги в страну, где идут военные действия<sup>24</sup>.

Вообще, в кризисные периоды всегда наиболее сильно сказывается несовершенство самой системы. Так происходит и в Израиле. Несмотря на либеральные реформы, начавшиеся в 90-х годах, израильские расходы на общественный сектор, составлявшие на сентябрь 2001 г. 54,5% ВВП, были наиболее высокими среди развитых стран Азии, Западной Европы, обеих Америк. Если бы правительственный контроль над ресурсами был ключом к достижению большого экономического роста, в Израиле наблюдался бы наибольший рост в Западном мире. Израильские бюджетные чиновники по разным причинам отказывались понимать, что экономический подъем является результатом экономической деятельности частных предпринимателей и фирм. В израильском обществе существует представление, что экономический рост зависит от действий правительства<sup>25</sup>. Именно в связи с таким перекосом расходы на социальное обеспечение легли тяжелой ношей на плечи правительства. Расходы на социальные нужды достигли в период с января по ноябрь 2001 г. 72,6 млрд. шекелей, что составило 43,2% бюджета страны.

Рост расходов на социальное обеспечение является результатом действия различных факторов. Среди них:

– необходимость поддерживать беднейшие слои населения в связи с увеличивающейся пропастью между бедными и богатыми. Среднемесячный доход верхней десятки (десять самых богатых израильтян) равен 37,512 шекелей, в то время как беднейшей десятки (десять самых бедных граждан страны) – 3,126 шекелей;

– вступление в силу закона о больших семьях и 3-х законов Негева (эти законы предполагают налоговые послабления для жителей пустыни Неgev), общая стоимость которых равна 1,5 млрд. шекелей;

– быстрый рост безработицы.

Очевидно, что рост безработицы и увеличение разрыва между богатыми и бедными – результат кризисного состояния экономики. В условиях напряженного положения с финансами государству все же приходится брать на себя дополнительные расходы на социальные нужды. Такое положение дел только усиливало рецессию<sup>26</sup>.

Именно поэтому бывший в 2003 г. министром финансов Израиля Биньямин Нетаньяху одной из наиболее важных целей разработанного под его руководством чрезвычайного плана оздоровления экономики страны считал значительное сокращение общественного сектора и разгосударствление экономики Израиля. В основе одобренного правительством в апреле 2003 г. плана лежит перечень глубоких структурных реформ, включающих приватизацию ряда государственных компаний, таких как «Bezeq», «Zim», «El-Al», «Israel Electric Corporation» и др.; а также снижение уровня налогообложения; реформа банковского сектора Израиля; реформа общественного сектора страны с целью его сокращения; меры по борьбе с безработицей и бедностью. Претворение этого плана в жизнь происходило в течение 2003–2005 гг. и оказало значительное влияние на экономическую ситуацию в Израиле, послужило кардинальному изменению хозяйственного облика страны<sup>27</sup>.

Логика развития кризиса состояла в постепенном вхождении все новых отраслей в фазу спада с соответствующими негативными сдвигами в компонентах совокупного спроса. В 2001 г. в кризисном состоянии находились высокотехнологичные отрасли промышленности, связанные с телекоммуникациями услуги, строительство и туризм. Остальные секторы демонстрировали положительные динамические показатели. В итоге, в 2001 г. на фоне отрицательных темпов роста ВВП (-0,9%)

наблюдалось увеличение личного потребления на 2,6%, государственного потребления на 3,4%, что в целом соответствовало динамической модели 90-х годов. Доходы населения после уплаты налогов в реальном выражении остались на уровне 2000 г. В то же время инвестиционная сфера оказалась более восприимчива к набирающему обороты спаду: валовые инвестиции сократились на 2,6%, производственные капиталовложения – на 6,1%, а стоимость накопленных запасов возросла более чем в 1,5 раза, – вполне очевидный признак начавшегося спада<sup>28</sup>.

В 2002 г. экономическая ситуация в стране продолжала ухудшаться. ВВП сократился на 0,7% (491,3 млрд. шекелей), а ВВП на душу населения сократился на 2,7%, вслед за сокращением этого показателя в 2001 г. на 3,2%<sup>29</sup>. Увеличение доли прямых военных расходов в государственных затратах с 30,7% в 1999 г. до 32,4% в 2002 г. обострило проблему бюджетного дефицита. Норма накопления снизилась с отметки в 23–26% во второй половине 90-х годов до 20,9% в 2000 г., 20,1% в 2001 г. и 18,2% в 2002 г.

Таблица 1

**Некоторые показатели развития экономики Израиля  
в 2001–2005 гг. (изменения в %)**

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>ВВП</b>	-0,9	-0,7	1,3	4,3	5,2
<b>ВВП на душу населения</b>	-3,2	-2,7	-0,5	2,5	3,3
<b>Производство делового сектора</b>	-2,4	-2,6	1,7	6,1	6,7
<b>Инвестиции в основные средства</b>	-3,3	-7,0	-4,9	-1,7	2,4
<b>Государственный долг как % от ВВП</b>	96	105	107	105	100
<b>Дефицит бюджета как % от ВВП</b>	4,5	3,8	5,6	3,9	1,9
<b>Инфляция</b>	1,3	6,5	-1,9	1,2	3,5
<b>Уровень безработицы*</b>	9,3	10,3	10,7	10,4	9,0
<b>Промышленное производство</b>	-5,0	-2,9	-0,3	6,6	3,8
<b>Занятость в промышленности</b>	-2,8	-3,5	-2,4	0,9	1,2

Источник: Israel Ministry of Industry, Trade and Labour, The Israeli Economy At A Glance 2005, p. 30, 32; CBS different data; Bank of Israel Annual Report 2003, 2005; Globes Business Arena different articles.

\* Показан уровень безработицы в указанный период – не изменения в %.

На фоне структурных реформ уже в 2003 г. появились первые признаки экономического оздоровления Израиля. Данные, представленные в таблице 1, являются подтверждением этому. В период 2003–2005 гг. наблюдался рост ВВП страны, увеличение активности в деловом секторе, рост промышленного производства. Однако не все показатели демонстрировали однозначно положительную динамику.

В 2001 г. дефицит бюджета достиг 4,5% ВВП. В 2002 г. этот показатель равнялся 3,8% ВВП. Основными причинами этого были снижение ВВП и увеличение военных расходов. Рост дефицита бюджета Израиля в 2003 г. до уровня в 5,6% ВВП произошел из-за продолжавшегося спада в экономике, особенно сильного сокращения уровня зарплат и частного потребления, а также из-за дефляции, что явилось значительным отклонением от ожидаемого уровня инфляции. В результате, реальный доход государства от налоговых поступлений и из других источников не вырос до заложенного в бюджете уровня. В это же время расходы увеличились согласно бюджетному плану. В 2004 г. дефицит бюджета составил 3,9% ВВП. Это произошло из-за сокращения на 1,9% общественного потребления и роста ВВП<sup>30</sup>. В 2005 г. этот показатель достиг 10,75 млрд. шекелей, что составляет 1,94% ВВП. Тогда как запланированный бюджетный дефицит на тот год был 3,4% ВВП, включая расходы на программу размежевания в 18,9 млрд. шекелей. Доходы государства от налоговых поступлений выросли в 2005 г. на 8% в реальном выражении, достигнув 161,7 млрд. шекелей<sup>31</sup>.

Вместе с тем следует отметить, что определение бюджетного дефицита в Израиле отличается от международных стандартов. Во-первых, дефицит в Израиле считается только относительно центрального правительства, в то время как в странах ОЭСР и ЕС (согласно Маастрихтскому соглашению) расчет ведется по органам управления всех уровней. Во-вторых, в Израиле не учитывается компонент государственных расходов по обслуживанию долга, который должен быть проиндексирован по ИПЦ. Подобные различия ведут к разнице в оценке приблизительно на 2,5% ВВП. Так, по израильской оценке в 2005 г. дефицит бюджета составил 1,94% ВВП, а по международной – 4,5%. Рейтинговые агентства знают о таком различии и в своих оценках опираются на международные подсчеты<sup>32</sup>. Для того, чтобы Израиль смог войти группу наиболее развитых стран



мира, ему надо полностью адаптировать национальную систему счетов международным стандартам.

Несмотря на кризисные явления, проявившиеся в Израиле в начале 2000-х годов, шекель оставался стабильным до конца 2001 г., когда Банк Израиля снизил ставку процента в рамках пакетного соглашения<sup>33</sup> на 2 процентных пункта до уровня 3,8%. В результате этого шекель сильно обесценился. В июне 2002 г. Банк Израиля поднял свою ставку процента до 9,1%. Это усилило шекель и снизило инфляционное давление на экономику. Но все же в 2002 г. уровень инфляции составил 6,5%. В 2003 г. наблюдался даже дефляционный процесс, однако в 2004–2005 гг. инфляция несколько увеличилась (см. табл. 1), что соответствовало в целом планам Банка Израиля. Монетарная политика с этого времени стала более мягкой. Ставка процента Банка Израиля сократилась в 2003 г. до 7,5%, в 2004 г. она равнялась 4,2% (данные МВФ)<sup>34</sup>, а в 2005 г. ее средний уровень составил 3,7%.

В 2005 г. отношение внутренней государственной задолженности к ВВП составило 100%, что на 5% ниже, чем в 2004 г. Таким образом, отрицательная динамика этого показателя в 2001–2003 гг. (см. табл. 1) сменилась положительным трендом. Согласно данным Банка Израиля, общий государственный долг страны в 2005 г. составил 552 млрд. шекелей – это на 2,1% выше, чем в конце 2004 г. Рост государственной задолженности в 2005 г. был наименьшим за последние 10 лет (за исключением 2000 г.). Так вышло из-за снижения необходимости привлечения государством финансовых средств вследствие резкого уменьшения дефицита бюджета и роста доходов от приватизации. Уровень чистой внутренней задолженности также сократился в 2005 г. по сравнению с 2004 г. с 89% до 83%<sup>35</sup>.

Как иностранные, так и местные инвесторы считают отношение внутренней задолженности к ВВП важным показателем экономической стабильности. Данные по этому соотношению также влияют на рейтинг страны, составляемый различными международными рейтинговыми агентствами.

Ситуация с этим показателем в Израиле далека от принятой в развитых странах нормы задолженности в 25–75% от ВВП (ОЭСР) – для присоединения к Еврозоне необходимо, чтобы это соотношение не превышало 60% ВВП. При этом специалисты банка напоминают, что в 2000 г. показатель отношения внутренней задолженности к ВВП страны снизился до

уровня в 88%. Глава Банка Израиля отметил обеспокоенность специалистов все еще высоким соотношением между государственным долгом и ВВП. Он назвал три причины обеспокоенности. Во-первых, из-за этого уменьшается возможность государства проводить антициклическую политику во время экономического спада. Во-вторых, большой долг подразумевает большие выплаты по его обслуживанию – около 15% бюджета. В-третьих, в подобной ситуации экономика страны оказывается довольно уязвима по отношению к внешнему отрицательному воздействию<sup>36</sup>.

Увеличение безработицы в годовом исчислении с 9,3% в 2001 г. до 10,3% в 2002 г. произошло, несмотря на уменьшение показателя экономической активности с 54,4% до 54,0%. Общее количество занятых практически не изменилось, но поменялась структура рабочей силы: занятость в предпринимательском секторе уменьшилась на 21 тыс. человек, а в государственных услугах возросла на 20 тыс. Госсектор в очередной раз взял на себя функции резервуара скрытой безработицы, несмотря на то, что это оборачивалось ростом бюджетного дефицита и делало неопределенными перспективы реформирования гипертрофированной сферы государственных услуг<sup>37</sup>.

Несмотря на начавшееся в 2003 г. экономическое оздоровление, уровень безработицы в Израиле продолжал расти и достиг в том году 10,7%. Реформы в социальной сфере, проводимые с 2003 г., способствовали росту участия на рынке труда до уровня в 55% работоспособного населения Израиля. Это по-прежнему ниже международных стандартов. Повышение уровня участия на рынке труда привело к замедлению снижения уровня безработицы, которая несильно снизилась в 2004 г. до уровня 10,4% по сравнению с 2003 г., несмотря на рост занятости в бизнес-секторе<sup>38</sup>. В 2005 г. этот показатель сократился до 9%. Этому послужила успешная государственная политика сокращения выплат пособий и числа иностранных рабочих.

По мнению ряда экспертов министерства финансов Израиля, одной из основных проблем израильской экономики является низкий уровень участия населения в рабочей силе, который к сентябрю 2005 г. составлял 55,4% – на 10% ниже, чем в странах Запада. Данный показатель относится к людям в возрасте 15–65 лет за вычетом проходящих службу в армии. Особо низок этот показатель среди мужчин, хотя в последнее время наметился не-

большой рост в этой группе. Следует отметить, что работоспособный, но неработающий человек – это лишняя нагрузка на экономику страны. Необходимо стимулировать повышение уровня участия в рабочей силе, в частности, и для того, чтобы бороться с бедностью. Правительство ставит своей целью достичь к 2010 г. уровня участия в рабочей силе в 60%<sup>39</sup>.

В заданных рамках книги не представляется возможным подробно рассмотреть состояние отдельных секторов экономики Израиля в 2001–2005 гг. При этом все же следует в общих чертах обрисовать ситуацию.

Начиная со второй половины 90-х годов, отрасли промышленности высоких технологий являются лидерами израильской экономики по многим показателям (см. ранее). Экономический кризис начала 2000-х годов безусловно способствовал ухудшению ситуации в этом секторе вследствие кризиса мирового рынка высоких технологий. Однако, начиная с 2003 г., ситуация постепенно улучшается. Так, по данным ЦСБ, сектор информационных технологий в 2005 г. вырос на 5% до уровня 35 млрд. шекелей. Вклад сектора в общий прирост производства делового сектора достиг 12%. Прирост производства в деловом секторе в целом составил в указанный период 6,6%. И все же производство в секторе технологий было на 30% (15 млрд. шекелей) ниже, чем в 2000 г., когда этот показатель составил 50 млрд. шекелей. Согласно статистике, сектор информационных технологий вырос в 2000 г. на 37%, и его вклад в общий рост производства делового сектора в тот год составил 50%. В целом, в период 1997–2005 гг. рост сектора информационных технологий в годовом исчислении составил 7,2%, в то время как общий экономический рост за этот период в годовом исчислении составил 2,9%, а средний рост производства в деловом секторе – 3,2%<sup>40</sup>.

Если говорить о промышленности вообще и об обрабатывающей промышленности, в частности, то следует отметить, что экономический кризис в Израиле не оказал столь значительного влияния на сектор в целом. Это особенно заметно при исключении высокотехнологичных отраслей промышленности. Можно лишь отметить сокращение объемов внутренних продаж в ряде отраслей данной сферы. Во многом наблюдалось развитие процессов, начавшихся еще задолго до кризиса. Так, в период с 1970 по 2004 гг. доля этого сектора в общей занятости сократилась с 22% до 16%, наибольшее сокращение

произошло в так называемых традиционных отраслях промышленности страны (текстильная, деревообрабатывающая и пр.). В 2004 г. продукция обрабатывающей промышленности составила пятую часть продукции делового сектора Израиля. В 2005 г. наибольший рост наблюдался в химической и фармацевтической отраслях промышленности. Продажи израильских компаний этих секторов возросли на 10%, достигнув 14,2 млрд. долл. Продажи на экспорт возросли на 18%, достигнув отметки в 7,6 млрд. долл., а продажи на внутреннем рынке выросли на 2%, до показателя в 6,6 млрд. долл. Занятость в этих секторах выросла в 2005 г. на 3%. При этом, несмотря на увеличение темпов роста экономики Израиля в 2003–2005 гг., в стране не наблюдается рост выпуска промышленной продукции. Некоторые эксперты считают, что причина в недостатке инвестиций в основные средства (см. табл. 1).

Спад в сельском хозяйстве Израиля и в строительстве начался еще во второй половине 90-х годов Интифада Аль-Акса усугубила ситуацию. В период 1995–2005 гг. 11 тыс. фермеров оставили работу – это треть занятых в сельском хозяйстве. В 1995 г. в этом секторе были заняты 30 тыс. человек, а в 2005 г. остались 19 тыс. По мнению специалистов, основной причиной такой ситуации является снижение прибыльности в сельском хозяйстве. Строительство потеряло лидирующие позиции в экономике Израиля. Однако в 2005 г. в результате начала процесса размежевания наблюдался некоторый рост строительства частного жилья.

Значение сектора услуг для экономики Израиля продолжает расти. 76% трудоспособного населения страны занято в этой сфере. Основными услугами считаются финансовые и деловые – они составляют 21% продукта всего сектора. Затем идут торговля, рестораны, отели (11%); транспортные услуги (4%); коммуникационные услуги (2,3%)<sup>41</sup>. Стоит также отметить, что после двух лет спада в 2003–2005 гг. наблюдается рост объема торгов на Тель-Авивской фондовой бирже.

Итак, исследуемый период следует разделить на два подпериода – 1985–2000 гг. и 2001–2005 гг. Первый подпериод характеризовался ускорением процесса воспроизводства, повышением эффективности использования производственных ресурсов, качественный уровень которых резко повысился, углублением хозяйственной специализации Израиля. Интенсификация экономического роста (усиление роли науч-

но-технического комплекса в хозяйственном развитии, углубление высокотехнологичной специализации, повышение качества рабочей силы и ускорение роста производительности труда при более экономном использовании капитальных ресурсов) сочеталась с неожиданным увеличением притока рабочей силы и инвестиций. При этом рост в высокотехнологичных отраслях экономики не сопровождался сопоставимым по темпам ростом в других секторах. По мнению ряда специалистов, такой дисбаланс усилил кризисное состояние израильской экономики в конце 2000 г., так как у нее нехватило запаса прочности в виде других сильных отраслей хозяйства, которые могли бы смягчить отрицательный эффект от спада производства в ряде высокотехнологичных отраслей промышленности.

Серьезный экономический кризис стимулировал усиление процесса либерализации и разгосударствления экономической системы Израиля. Был проведен ряд серьезных структурных реформ, позволивших стране преодолеть рецессию и возобновить экономический рост. Важно, что рост затрагивает не только сектор высоких технологий Израиля, но и менее технологичные сектора промышленности.

Однако существуют поводы для беспокойства. В частности, уже на протяжении последних 4-х лет практически не растет уровень инвестиций. То, что было реакцией на интифаду и экономический кризис, стало трендом в развитии бизнес-сектора. Вряд ли рост этого показателя от 0 до 2% будет способствовать дальнейшему экономическому росту. В краткосрочном периоде отрицательный эффект от этой ситуации практически незаметен, однако низкий уровень инвестиционной активности в долгосрочном периоде может привести к куда более серьезным последствиям. Благодаря таким факторам, как рост туризма в результате ослабления израильско-палестинского противостояния; рост израильского экспорта в Европу в результате усиления евро; рост мирового спроса на продукцию сектора высоких технологий страны, Израилю удалось увеличить темпы роста экономики. Но это не привело к улучшению инфраструктуры, адекватному росту производственных мощностей, а, наоборот, наметился рост уровня сбережений в стране. Действительно, Израиль не единственная страна, в которой наблюдаются подобные симптомы. Но в других странах с аналогичной ситуацией уровень душевого ВВП значительно выше, чем в Израиле<sup>42</sup>. Это значит, что у Израиля

существует запас инвестиционного роста, который необходимо использовать для дальнейшего успешного развития.

Согласно классификации А.В. Федорченко, первая половина 90-х годов относится к четвертому периоду экономического роста (см. ссылку 2). Динамика развития второй половины десятилетия не дает оснований говорить о смене режима, так как с точки зрения макроэкономической стратегии и различных экономических показателей кардинальных изменений в развитии страны по отношению к первой половине 90-х годов не произошло. Представляется также, что и кризисные явления в экономике Израиля в начале XXI в. были во многом заложены самой логикой развития хозяйства страны, а новый виток либеральных реформ, способствовавших оздоровлению экономики Израиля, – суть продолжение макроэкономической политики правительства страны, берущей свое начало в первой половине 90-х годов.

## **1.2. Особенности внешнеэкономической политики**

При всей неоднозначности экспертных оценок стабилизационной программы правительства Израиля 1985 г., ее общий эффект воздействия на экономику страны был положительным. Одним из факторов, затруднявших понимание эффективности воздействия экономической политики, был фактор развития экспорта, особенно промышленного. В отчете Банка Израиля о промышленном экспорте сказано: «Замораживание курса обмена в 1988 г. не остановило значительного расширения экспорта в США и роста доли этой страны в экспорте Израиля». В первой половине 1987 г. совокупный промышленный экспорт в реальном выражении вырос на 5% по сравнению со второй половиной 1986 г., а потом еще на 8,4% и 6,5% во второй половине 1987 г. и первой половине 1988 г. соответственно. Когда спадает внутренняя экономическая активность, естественно, наблюдается тенденция роста экспорта, который переориентирует товары со слабого внутреннего рынка на внешние, не зависящие от уровня внутренней активности. Но тут также срабатывает эффект запаздывания (это происходит из-за существования некупаемых капиталовложений при входе или выходе из иностранных рынков, следовательно, до тех пор, пока экспортеры предполагают, что есть шанс прекраще-

ния падения прибыльности в будущем, они откладывают решение о выходе из иностранных рынков), предотвративший влияние снижения прибыли из-за замораживания обменного курса на уровень экспорта<sup>43</sup>.

К 1988 г. Израиль обладал недостаточно открытой экономикой, что выражалось в еще достаточно сильной регулятивной роли государства (см. § 1.1). Хронический торговый дисбаланс отражал военное бремя страны, необходимость импорта сырья, а также чрезмерное гражданское потребление. Торговый дефицит долгое время покрывался трансфертами и ссудами различного вида. Несмотря на падение цен на нефть и другие энергоресурсы (эффект от этого в основном ощущался в 1986 г.), а также улучшение условий торговли для Израиля из-за падения цены доллара и параллельного усиления европейских валют, торговый баланс в 1986 г. ухудшился.

В современном мире внешнеэкономическая политика большинства развитых государств строится на сочетании двух методов: стимулирования экспорта и создания равных условий для открытой конкуренции между местными и иностранными участниками торговли, то есть устранение препятствий для развития импорта. Израиль здесь не является исключением. Можно выделить четыре основных направления развития внешнеэкономической политики Израиля в исследуемый период:

1. Либерализация налоговой и тарифной системы с целью создания привлекательных условий для иностранных финансовых, промышленных и торговых компаний.

2. Стимулирование внешнеторговой активности израильских предприятий путем создания программ государственной поддержки.

3. Развитие НИОКР и содействие коммерциализации новых технологий для поддержания конкурентоспособности Израиля на внешних рынках.

4. Создание широкой системы международных договоров со странами и интеграционными группировками мира.

Эти направления далее рассмотрены более подробно (в силу особой роли международных договоров в системе внешнеэкономических связей Израиля, их рассмотрение выделено в отдельный параграф – 1.3.)

Несмотря на высокий уровень, израильские тарифы не были основным торговым барьером. В дополнение к специфическим и адвалорным тарифам Израиль также ввел налог на при-

обретение, обязательные дополнительные сборы, несвязанные счета, акцизы, марочные сборы, а также налог на добавленную стоимость на все импортные товары. Эти налоги были предназначены для регулирования внутреннего спроса и повышения доходов. Не имея других механизмов противодействия демпингу и другим нечестным методам ведения торговли, правительство исторически использовало одностороннее наложение обязательных дополнительных сборов в качестве удобной меры защиты местных товаров от иностранной конкуренции.

Таблица 2

**Налоги на импорт, импортные и экспортные субсидии**  
(% от ВВП)

	1. Налоги на гражданский импорт	НДС	Пошлина	На покупку	2. Импортные субсидии	3. Чистые налоги на гражданский импорт	4. Налоги на оборонный импорт	5. Экспортные субсидии (прямые и путем кредитов)	6. Чистые внешне-торговые налоги
1985	7,1	2,9	1,4	1,9	-0,3	7,4	1,5	1,8	5,6
1986	8,0	2,8	1,8	2,9	-0,2	8,2	0,9	1,3	6,9
1987	8,3	2,9	1,4	3,4	-0,2	8,4	1,3	1,3	7,1
1988	7,3	2,4	1,1	3,2	-0,1	7,4	0,9	1,3	6,1
1989	5,5	2,2	0,5	2,5	0,0	5,6	0,6	1,2	4,3
1990	5,3	2,3	0,6	2,2	0,0	5,3	0,6	0,9	4,4
1991	5,8	2,7	0,7	2,3	0,0	5,8	0,7	0,6	5,2
1992	6,1	2,8	0,7	2,5	0,0	6,1	0,5	0,5	5,6
1993	5,8	2,7	0,5	2,6	0,0	5,8	0,6	0,3	5,5
1994	5,5	2,6	0,3	2,6	0,0	5,4	0,4	0,2	5,3
1995	5,5	2,8	0,3	2,4	0,0	5,4	0,3	0,1	5,3
1996	5,1	2,6	0,3	2,2	0,0	5,1	0,3	0,1	5,0
1997	4,6	2,3	0,3	2,0	0,0	4,6	0,3	0,1	4,5
1998	4,3	2,1	0,3	1,9	0,0	4,2	0,3	0,1	4,2
1999	4,4	2,2	0,3	2,0	0,0	4,4	0,3	0,1	4,3
2000	4,6	2,3	0,3	2,0	0,0	4,6	0,3	0,1	4,5
2001	4,2	2,1	0,3	1,8	0,0	4,2	0,3	0,1	4,1
2002	4,2	2,1	0,3	1,8	0,0	4,1	0,4	0,1	4,1
2003	3,9	2,0	0,3	1,7	0,0	3,9	0,4	0,0	3,9
2004	4,5	2,2	0,3	2,0	0,0	4,5	0,3	0,0	4,4
2005	4,5	2,2	0,3	1,9	0,0	4,5	0,3	0,0	4,4

Источник: Bank of Israel. Annual Report 2005 – Statistical Appendix, Table 6.A.16. Jerusalem, 2006.



Нетарифные ограничения на импорт из стран третьего мира, с которыми у Израиля не было соглашения о свободной торговле, были существенными. Количество таможенных статей, подлежавших нетарифным ограничениям, таким как обязательное лицензирование, обязательная маркировка на иврите и прочее, выросло в 1985–1987 гг. на 68%. Несмотря на подписание взаимных договоров об отмене тарифов с ЕС<sup>44</sup> и США (1965–1975 гг. и 1985 г. соответственно), Израиль тогда не стремился к либерализации отношений с этими странами. Это следует из тех мер, которые были приняты, чтобы обойти данные соглашения, как, например, необходимость платить 1–3% налог на финансовые и нефинансовые сделки и такая система сбора налога с покупки, которая заставляла отдавать предпочтение товарам местного производства, а не импортным. Процесс уменьшения тарифов, заявленный в соглашениях, продолжился – фактический уровень защиты снизился с 28,2% в 1982 г. до 15,8% в 1987 г. Но это было частично перечеркнуто нетарифными ограничениями. Более того, структура внешней торговли была сильно деформирована. Торговля была переключена с более дешевых источников, импорт из которых был запрещен, на более дорогие, в основном Европу. Таким образом, тратились запасы иностранной валюты, а потребительские цены выросли<sup>45</sup>.

При этом, начиная с середины 80-х годов, как видно из таблицы 2, субсидирование экспорта сокращалось как в относительном, так и в абсолютном выражении и в 2003 г. было отменено совсем. Это имело, как минимум, два позитивных для израильской экономики следствия: усиление конкурентного начала и некоторое снижение бюджетного дефицита. Отдельные производители, конкурентоспособность продукции которых держалась лишь на заниженных государственных субсидиями внешних ценах, понесли ощутимые потери, но в то же время это не стимулировало их к повышению рентабельности путем санации собственных предприятий, снижения издержек, повышения качества продукции<sup>46</sup>.

Важно отметить, что, по мнению ряда специалистов, экспортные субсидии в принципе низко продуктивны. Причины этого состоят как в методах их предоставления (они предоставлялись на ретроактивной основе), так и, очевидно, неспособностью этого инструмента влиять на глубинные экономические проблемы Израиля, так как не существовало прямой за-

висимости между их объемом и успехами той или иной компании в наращивании своего экспортного потенциала<sup>47</sup>.

Проблема эффективности субсидирования – это не сугубо израильская проблема. В 50–80-е годы несколько десятков стран Азии и Африки, встав на путь догоняющего развития, оказались перед трудным выбором стратегии индустриализации: либо осуществлять замещение импорта собственными товарами при помощи протекционистской политики, одним из элементов которой является субсидирование, либо открыть рынок для свободной конкуренции, основываясь на предположении, что для местных производителей необходимость соответствовать импортным образцам продукции повысит эффективность управления предприятиями и качество выпускаемой продукции. В чистом виде эти стратегии нигде не применяются, а осуществляются обе, смещая между ними акценты<sup>48</sup>. В первые десятилетия развития для Израиля была характерна первая стратегия развития. Причиной этому, в частности, была централизованная экономическая структура страны. По мере экономического развития, акценты в выборе стратегии стали смещаться в сторону более либеральной модели.

Как отмечает А.В. Федорченко, наряду с субсидированием, контроль за обменным курсом национальной валюты широко использовался израильским государством в качестве рычага денежной политики, направленного на регулирование внешнеэкономической деятельности. Он указывает на то, что «применение различных методов регулирования обменного курса израильской валюты выявило две распространенные в мире закономерности. Освобождение этого курса в условиях существования крупного бюджетного и платежного дефицита стимулировало инфляционные тенденции. Фиксация же обменного курса снижает рентабельность экспорта и вызывает спекулятивные волны на валютном рынке. Последняя закономерность преобладала в 1985–1991 гг. Поддержка обменного курса способствовала снижению инфляции, но одновременно вступила в противоречие с потребностями экономики в девальвации шекеля»<sup>49</sup>.

Установление в 1991 г. режима так называемой диагональной связки явилось решением данной проблемы. Введение этого режима предусматривает объявление на год вперед пределов, в которых будет колебаться обменный курс с одновременным его понижением относительно валют основных тор-

говых партнеров страны. «Размер понижения представляет собой разницу между максимально высокой отметкой по внутренней инфляции, намеченной на перспективу, и ожидаемым уровнем инфляции за границей. Такая политика способствует более равномерному распределению нагрузки от денежно-кредитной политики между обменным курсом и процентной ставкой, что позволяет предприятиям планировать на перспективу, стимулирует экспорт и инвестиции. Несмотря на то, что система «диагональной связки» ведет к обесцениванию валюты, ее нельзя назвать понижательной. В случае превышения установленного уровня инфляции Банк Израиля поднимал процентную ставку, а если это вызывало большой приток капиталов в страну, укрепление курса шекеля и ослабление конкурентоспособности израильского экспорта, банк проводил масштабные интервенции»<sup>50</sup>. Как было отмечено в § 1.1, в 2005 г. режим диагональной связки был упразднен.

Либерализация торговли подобно либерализации финансового рынка и рынка капитала проводилась постепенно. Меры, предпринятые для либерализации импорта, можно разделить на четыре основные группы:

1. 1989–1993 гг. – отмена дискриминационных налогов на покупку импортных товаров.

2. 1990–1992 гг. – отмена налогов на путешествия за рубеж, покупку иностранной валюты и импортированных услуг.

3. 1991–1993 гг. – отмена обязательного лицензирования импортных товаров промышленного производства. В 1990 г. все нетарифные барьеры на импорт из стран третьего мира были заменены на достаточно высокие тарифы (20–75%). В 1992 г. начался процесс понижения этих тарифов, и к 2000 г. они должны были быть не выше 8–12%. В 1995–1998 гг. начался подобный процесс относительно сельскохозяйственных товаров.

4. Была свернута политика страхования курса обмена валют и поддерживания низкой ставки процента по экспортным кредитам (так называемая политика экспортных субсидий).

Претворение в жизнь всех этих мер подвинуло израильскую экономику к практически полной открытости во внешней торговле. Нетарифные барьеры в основном отменены; тарифы в среднем невысоки и колебание их невелико. Такая политика имела несколько благоприятных последствий. Цена товаров, защита которых сильно сократилась (одежда и обувь), снизи-

лась на 19% в период с 1991 г. по 1998 г. относительно общего показателя цен товаров, торгуемых на рынке. Доля импортных товаров среди товаров промышленного производства выросла с 25% до 30%. Были исправлены многие диспропорции в торговле. Доля стран третьего мира в израильском импорте тех наименований промышленной продукции, для которых отмена нетарифных ограничений была доминирующей, выросла с 16,2% до 22,3%. Напротив, в израильском импорте той группы промышленных товаров, для которой отмена дискриминационных налогов<sup>51</sup> на покупку была важнее отмены нетарифных барьеров, выросла доля Европы и США, а стран третьего мира сократилась с 16,9% до 8,3%<sup>52</sup>.

Израиль является подписантом Генерального соглашения по торговле и тарифам от 1962 г., а также одним из первых членов Всемирной торговой организации (ВТО) с 1995 г. Он взаимодействует со всеми странами-членами ВТО в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации. Израиль не был ни ответчиком, ни истцом ни в одном споре в рамках ВТО.

В основе израильской позиции в рамках взаимодействия со странами-членами этой организации лежит представление о том, что региональная кооперация должна служить дальнейшему усилению взаимодействия на многосторонней основе. На встречах министров стран-членов ВТО в Дохе в 2001 г. и в Канкуне в 2003 г. Израиль подтвердил свою приверженность проведению нового раунда торговых переговоров. В сфере сельского хозяйства Израиль признает создание рыночноориентированной системы торговли в долгосрочной перспективе, но считает, что нерыночные механизмы являются важной частью системы в этой сфере, и они должны стать интегральной частью будущего многостороннего договора. Что касается несельскохозяйственных товаров, то Израиль поддерживает амбициозные планы по снижению тарифов как в развивающихся, так и в развитых странах; представители этой страны считают, что необходимо достичь большего прогресса в отмене нетарифных ограничений. В сфере услуг Израиль стремится к созданию более либеральной международной системы<sup>53</sup>.

В долговременном стремлении открыть свой рынок Израиль продолжил снижение общего уровня тарифов в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации до 8,8% в 1999 г. Тем не менее, как результат тарификационного процесса протекционистский тариф этого режима на сельскохозяйственные

товары вырос в 2,5 раза за тот же период. Более того, разброс тарифов в рамках этого режима имеет тенденцию к увеличению. Предельные уровни тарифа часто были выше реальных, что давало Израилю возможность одностороннего повышения его реального уровня, но в то же время вселяло элемент неуверенности импортерам и инвесторам<sup>54</sup>.

Понимая, что расширенная открытость и предсказуемость израильского тарифного режима повысит экономическую эффективность иностранных инвестиций, Израиль продолжил проводить реформы по либерализации торговли, хотя и более низким темпом, чем это было в 1993–1999 гг. Средний уровень тарифов в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации сократился с 10,8% в 2000 г. до 8,9% в 2005 г. (по сравнению с концом 90-х годов общий уровень тарифов вырос в связи с некоторыми особенностями экономической политики страны – см. § 1.1). При этом тарифы на сельскохозяйственные товары (по классификации ВТО) остались высокими – в среднем 32,9%. Средний тариф в рамках данного режима на несельскохозяйственную продукцию значительно ниже – 5,1%. Приблизительно 48,5% всех тарифов по состоянию на 2005 г. имели нулевое значение<sup>55</sup>. Израильские тарифы основаны на Согласованной системе описания и кодификации предметов потребления. 48,5% товаров, в принципе подлежавших тарификации, в 2005 г. были освобождены от пошлин, в 2000 г. этот показатель составлял 45,1%. По состоянию на 2005 г., 50,7% несельскохозяйственных товаров (по классификации ВТО) в тарифной сетке облагались нулевой пошлиной, этот показатель для сельскохозяйственной продукции составил лишь 33,9%<sup>56</sup>.

В период 1985–1999 гг. Израиль достиг определенного прогресса в сокращении уровня нетарифных ограничений на импорт, особенно это заметно в сфере лицензирования импортных товаров. В рамках обязательств в качестве члена ВТО, взятым на себя на уругвайском раунде, Израиль усовершенствовал законодательство в сфере таможенной оценки (с января 1998 г. Израиль применяет правила, установленные Соглашением о таможенной оценке ВТО), обязательные стандарты также активно подстраивались под международные. Обязательства Израиля по Генеральному Соглашению по Торговле Услугами (ГАТС), которые достаточно широки особенно в сфере финансовых услуг, предоставляют безопасный доступ

на рынок в виде гарантий не поднимать уровень ограничений, охваченных действием ГАТС. Израиль также является участником Соглашения по Телекоммуникационным Услугам (Четвертый протокол) 1997 г., Соглашения по Информационным Технологиям (ИТА) того же года и Соглашения по Финансовым Услугам (Пятый протокол) 1997 г. На данном этапе Израиль также исправляет свои законы с тем, чтобы они соответствовали условиям соглашения ВТО об аспектах, связанных с торговлей и правами интеллектуальной собственности (TRIPs), он также ходатайствовал о присвоении ему статуса развивающейся страны в соответствии с соглашением ТРИПС, что означает, что у него был переходный период до 1 января 2000 г., чтобы привести свое законодательство в соответствие, что и было сделано. Адекватное усиление законодательства в этой области было поводом для беспокойства некоторых торговых партнеров Израиля. Израиль также подписал соглашение ВТО по Государственному потреблению; в сфере государственных заказов в 1999 г. он поддерживал отклонение от условий контракта на 35%<sup>57</sup>. К январю 2005 г. этот показатель сократился до 20%, что было официально зафиксировано и одобрено в декабре 2004 г. Комитетом ВТО по государственным закупкам. Тем не менее, роль государства во многих сферах оставалась большой. Израильская система помощи, в основном налоговые льготы и гранты, оставалась обширной и дорогостоящей, достигающей 8,4% ВВП. Государство также контролировало некоторые розничные цены, составляющие около 18% от индекса потребительских цен (ИПЦ).

До 1999 г. Израиль редко использовал меры, предусмотренные антидемпинговым законодательством страны, при этом руководство не предпринимало никаких уравнивающих или защитительных мер. Однако с января 1999 г. по ноябрь 2005 г. Израиль провел семь антидемпинговых кампаний и в четырех случаях применил решительные санкции. Технические детали израильского законодательства в этой сфере все больше базируются на международных нормах. Так, в июне 2005 г. парламентом Израиля были одобрены поправки к антидемпинговому закону, которые приводят этот документ в полное соответствие с требованиями ВТО.

В рамках политики дальнейшей либерализации торговой системы, о которой было сказано ранее, Израиль сократил до нулевого уровня обязательные выплаты, не входящие в систе-

му отношений на основе различных договоров о предпочтении. Вместе с тем, в добавление к тарифам с импортируемых товаров взимается причальный сбор в размере 1,02% от стоимости товара по доставке; с некоторых видов товаров, в основном пищевых масел, взимается также дополнительный сбор.

К концу 2005 г. в Израиле были отменен запрет на импорт ряда товаров, а именно: тропические и субтропические фруктовые деревья и кустарники и их части, правда, с несколькими исключениями; материал для выращивания овощей из тропического и субтропического регионов; беспозвоночные живые существа на всех стадиях развития; свежие корни, фрукты и овощи, лук и чеснок, произрастающие в тропической или субтропической стране; хлопок и его части, но с некоторыми исключениями.

С июля 2003 г. Израиль также отменил запрет на импорт из стран-членов ВТО, у которых нет дипломатических отношений с ним или которые запрещают импорт из Израиля, включая: Бахрейн, Бангладеш, Бруней, Чад, Куба, Индонезия, Кувейт, Малайзия, Марокко, Пакистан, Тунис и ОАЭ. В Израиле надеются, что эта мера вызовет ответные шаги со стороны этих стран. Импорт из Ирана, Ливана и Сирии по-прежнему запрещен (также, как и экспорт в эти страны).

Продолжилась в период 1999–2005 гг. и либерализация системы лицензирования Израиля. По состоянию на конец 2005 г., только 7,8% из товарных позиций требовали лицензирование. Лицензирование импорта необходимо также для управления тарифными квотами<sup>58</sup>. Тарифные квоты в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации накладываются на 12 видов продукции. Однако в период 1999–2005 гг. большинство данных квот было излишним, так как импорт по этим группам товаров был ниже уровня тарифной квоты. Более того, за исключением договора с ЕАСТ все израильские соглашения о предпочтениях включают условия применения тарифных квот по сельскохозяйственным товарам<sup>59</sup>.

На практике, большинство импортеров не платят тарифы режима наиболее благоприятствуемой нации. Лишь только четверть всего израильского импорта облагается этими тарифами. Основные торговые партнеры Израиля – ЕС и США – так же, как и многие другие страны, пользуются беспопыльным статусом для своего экспорта в Израиль в соответствии с раз-

личными торговыми соглашениями. Предпочтение в рамках этих договоров в основном отдается промышленным товарам. Важность преференциальной торговли также видна из разницы между средней нормой тарифов и сбором пошлины, в то время как в среднем тарифы режима наибольшего благоприятствования в 1999 г. составили 8,8% (см. выше), уровень сбора был 1% в 1998 г. Такая разница является частичным отражением различных тарифных уступок и исключений.

Сезонные тарифы (в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации и др.) и тарифные квоты, разработанные Израилем в последние годы, некоторым образом не соответствуют нормам открытости так же, как и широкий диапазон условий конечного пользования (предоставление тарифных льгот отдельным конечным пользователям). В то же время при наличии этих тарифов уровень скидок по некоторым группам выше, чем тарифная норма, что делает эти тарифы бесполезными<sup>60</sup>.

Система израильского экспорта также прошла процесс либерализации. В 1994 г. было прекращено действие программы общественного экспортного кредита. С этого времени нет возможности получить государственное экспортное финансирование. По состоянию на 2005 г., Израиль не устанавливает никаких экспортных квот и не взимает никаких экспортных налогов. Определенное количество продукции подвергается экспортному контролю и лицензированию, в основном санитарному контролю и контролю качества. К таким группам товаров в основном относятся сельскохозяйственная продукция, инструменты, продукция алмазобрабатывающей промышленности.

Однако Израиль продолжает предоставлять экспортные субсидии различным сельскохозяйственным товарам, таким как срезанные цветы, овощи, фрукты, гусиная печень. Экспортеры имеют возможность получить налоговые сокращения по импортированному сырью и средствам производства. Экспортеры также меньше импортеров платят за использование портов страны. Товар, идущий на экспорт, не облагается НДС.

Для стимулирования развития внешней торговли правительством Израиля были разработаны специальные меры законодательного и административного характера. Так, компании, занимающиеся экспортом, которые отвечают изложенным ниже критериям, могут получить статус «утвержденных предприятий». Им предоставляются определенные налоговые скидки и правительственные гранты, покрывающие определенную



часть затрат на развитие территорий (в зависимости от специальных зон, на которые поделен Израиль<sup>61</sup>) и на приобретение средств производства.

Этот статус может быть дан компаниям, экспортирующим интеллектуальную собственность, или компаниям, вовлеченным в иностранные проекты. В данной ситуации экспортирующей компанией является та, которая представляет, по крайней мере, пять несвязанных между собой компаний-производителей и экспортирующая их продукцию. Условием предоставления статуса «утвержденной компании» является получение компанией прибыли с экспортных продаж не менее 1 млрд. долл. и то, что эта компания представляет, как минимум, пять производителей с экспортным оборотом 70 тыс. долл. в год.

Получение статуса «утвержденной компании» дает возможность компании с иностранными инвестициями сократить взимаемые с нее налоги на компанию на срок до десяти лет с момента получения облагаемой налогом прибыли впервые следующим образом:

<b>Процент иностранных инвестиций в компании</b>	<b>Ставка налога на прибыль (%)</b>
25,01 – 48,99	25
49,00 – 73,99	20
74,00 – 89,99	15
90 и более	10

Если компания принадлежит иностранным инвесторам не более чем на 25%, она может иметь 25% налог на прибыль не более чем на семь лет (вместо десяти лет). Дивиденды, выплачиваемые с прибыли «утвержденной компании», облагаются 15%-м вычитаемым налогом<sup>62</sup>.

В марте 2005 г. была принята поправка к израильскому законодательству в этой сфере. Основным дополнением к существовавшим до этого нормам является введение понятия «привилегированная компания», статус которой схож со статусом «утвержденной компании». Отличие состоит в том, что, если компания выбирает этот статус, то она действует по программам автоматического налогообложения<sup>63</sup>, управляемым налоговыми органами Израиля. Эти компании не получают гос-

ударственные гранты, но налоговые скидки для них значительно серьезнее.

В рамках данных программ компании с иностранными инвесторами получают значительно большие налоговые льготы, чем компании, в которых иностранные инвесторы отсутствуют. В частности, в рамках программы альтернативного налога этим компаниям налоговые скидки предоставляются на больший срок; для подобных компаний, идущих по программе приоритетной зоны, налог на прибыль составляет не 15%, как для остальных, а лишь 4%, и срок действия скидок для них также больше. Стратегическая программа вообще в основном ориентирована на большие международные компании, отвечающие следующим требованиям: их годовой оборот должен быть не меньше 3 млрд. долл., а минимальное инвестирование в проект – 130 млн. долл. Для них сроком на десять лет предусмотрено полное освобождение от налога на прибыль корпорации и налога на дивиденды.

Другой вариант предложен фондом поддержки международного рынка министерства торговли и промышленности. В таком случае «экспортирующая компания» определяется как непроизводственная компания (или лицо), чья основная деятельность направлена на экспорт товаров, выпускаемых израильскими производителями:

- действуя как агент по международным продажам на комиссии от израильских производителей, или
- действуя как закупающий агент на комиссии иностранных оптовых сетей.

Предлагаются следующие условия грантов:

- экспортирующая компания должна иметь зарегистрированный офис только для своих целей, а также сотрудников и оборудование, необходимое для ее деятельности;
- в согласованном базовом году экспортирующая компания провела экспортные операции, по крайней мере, пяти израильских производителей стоимостью по крайней мере 50 тыс. долл. каждая и их названия и идентификационные номера были бы записаны в коробках 15 и 16 экспортных документов Израильской таможни;
- экспортирующая компания в рыночном плане планирует экспортировать продукцию, по крайней мере, пяти небольших израильских производителей (среди прочего), чей экспорт по отдельности составил, по крайней мере, 5 млн. долл. в базовом

вом году. Торговая деятельность должна быть всесторонней и должна стоить более 20 тыс. долл.;

– экспортирующие компании согласно правилам не должны быть связаны с производителями и другими экспортирующими компаниями<sup>64</sup>.

Также разработаны стимулы для деятельности в Израиле международных торговых компаний. Закон поощрения капитальных инвестиций разрешает министру финансов предоставить полное освобождение от налогов (как указано далее) на десять лет иностранной компании, зарегистрированной в Израиле, которая вовлечена в международную торговлю.

Инвестиции иностранного резидента в иностранной валюте могут получить статус «утвержденных активов». В этом случае предоставляются налоговые льготы, аналогичные льготам для «утвержденного предприятия». Иностранец, никогда не бывший израильским резидентом и приглашенный работать на израильское предприятие в качестве эксперта или руководящего работника, получает статус «утвержденного эксперта». Его доходы, полученные от этой работы, облагаются налогом, не превышающим 25% от наибольшей суммы дохода, подлежащего налогообложению. Льготный период продолжается в течение трех лет и в дальнейшем может быть продлен. Доходы, полученные иностранным гражданином в виде дивидендов или процентов по облигациям или акциям, котирующимся на бирже, могут быть освобождены от налога, если этот гражданин не имеет в своей стране налоговых льгот, связанных с налогами, которые он платит в Израиле. Доходы в виде процентов, полученные иностранцем по банковским депозитам в иностранной валюте в Израиле, освобождаются от налогов, если он не имеет бизнеса в Израиле<sup>65</sup>.

В Израиле также введен статус «компании иностранных инвесторов». Для его получения необходимо, чтобы:

– иностранные инвесторы вложили в такую компанию не менее 1,1 млн. долл.;

– иностранные инвестиции включали не только прямое вложение средств в компанию, но и приобретение ее акций у другой стороны на сумму, соответствующую размеру оплаченного акционерного капитала данного предприятия в размере, не менее 1,1 млн. долл.

Если иностранные инвесторы становятся жителями Израиля после присвоения компании статуса «утвержденного» или

«привилегированного» предприятия, это не повлияет на статус «компании иностранных инвесторов» вплоть до конца действия льготного периода.

Если «компания иностранных инвесторов» владеет «утвержденным» или «привилегированным» предприятием вне зоны А, то ее льготный налоговый период продлевается с 7 до 10 лет (если иностранные инвестиции составляют менее 25% – см. выше).

В Израиле существует также особый статус «компании с усиленными иностранными инвестициями». Это промышленная компания с уровнем иностранных инвестиций (владения) выше 90% и с минимумом вложений в «утвержденное» или «привилегированное» предприятие на сумму в 20 млн. долл. В таком случае период налоговых льгот увеличивается на 5 лет<sup>66</sup>.

В принципе, Израиль не считается налоговым убежищем и располагает хорошо развитым набором услуг и персонала в сфере международной торговли. Поэтому существует разумное объяснение использованию Израиля агентами международной торговли для транзитной торговли.

Обычно применяются следующие критерии для обозначения международной торговой компании:

**а.** Владельцы ее акций – иностранцы.

**б.** Компания зарегистрирована в Израиле как иностранная компания, работающая в этой стране и связанная только с международной торговлей, за исключением разрешенных вспомогательных сделок.

**в.** Компания вовлечена в процесс экспорта из Израиля как часть разрешенных вспомогательных сделок, упомянутых в пункте «б».

**г.** Компания должна иметь филиалы, по крайней мере, в трех странах.

Международная торговля определена как торговля, проходящая целиком за пределами Израиля, в отличие от экспорта из страны или импорта в нее, как отмечено в пунктах «в» и «г». Другая деятельность, заранее одобренная Советом Центра инвестиций, также может быть отнесена к деятельности в области международной торговле на условии, что ее роль незначительна по сравнению со всей выручкой от международной торговли.

Центр инвестиций в основном одобряет экспорт из Израиля для этих целей на определенном уровне. Налоговые льготы

на утвержденные торговые компании и их акционеров состоят в следующем:

**а.** Освобождение от налога израильской компании на десятилетний срок, начиная с года, когда впервые была получена прибыль от международной торговли.

**б.** Освобождение компании от налогов на прибыль с зарубежных активов на десятилетний срок.

**в.** Дивиденды, выплачиваемые иностранному акционеру из прибыли, не подпадающей под налоговые льготы, также не облагаются налогом в течение вышеупомянутых десяти лет и в течение следующих десяти лет.

**г.** Прибыль, извлекаемая держателями акций от продажи акций в компании в течение двадцати уже упомянутых лет, также не облагается налогом<sup>67</sup>.

Безусловно, политика, проводимая Израилем в рассматриваемый период, дала свои результаты. Некоторые аспекты налоговой и тарифной системы, правильные по сути, нуждаются в технической доработке, так как являются относительно новым явлением в израильской внешнеэкономической политике. Но Израиль с самого начала своего существования осознавал всю важность экспортной составляющей экономики страны. Уже в 1959 г. был создан Институт экспорта. Он стал одним из важных инструментов в разработке и претворении в жизнь внешнеэкономической политики государства. В 90-е годы Институт несколько расширил рамки своей деятельности: во-первых, в число потенциально значимых торговых партнеров вошли страны Юго-Восточной Азии и, что особенно актуально, Россия и другие страны СНГ, в связи с чем возник вопрос о создании специальных подразделений, занимающихся установлением и развитием двусторонних контактов между Израилем и указанными регионами. В рамках упомянутого направления институт принимал участие в переговорах государственных лиц и предпринимателей, заинтересованных в расширении торговых связей с Израилем. Во-вторых, за последние несколько лет сфера коммерции обогатилась новым направлением – Интернет-торговлей. Институт откликнулся на новшество основанием Центра средств электронной торговли. По мнению генерального директора Института, использование средств электронной торговли должно стать центральным компонентом в стратегических программах компаний-экспортеров. На конференции в Нью-Йорке, посвященной развитию этого вида

бизнеса, гендиректор высказал мнение, что электронная торговля открывает весьма широкие возможности для продвижения израильского экспорта на уже разработанные, а также на новые рынки сбыта<sup>68</sup>. По состоянию на 2004 г., в Институте экспорта и международного сотрудничества Израиля работали 90 человек, его представительства существуют в 49 странах мира. Институт на 50% финансируется правительством Израиля (в 2004 г. эта сумма в абсолютном выражении составила 28 млн. шекелей), еще 50% поступают из других источников.

Нельзя также не отметить деятельность правительства по поддержанию конкурентоспособности Израиля на внешних рынках. К концу 80-х годов стало очевидно, что «нишей» Израиля в международном разделении труда могут стать высокотехнологичные, наукоемкие отрасли промышленности, которые при этом не требуют производства большого объема продукции. Такими отраслями являются электроника, программное обеспечение, энергетика, фармацевтика, медицинское оборудование, робототехника, авионика и т.п. В развитии этих отраслей не последнюю роль играют НИОКР.

Научно-исследовательская деятельность осуществляется на базе израильских университетов, различных институтов, а также промышленных предприятий<sup>69</sup>. В настоящее время все университеты имеют специальные организации по коммерческому внедрению своих разработок. Кроме того, существует тесное сотрудничество между НИИ и сферой производства: именно в Израиле впервые в мире стали «прикреплять» наукоемкие промышленные проекты к университетским программам. Научно-исследовательские центры также консультируют различные фирмы в сфере технологии, финансов и менеджмента.

Следует отметить ряд особенностей инвестирования средств в высокие технологии. Это, прежде всего, повышенный уровень риска, длительный срок окупаемости, значительные затраты на оборудование и приборы. Кроме того, эта сфера требует постоянного повышения квалификации работников. Все эти факторы указывают на необходимость государственного финансирования научных исследований и разработок. Именно принимая в расчет эти соображения, по доле расходов на научные исследования (в % к валовому национальному продукту) Израиль занимает одно из первых мест в мире<sup>70</sup>.

Но в современном мире невозможно обойтись только государственной поддержкой (о недостатках государственного регу-

лирования упоминалось ранее). Необходимо привлекать частные инвестиции. По данным на 1999 г. международной исследовательской фирмы «G.I.M.», Израиль занимает первое место в мире по активности частных инвесторов, реально вкладывающих средства в новые проекты. Согласно ее классификации, на втором месте стоит Канада, США замыкают тройку лидеров. Доля частных инвестиций в Израиле достигает 6,4%, в США этот показатель составляет 5,5% от общего объема инвестиций в новые проекты. Из этого можно сделать вывод о повышенном интересе предпринимателей к израильским проектам и разработкам в оборонной и гражданской сферах экономики.

Большую роль в финансировании начинающих высокотехнологических фирм играют фонды рискованных капиталовложений. В Израиле действует совершенно особый вид венчурных фондов, которые мобилизуют средства широкой общественности путем эмиссии ценных бумаг на бирже. Интересно, что иностранные инвесторы, действующие в Израиле и подпадающие под определенные критерии, освобождаются от уплаты налога на прибыль от рискованных капиталовложений, что стимулирует инвестиции в израильские высокие технологии<sup>71</sup>.

Израиль активно сотрудничает со многими странами мира, заключая различные соглашения о поддержке проектов, создании фондов и т.п. Такие договоры есть со странами ЕС, Восточной Европы, США, странами ЮВА (подробнее см. § 3.2).

В целом стоит отметить значительные позитивные сдвиги в либерализации внешнеэкономической деятельности страны. Успешная либерализация налоговой и тарифной системы Израиля, а также меры по стимулированию внешнеторговой активности местных компаний вкуче с программами развития НИОКР и коммерциализации их результатов позволили стране в исследуемый период более глубоко интегрироваться в современный глобальный рынок.

### **1.3 Роль международных договоров в развитии внешнеэкономических связей**

Израильская торговля продолжает базироваться на системе договоров о зоне свободной торговли (ЗСТ), которые занимают все более значительное место в системе внешнеэкономических связей страны. Наряду с продолжающейся либерали-

защитой торговых отношений с двумя основными торговыми партнерами Израиля – Европейским Союзом и США, Израиль расширяет систему договоров, способствующих улучшению условий торговли (соглашения о защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения и т.д.), за счет включения в нее других стран (Канада, Чехия, Венгрия, Иордания, Польша, Словакия, Словения, Мексика, Турция, Египет, Болгария, Румыния). У Израиля также с 1993 г. есть соглашение о ЗСТ со странами ЕАСТ (см. табл.3 и табл. 1 прил.). Содержание недавно заключенных торговых договоров в дополнение к торговым преференциям включает в себя обязательства по таким связанным с торговлей аспектам, как конкуренция, государственная помощь, защита прав интеллектуальной собственности, государственные заказы и улаживание споров.

Таблица 3

**Международные торговые и экономические соглашения  
Израиля по состоянию на июль 2006 г.**

Соглашения о зоне свободной торговли	Соглашения о защите инвестиций	Соглашения об избежании двойного налогообложения	Соглашения по НИОКР	Соглашения о режиме наиболее благоприятствуемой нации со странами, не входящими в ВТО
Канада	Албания	Австрия	<b>Фонды</b>	Вьетнам
Мексика	Аргентина	Беларусь	Великобритания	Казахстан
США	Армения	Бельгия	Германия	Россия
ЕС*	Беларусь	Болгария	Индия	Украина
ЕАСТ**	Болгария	Бразилия	Канада <sup>3</sup>	Узбекистан
МЕРКОСУР <sup>1</sup>	Венгрия	Великобритания	Сингапур	
Болгария	Германия	Венгрия	США	
Румыния	Грузия	Германия	Южная Корея	
Турция	Индия	Греция		
	Испания	Дания		
	Казахстан	Индия		
	Кипр	Ирландия		
	Китай <sup>3</sup>	Испания		
	Латвия	Италия		
	Литва	Канада		
	Молдова	Китай		
	Монголия	Латвия <sup>3</sup>		
	Перу <sup>2</sup>	Люксембург <sup>3</sup>		
	Польша	Мексика		
	Румыния	Нидерланды		



	Сальвадор	Норвегия		
	Сербия и Черногория	Польша		
	Словакия	Россия		
	Словения	Румыния		
	Таиланд	Сингапур		
	Туркменистан	Словакия	<b>Параллельное финансирование</b>	
	Турция	США	Бельгия	
	Узбекистан	Таиланд	Германия	
	Украина	Турция	Гонконг	

...окончание таблицы 3

Соглашения об ограниченных промышленных зонах (ОПЗ)	Соглашения о защите инвестиций	Соглашения об избежании двойного налогообложения	Соглашения по НИОКР <b>Параллельное финансирование</b>	Соглашения о стандартизации и сертификации продукции
Египет	Уругвай	Узбекистан	Греция <sup>3</sup>	Беларусь <sup>2</sup>
Иордания	Хорватия	Украина <sup>3</sup>	Индия	Молдова
	Чехия	Филиппины	Ирландия	Казахстан <sup>2</sup>
	Эстония	Финляндия	Испания <sup>4</sup>	Россия <sup>5</sup>
	Эфиопия <sup>3</sup>	Франция	Италия	Украина <sup>5</sup>
	ЮАР <sup>3</sup>	Чехия	Китай	
	Южная Корея	Швейцария	Нидерланды	
		Швеция	Португалия	
		Эфиопия <sup>3</sup>	Турция	
		ЮАР	Финляндия	
		Южная Корея	Франция	
		Ямайка	Швеция	
		Япония		

Приведено по: Министерство промышленности и торговли Израиля. Интернет адрес [www.moit.gov.il](http://www.moit.gov.il).

\* Договоры автоматически заключены со всеми странами-членами ЕС. По состоянию на 2006 г. их 25.

\*\* Договоры автоматически заключены со всеми странами-членами ЕАСТ. По состоянию на 2006 г. их 4: Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария.

<sup>1</sup> Ведутся переговоры. Страны, входящие в МЕРКОСУР – Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

<sup>2</sup> Инициировано.

<sup>3</sup> На стадии ратификации.

<sup>4</sup> Ожидается восстановление прежнего положения.

<sup>5</sup> Инициировано заново.

В период 2001–2005 гг. темпы расширения израильской системы торговых договоров несколько уменьшились. Кроме подписания договоров о зоне свободной торговли с Болгарией и Румынией, можно лишь отметить соглашение, достигнутое в конце 2005 г., о начале в 2006 г. переговоров о подписании подобного договора между Израилем и МЕРКОСУР (см. табл.3).

Большое количество двусторонних торговых договоров Израиля не противопоставлены участию страны в многосторонней торговой системе. При этом важно избегать какого-либо риска отхода торговли от наиболее важных источников импорта. В этой связи активное участие Израиля в более широкой многосторонней либерализации торговли создаст улучшенную конкурентную среду в Израиле и обеспечит более рациональное размещение ресурсов.

Для лучшего понимания возможностей такой системы международного сотрудничества Израиля целесообразно более подробно осветить суть некоторых торговых договоров, заключенных этой страной со своими партнерами.

#### Соглашение о зоне свободной торговли Израиль – ЕС.

В 1975 г. Израиль подписал соглашение о создании зоны свободной торговли с ЕС. По его условиям Израиль получил освобождение от импортных пошлин ЕС на большинство товаров своего экспорта. В свою очередь, Израиль открыл местную промышленность для конкуренции со стороны ЕС путем поэтапного снижения импортных пошлин. Определенные «правила происхождения» относительно торгуемых товаров должны быть подчинены принципам ЗСТ. Эти правила устанавливают минимум местной добавленной стоимости в Израиле и странах ЕС соответственно. Соглашение о зоне свободной торговли между Израилем и ЕС стимулирует развитие промышленной торговли со странами общего рынка, и, действительно, 40% израильских экспортных продаж приходится на ЕС. В октябре 1995 г. Израиль и ЕС подписали соглашение, заменившее предыдущее, его официальное название – Соглашение об ассоциативном членстве Израиля в ЕС. Новое соглашение частично вступило в силу в 1996 г., полностью оно стало действовать лишь с июня 2000 г. из-за медленной ратификации документа странами-членами ЕС.

Но даже вступившая в силу часть соглашения создала условия для более выгодного сотрудничества сторон, в част-

ности, путем некоторого смягчения условий торговли. А именно:

- декларацию счета «утвержденного экспортера» относительно происхождения товаров может заменить современный сертификат происхождения EUR1;

- альтернативные, более гибкие правила подсчета процентов, применяемые при исчислении местной составляющей в определенных случаях, например, относящихся к товарам, имеющим своим началом НИОКР, или проходящим тестирование;

- до 10% стоимости товара может исходить от промежуточного производства в третьей стране перед отправкой на экспорт экспортирующей страной;

- принятие в расчет сырья из ЕС (для израильских товаров) и Израиля (для товаров ЕС) при исчислении местной составляющей;

- допуск Израиля в качестве наблюдателя без права голоса к исследованиям, проводимым ЕС.

В июле 1997 г. были подписаны дополнительные документы по этому соглашению, касающиеся государственных закупок. Согласно подписанным документам на этот вид торговли также вводились более мягкие условия.

В 2000 г. с вступлением в силу Соглашения об ассоциированном членстве Израиля в ЕС экономические условия для развития взаимовыгодных связей еще более улучшились. В частности, были полностью отменены или сильно сокращены импортные тарифы на большую часть израильской сельскохозяйственной продукции. По тем видам сельхозпродукции, которая подвергалась квотированию, квоты были пересмотрены в сторону увеличения. Также были пересмотрены принципы сертификации определенных видов цветов и фруктов как израильского происхождения, так и выращиваемых на территории ЕС. В июле 2003 г. в рамках соглашения об ассоциированном членстве были подписаны два новых протокола по сельскому хозяйству, которые вступили в силу в январе 2004 г. Эти документы охватывают более широкий список сельскохозяйственной продукции, расширяют действие некоторых льготных пошлинных тарифов, а также увеличивают существующие тарифные квоты.

По Соглашению также были сняты все ограничения на текущие платежи, связанные с движением товаров, людей, услуг и капитала.

Следует добавить, что с 1 мая 2004 г. действие соглашения было расширено на новых членов ЕС, с пятью из которых у Израиля уже до этого были подписаны договоры о создании зоны свободной торговли (см. табл. 1 прил.). В результате подобного расширения обе стороны подписали отдельный протокол к соглашению об ассоциированном членстве, в котором оговорены особые условия торговли сельскохозяйственной продукцией, применяемые к разным странам-членам ЕС.

Одним из главных аспектов Соглашения об ассоциированном членстве Израиля в ЕС видится создание базы для дальнейшей интеграции Израиля и ЕС во всех сферах хозяйственной кооперации, включая научно-техническое сотрудничество, защиту окружающей среды, торговлю услугами, обеспечение свободного перелива капитала как между частными финансовыми институтами, так и на государственном уровне. Таким образом, в случае успешной реализации всех пунктов подписанного Соглашения, Израиль может де-факто иметь все обязанности и привилегии члена ЕС, по крайней мере, в том, что касается экономического сотрудничества.

#### Соглашение о зоне свободной торговли Израиль – США.

В 1985 г. Израиль и США подписали Соглашение о зоне свободной торговли. Это первое в истории подобное соглашение, подписанное США, а также первое соглашение с участием Израиля, которое охватывает все группы товаров. Стоит отметить, что Соглашение о создании зоны свободной торговли между Израилем и США – это первый в экономической истории случай, когда обсуждались условия торговли практически всеми видами услуг. Согласно договору, вся информация по законодательной базе в сфере услуг должна быть доступна представителям обеих сторон<sup>72</sup>.

В октябре 1996 г. была подписана поправка к существующему договору, которая инициировала пятилетнюю программу улучшения доступа на сельскохозяйственный рынок обеих стран. В результате дальнейших переговоров стороны пошли на дополнительные изменения, вступившие в силу в январе 2004 г. Эти изменения включали расширение тарифных квот, а также распространение беспошлинной торговли на дополнительные группы сельскохозяйственной продукции.

США также ввели для израильской продукции такую же среднюю тарифную ставку, как для канадской и мексиканской продукции, – это самый низкий тарифный уровень (0,7% в 2002 г.) среди всех торговых партнеров этой страны.

По предыдущему соглашению о системе предпочтений Израиль обладал определенными преимуществами при экспорте на американский рынок по специально установленным для этой цели принципам. Соглашение же дает Израилю возможность доступа на американский рынок на четких условиях на долговременной основе. В рамках Соглашения Израиль пользуется дополнительными преимуществами в таких сферах, как текстиль, одежда, свежие и консервированные продукты питания и др. с целью расширения своего экспортного потенциала. По соглашению американский экспорт в Израиль имеет сходные условия со странами ЕС. Таможенные и акцизные сборы, взимаемые с американской продукции в Израиле, определены на том же уровне, что и по отношению к этим странам. Тем не менее, «правила происхождения» продукта определяются по-другому.

На этом пункте соглашения следует остановиться более подробно, так как от происхождения товара зависит подпадает ли он под действие соглашения или нет.

Во-первых, стоимость произведенных в экспортирующей стране материалов в совокупности с расходами на обработку должна составлять не менее 35% от стоимости продукта. При этом 15% от указанных 35% может составлять продукция, произведенная в импортирующей стране.

Во-вторых, продукт должен быть произведен или выращен непосредственно в Израиле или США. Если это не так, то на основе продуктов, произведенных в других странах, должен быть сделан новый продукт. Расфасовка, упаковка или бутилирование не подпадают под это требование.

В-третьих, продукт должен быть напрямую доставлен из одной страны в другую. Если же во время транспортировки на корабле имела место остановка в третьей стране, то продукт не должен поступать на рынок этой страны.

Кроме того, при определенных условиях продукция, выпущенная на территории ПНА, промышленной зоны Ирбид в Иордании и особой промышленной зоны в Египте, рассматривается как израильская (подробнее см. далее).

Широкий охват этого соглашения вместе с другими двусторонними договорами создает базу для успешного развития всестороннего сотрудничества между Израилем и США.

#### Соглашение о зоне свободной торговли Израиль – ЕАСТ.

В 1993 г. вступило в силу соглашение о зоне свободной торговли между Израилем и странами ЕАСТ, оно касалось промышленных и сельскохозяйственных товаров, произведенных в странах-подписантах. Тарифы на промышленные товары были сразу же отменены. Тарифы на определенные виды продукции сельского хозяйства и пищевой продукции повышенной степени обработки были снижены или отменены. В 2005 г. в силу вступил протокол «Е» к соглашению, в котором заложены правила взаимной административной помощи в таможенной сфере; также были внесены изменения в правила происхождения с целью стимулировать усиление кооперации между сторонами.

#### Соглашение о зоне свободной торговли Израиль – Канада.

Соглашение о зоне свободной торговли Израиль – Канада вступило в силу 01.01.1997. Отличительной чертой соглашения стала всеобъемлющая отмена тарифов на канадские и израильские товары. Фактически все тарифы на промышленные товары были отменены с момента вступления соглашения в силу. Пакет тарифных уступок на товары сельского хозяйства и рыбного сектора покрывает широкий спектр наименований, представляющих экспортный интерес для обеих стран, задействовав таким образом 80% торговли сельхозпродукцией двух стран. Вследствие дальнейших двусторонних переговоров с ноября 2003 г. вступили в силу дополнительные меры по обеспечению сельскохозяйственной продукции доступа на рынок.

Другие области торговли управляются согласно правам и обязанностям членов ВТО. Эти области включают нетарифные барьеры, технические барьеры, временный въезд деловых людей, торговлю услугами, связанные с торговлей инвестиционные меры, государственное потребление, субсидии и компенсационные пошлины, антидемпинговые пошлины и права интеллектуальной собственности. Действия, связанные с областью культуры, исключены из этого соглашения.

«Правила происхождения» в израильско-канадском соглашении о зоне свободной торговли основываются на изменениях в тарифной классификации продукции Согласованной Системы тарифной классификации. Эти Правила в целом ме-

нее жесткие, чем в НАФТА, и отражают структуру и открытость экономик двух стран. Так как и Канада, и Израиль имеют соглашения о свободной торговле с США, материалы, произведенные в этой стране, при определенных условиях считаются как местные для канадской продукции, идущей на экспорт в Израиль и наоборот. Также по соглашению минимальная обработка местной (израильской или канадской) продукции во время транзита через США может быть разрешена, если она второстепенна. Такой обработкой, например, может служить декоративная упаковка и очистка продукции. Этот процесс подвергается специальной проверке. В 1999 г. правила происхождения были пересмотрены с целью их улучшения<sup>73</sup>. В результате переговоров в 2001 г. вступила в силу поправка, разрешающая при определенных условиях транзит товаров через территорию США. Также с этого момента разрешена незначительная переработка продукции в США без потери ее изначального статуса. В частности, увеличение стоимости товаров после переработки не должно составлять более 10% от начальной стоимости.

Отдельно стоит рассмотреть экономические договоры Израиля с ПНА и Иорданией.

В период с 1993 г. по 1998 г. Израиль и ПНА подписали серию соглашений. Парижское соглашение 1994 г., официально именуемое Протоколом об установлении таможенного союза между Израилем и Палестинской автономией, по сути было ближе к созданию зоны свободной торговли, поскольку с ликвидацией торговых барьеров между партнерами по Соглашению Палестинской администрации было разрешено иметь собственные внешние тарифы по отношению, в частности, к арабским странам. Данная оговорка была сделана, видимо, с целью переориентации внешних связей Администрации и сокращения дисбаланса в торговле с Израилем. ПНА также рассчитывала на устранение различных административных ограничений экспорта. Как известно, до подписания Парижского протокола ПНА поставляла в Израиль сырье и полуфабрикаты для нужд промышленности, а также ряд товаров народного потребления, производимых по субконтрактным соглашениям с израильскими фирмами; сельскохозяйственный экспорт был ограничен квотами и рядом нетарифных ограничений «из соображений безопасности».

«Промежуточное соглашение по Западному берегу реки Иордан и сектору Газа» было подписано 28 сентября 1995 г. Это соглашение включает детальные юридические, коммерческие, экономические и налоговые постановления. В частности, это соглашение декларирует свободное передвижение промышленных товаров, то есть без таможенных ограничений и импортных пошлин, между Израилем и ПНА.

Сходные правила движения товара между двумя сторонами также относятся и к продукции сельского хозяйства. При этом должна соблюдаться ветеринарная защита и защита саженцев, на некоторые виды продукции накладываются количественные ограничения.

Палестинское правительство обладает определенными полномочиями и обязанностями в сфере импорта, таможенного контроля и сбора налогов на импорт.

Платежи за товары, проданные израильянами палестинцам или наоборот, могут не облагаться налогом за исключением дохода, отнесенного к области постоянного действия на территории другой стороны; сертификаты подоходного налога выпускаются налоговым органом налогоплательщика на специальной бумаге для подтверждения подлинности.

Налог не будет взиматься с дохода от транспортировки израильянином (или палестинцем), если пункт отправки или назначения находится в зоне израильской (или палестинской) ответственности за сбор налогов.

После подписания мирного договора 26 октября 1994 г.<sup>74</sup> Израиль и Иордания были полны решимости сделать все для расширения взаимовыгодного сотрудничества. Они подписали 25 октября 1995 г. торговое соглашение, которому предшествовала отмена сорокасемилетнего бойкота израильской продукции. По этому соглашению Иордания получала трехуровневую систему преференций в торговле с Израилем: часть поставляемой продукции вообще освобождалась от таможенных пошлин, на остальные товары пошлины составляли от 20% до 50% базового тарифа на импорт Израиля из третьих стран. Под преференциальный режим попадали, в частности, продукция промышленного назначения, цемент, телеоборудование и др. В свою очередь, Иордания предоставляла Израилю льготный тариф (15% от базового тарифного уровня) на продукцию химической, фармацевтической и электронной промышленности, а также на медицинское оборудование и средства связи. В целом Израиль освободил от таможенных



пошлин 64 вида товаров, еще 48 подпадали под 50%-е обложение и 36 – под 20%-е. Иорданская сторона ограничилась 66 наименованиями товаров, пользующихся льготными тарифами.

В декабре 2004 г. был подписан новый протокол к данному соглашению. По этому протоколу 80% иорданского экспорта в Израиль и 50% израильского экспорта в Иорданию освобождаются от таможенных пошлин. Также в документе предусмотрено 50%-е сокращение таможенных пошлин на ввоз ряда израильских и иорданских сельскохозяйственных продуктов с последующей их полной отменой к 2010 г.

С целью стимулировать дальнейшее развитие экономического сотрудничества между Израилем и Иорданией в 1996 г. правительство США инициировало создание промышленных зон непосредственно на территории Иордании. Первая такая зона была основана в Ирбиде в 1998 г. В 1999 г. появились еще четыре промышленных зоны на территории Иордании, а в 2000 г. – еще пять.

По сути, продукция, произведенная в этих зонах, импортируется США на условиях американо-израильского соглашения о ЗСТ. Но, для того, чтобы продукция, произведенная в промышленных зонах, получила заявленные привилегии, она должна отвечать определенным условиям: как минимум, 35% конечного продукта, поступившего в США из промышленной зоны, должно быть произведено непосредственно на ее территории. При этом, как минимум, треть этой части должна быть произведена иорданскими промышленниками, треть – израильскими и треть – промышленниками непосредственно из промышленной зоны или ПНА, Израиля и США. Кроме того, произведенная в промышленной зоне продукция будет отвечать требованиям, если израильские и иорданские предприниматели возьмут на себя, как минимум, 20% расходов на производство продукции каждый.

В феврале 2005 г. вступил в силу договор о создании особой промышленной зоны между Израилем и Египтом (подписан 14 декабря 2004 г.). Он по большинству параметров повторяет подобный договор между Израилем и Иорданией.

Израиль уникален тем, что это единственная страна, у которой есть соглашения о ЗСТ с США, Канадой, ЕС и ЕАСТ, а также с рядом восточноевропейских стран; при этом он имеет договоренность о преференциях с Японией. Более того, в работе находятся соглашения с другими странами.

Такое развитие приобретает особое значение в свете унификации европейского рынка. Этот рынок, который может стать крупнейшим в мире, имеет приблизительно 380 млн. весьма богатых потребителей мирового уровня. Рынок США насчитывает еще 250 млн. активных потребителей. Договоры Израиля с ЕС представляют важный стимул для инвесторов из Соединенных Штатов и ЮВА из-за возможности предпочтительного доступа на эти огромные рынки. Кроме того, эти договоры дают возможность израильским производителям достичь значительной экономии на налоговых издержках от импортных и экспортных операций с этими странами.

Из таблицы 3 также следует, что к 2006 г. у Израиля были заключены договоры об избежании двойного налогообложения с более, чем сорока странами мира, включая большинство стран Западной и Восточной Европы, США, Канаду, а также ряд стран ЮВА, Африки и Латинской Америки.

По израильским законам условия налогового договора перекрывают внутреннее законодательство. Существуют предложения разрешить налоговым органам отменять сделки, которые существенно сокращают израильские налоги путем злоупотребления договором. Договоры не вводят новые налоги, они просто распределяют «пирог» налоговых поступлений между подписантами. На распределение влияет использование исключений, сокращений налоговых ставок и предоставление налоговых скидок. Там, где ставки налога или налоговый режим по внутреннему законодательству одной страны меньше, чем предусматривается в подписанном договоре, будет применен более перспективный налоговый режим с точки зрения налогоплательщика.

Большинство подписанных Израилем налоговых договоров не изменялось годами. Таким образом, инвесторы могут к ним относиться как к стабильным законодательным актам.

Иностранные инвесторы, особенно те, которые осуществляют международные операции, должны планировать свои инвестиции в соответствии с подписанным налоговым договором. Они должны решить, из какой страны инвестировать и как структурировать операции и инвестиции (либо акции, либо обеспеченные акциями ссуды, или проценты, или лицензионные соглашения, лизинг или комбинация всего этого). Также стоит подумать и о налогах на прибыль с капитала, которые

могут быть наложены, и о способе, которым конкретный договор с ним соотносится (если вообще таковой есть).

Инвестор, планирующий инвестиционную стратегию, должен также удостовериться, насколько местные законы или статьи договора работают на предотвращение «покупки» договора, то есть использования третьих стран для совершения инвестирования, при этом уменьшая налогообложение.

Во многих израильских налоговых договорах существует раздел об «умеренных налоговых скидках», дающий преимущество инвесторам в израильскую экономику. Как правило, «налогоуменьшающий» раздел удостоверяет, что определенное уменьшение налоговой ставки предоставляется по израильскому стимуляционному законодательству и идет напрямую к инвестору. Соответственно, в стране проживания инвестор получает скидку, как если бы с обсуждаемого дохода израильские налоги были полностью уплачены, а не в усеченном режиме, как было уплачено на самом деле. Таким образом, прибыль иностранного инвестора от инвестиций в Израиль возрастает, что повышает привлекательность рынка страны для иностранного капитала.

Некоторые договоры также предоставляют послабления в налогообложении на процент от акций или доход от облигаций (например, в Нидерландах или Сингапуре). Комбинация внутреннего голландского законодательства и израильско-голландского налогового договора может привести к избежанию уплаты налога с капитальной прибыли в обеих странах<sup>75</sup>.

Итак, в исследуемый период в Израиле отчетливо выстроилась концепция развития внешнеэкономических связей путем заключения различных международных договоров, что позволило значительно расширить круг торговых партнеров и обеспечить позитивную динамику развития двусторонних отношений с уже сложившимися контрагентами. Отдельно стоит отметить, что Соглашение о создании зоны свободной торговли с США и Соглашение об ассоциированном членстве Израиля в ЕС, а также создание промышленных зон в Иордании и Египте не только являются во многом новаторскими, но и служат примером для усиления экономической интеграции других стран и регионов мира.

Таким образом, в период 1985–2005 гг. Израиль совершил серьезный рывок по пути трансформации экономической системы страны от смешанной экономики с достаточно боль-

шой ролью в ней государства до либеральной системы открытого рынка. Наряду с этим, в исследуемый период ускоренными темпами развивался сектор промышленности высоких технологий страны, что позволило Израилю войти в группу стран, лидирующих на мировом рынке высоких технологий.

Либерализация системы внешнеэкономических связей страны являлась интегральной частью программы либерализации всей экономической системы Израиля. В течение всего рассматриваемого периода шел процесс уменьшения импортных тарифов, устранения нетарифных ограничений, ослабления контроля за обменным курсом национальной валюты, а также осуществлялась гармонизация израильской системы с международными стандартами. Все это сделало экономику страны практически открытой для внешней торговли.

Активная политика, направленная на подписание торговых соглашений со странами и регионами мира, сделала Израиль своего рода экономическим мостом между различными странами и интеграционными группировками, способствовала интеграции страны в мировой рынок.

В то же время израильская экономика оказалась более уязвима по отношению к международным финансовым и торговым кризисам. Одна из важнейших задач, стоящих на этом этапе перед политическим и экономическим руководством страны, – это поиск действенного механизма сдерживания негативной реакции внутреннего рынка на внешние отрицательные воздействия. При создании такого механизма необходимо учитывать международный опыт, в частности, рекомендации МВФ по выходу из финансового кризиса 1997 г. стран ЮВА.

## **Глава 2.** **ДИНАМИКА И СТРУКТУРА** **ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ИЗРАИЛЯ**

### **2.1. Платежный баланс**

Прежде чем перейти к подробному рассмотрению товарной и географической структуры внешней торговли Израиля, следует проанализировать динамику изменения его платежного баланса в целом. Основанием для подобного анализа является понимание платежного баланса как стоимостного выражения всего комплекса мирохозяйственных связей страны в форме соотношения поступлений и платежей. Этот документ отражает масштабы, структуру и характер внешнеэкономических операций страны, ее роль в мировом хозяйстве.

Вначале стоит остановиться на некоторых особенностях сведения платежного баланса в Израиле. Платежный баланс составляется на основе правил, разработанных и принятых Международным валютным фондом (МВФ) в 1993 г. Поэтому данные этой международной организации, касающиеся платежного баланса Израиля, базируются на оценках ЦСБ Израиля (так происходит не всегда – зачастую данные по международной торговле, представленные израильской стороной, расходятся с данными, представляемыми другими сторонами)<sup>76</sup>.

С 1999 г. ЦСБ представляет платежный баланс в новом формате. Этот формат, принятый международными статистическими организациями и многими странами, позволяет осуществлять международное сравнение платежных балансов. Кроме того, классификация и определения в новом формате приведены в соответствие с определениями и классификацией, используемыми в национальных счетах. Таким образом, была обеспечена связь между международными потоками и транзакциями и процессами, отраженными в национальных счетах.

С 1967 г. данные также включают оценки экономических транзакций между гражданами Израиля и не израильтянами, проживающими на территории Западного берега р. Иордан и сектора Газа.

Стоит отметить, что при подсчете текущих платежей стоимость товарного экспорта и импорта подсчитывается на основе «франко-борт судна» (ФОБ), т.е. без учета расхода на транспортировку и страхование. Эти услуги, если они должны быть включены в платежный баланс, учитываются в соответствующих разделах.

При подсчете финансовых счетов в подгруппе «прочие инвестиции» отражены не вошедшие в другие группы и подгруппы различного рода ссуды, депозиты, кредиты поставщиков и авансовые платежи при совершении сделок<sup>77</sup>.

Структура платежного баланса ощутимо улучшилась в первые пять лет после стабилизационной программы. Экспорт расширялся быстрее импорта, и превышение импорта над экспортом сокращалось как в абсолютном выражении, так и относительно ВВП. Но, начиная с 1990 г., некоторые как внутренние, так и внешние процессы привели к сильному увеличению торговли и превышению импорта над экспортом. Наиболее заметным изменением был крах Советского Союза и начавшаяся вместе с этим эмиграция бывших советских евреев в Израиль. Она привела к серьезному росту частного и общественного потребления, внутренних и иностранных инвестиций, а также к росту ВВП. Причем происходил рост импортной составляющей в связи с превышением внутреннего спроса над предложением. Хотя гражданское государственное потребление выросло, его доля в ВВП сократилась на 10,7 процентных пункта с 1980–1984 гг. по 1994–1998 гг. Это относительное сокращение было компенсировано ростом на 10,9 процентных пункта частного потребления. Тем не менее, большое увеличение в инвестициях – до 5,4% ВВП – проявилось в таком же увеличении разрыва между импортом и экспортом (см. табл. 2 прил.). Подобное увеличение сказалось также на курсе валюты. Эти два процесса могли происходить из-за сильного роста частных односторонних трансфертов иммигрантов и кредитных гарантий правительства США правительству Израиля<sup>78</sup>.

Составляющие израильской международной торговли подвергались влиянию как внутреннего спроса и предложения ВВП, так и геополитических процессов, а также реформ в системе торговли и других секторах хозяйства (см. гл.1 и § 3 гл. 2). Открытость израильского рынка мировой торговле неуклонно росла в 60-х и 70-х годах, затем в начале 80-х годов рост прекратился и возобновился с большей силой после осуществления стабилизационной программы. Совокупная доля товарного

экспорта и импорта в ВВП на всем протяжении рассматриваемого периода имела тенденцию к росту<sup>79</sup>:

Годы	1985–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005
% внешней торговли в ВВП	65,6	71,7	77,4	84,5

Однако при анализе погодного изменения этого показателя (табл. 3 прил.) видны волнообразные колебания доли внешней торговли в ВВП Израиля, что вытекает, в первую очередь, из общей экономической ситуации в стране – в Израиле велика связь между внешней торговлей и хозяйством в целом. Уменьшение этого показателя совпадает с сокращением темпов экономического роста Израиля (см. § 1.1). Следует все же отметить качественные изменения в степени открытости экономики Израиля внешним рынкам. Даже в годы наиболее серьезного экономического спада в период последнего экономического кризиса в Израиле совокупная доля внешней торговли в ВВП страны соответствовала уровню относительно удачного с экономической точки зрения 1999 г.

Коэффициент покрытия импорта экспортом имел тенденцию к уменьшению в период с 1985 по 1995 гг. Так, в 1985 г. он составил, по последним данным, опубликованным ЦСБ Израиля, 75,9%, в 1990 г. – 75,8%, а в 1995 г. – уже 62,9%<sup>80</sup>. Такая динамика прежде всего связана с ростом внутреннего спроса по причине массовой иммиграции из СССР, который не смогли удовлетворить местные израильские производители. Во второй половине 90-х годов этот коэффициент рос и достиг в 2000 г. 80,5%, чему способствовал всплеск экспорта в основном продукции высокотехнологических отраслей.

В первые два года экономического кризиса произошло некоторое сокращение экспорта из Израиля вследствие спада на мировом рынке высоких технологий, вместе с тем внутренний спрос в стране был также ослаблен кризисными явлениями. Поэтому коэффициент покрытия экспортом импорта сократился в период 2001–2002 гг. (в среднем он составил 78,7% за год) незначительно. В 2003 г. в результате некоторого оживления на мировом рынке израильский экспорт начал расти быстрее импорта, что привело к увеличению этого коэффициента в 2003–2005 гг., достигшего в этот период уровня 83% в среднем за год.

Накануне начала применения стабилизационной программы чистый внешний долг (совокупный внешний долг за вычетом иностранных активов Израиля в долговых инструментах) достигал 80% ВВП, и экономика была на пороге кризиса платежного баланса. Экономическое оздоровление страны привело к уменьшению чистого внешнего долга до 35% ВВП в 1989 г. Тем не менее, массовая иммиграция вызвала большие затраты на абсорбцию, особенно это касается инвестиций в строительство жилых и нежилых объектов. В начале процесса считалось, что необходимые средства будут получены из внешних источников, что добавит 23 млрд. долл. к дефициту платежного баланса по текущим платежам в 1990–1995 гг.<sup>81</sup> Ожидалось, что необходимые для финансирования такого роста займы увеличат внешний долг на 9 процентных пунктов от ВВП. Несмотря на это, реальный дефицит платежного баланса по текущим операциям оказался значительно меньше предполагаемого в связи с неожиданно малым разрывом между экспортом и импортом, с одной стороны, и неожиданно большими трансфертами иммигрантов, – с другой. Стоит отметить, что увеличение дефицита платежного баланса по текущим операциям не надо относить только на счет абсорбции иммигрантов – частично в его основе лежат отклонения от бюджетной политики найма и заработной платы. Так как рост ВВП опережал рост невыплаченного внешнего долга даже в период абсорбции иммигрантов, доля чистого внешнего долга в ВВП продолжала сокращаться и достигла 15,5% в 1998 г.<sup>82</sup> и 9% в 2000 г. Благодаря продуманной политике, с 2002 г. чистый внешний долг Израиля имеет отрицательную величину, а это означает, что иностранные активы Израиля в долговых инструментах превышают его долговые обязательства (подробнее см. § 3.1).

Таким образом, платежный баланс по текущим операциям был отрицательным в течение практически всех 90-х годов. В 1991 г. баланс ухудшился в связи с издержками на абсорбцию иммиграции из бывшего СССР. Политика бюджетной экспансии привела к дефициту текущих платежей, который достиг максимума в 1995–1996 гг. Дефицит текущих платежей в 1996 г. стал результатом дефицита бюджета и быстрого роста спроса в частном секторе, который превышал рост предложения. Этот дефицит финансировался кратко- и долгосрочным притоком капитала. Такая ситуация привела к изменению финансовой политики государства, много усилий было сконцентрировано на сокращении дефицита текущих платежей.



Таблица 4

## Платежный баланс (млн. долл.)\*

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Текущие платежи</b>	<b>-1 077</b>	<b>-692</b>	<b>1 653</b>	<b>3 159</b>	<b>3 756</b>
<b>1. Товары:</b>	<b>- 3 747</b>	<b>-4 436</b>	<b>- 2 974</b>	<b>-2 830</b>	<b>-3 768</b>
Экспорт	27 967	27 535	30 187	36 658	40 100
Импорт	-31 713	-31 971	-33 161	-39 488	-43 868
Оборонный импорт	-2 146	-2 411	- 2 054	-1 895	-2 198
Прочий импорт	-29 567	-29 560	-31 106	-37 593	-41 671
<b>2. Услуги:</b>	<b>686</b>	<b>960</b>	<b>2 132</b>	<b>3 278</b>	<b>4 117</b>
Экспорт	12 467	11 798	13 322	16 102	17 773
Импорт	-11 782	-10 837	-11 190	-12 825	-13 656
<b>3. Доход (доход посредника):</b>	<b>-4 700</b>	<b>-4 020</b>	<b>-3 923</b>	<b>-3 574</b>	<b>-2 622</b>
Экспорт	2 728	2 455	2 811	2 998	4 675
Импорт	-7 428	-6 475	-6 735	-6 572	-7 297
<b>4. Текущие перечисления:</b>	<b>6 684</b>	<b>6 803</b>	<b>6 418</b>	<b>6 286</b>	<b>6 029</b>
Частные выплаты из Германии	726	760	770	946	750
Другие частные денежные переводы (чистые)	1 220	1 181	1 091	1 270	1 513
Денежные переводы учреждений	429	424	434	542	488
Денежные переводы государства (чистые)	4 309	4 437	4 122	3 528	3 278
<b>Капитальные и финансовые счета</b>	<b>-15</b>	<b>-1 868</b>	<b>-1 850</b>	<b>-3 687</b>	<b>-6 376</b>
<b>1. Капитальные счета:</b>	<b>721</b>	<b>207</b>	<b>535</b>	<b>667</b>	<b>727</b>
Государственные	162	-120	191	173	163
Другие	559	328	344	494	564
<b>2. Финансовые счета:</b>	<b>-736</b>	<b>-2 076</b>	<b>-2 385</b>	<b>-4 354</b>	<b>- 7 103</b>
<b>2.1 Прямые инвестиции</b>	<b>2 942</b>	<b>785</b>	<b>1 803</b>	<b>-2 787</b>	<b>3 094</b>
<b>2.11 За границу</b>	<b>-688</b>	<b>-982</b>	<b>-2 065</b>	<b>-4 544</b>	<b>-2 491</b>
Собственный капитал	-610	-297	-787	-3 684	-336
Реинвестированные доходы	599	226	-314	-476	-400
Прочий капитал	-677	-910	-963	-384	-1 755
<b>2.12 В Израиле</b>	<b>3 630</b>	<b>1 767</b>	<b>3 868</b>	<b>1 757</b>	<b>5 585</b>
Собственный капитал	2 916	1 407	2 899	754	5 051
Реинвестированные доходы	601	350	773	757	243
Прочий капитал	113	10	196	246	291
<b>2.2 Портфельные инвестиции – торгуемые</b>	<b>-1 604</b>	<b>-2 496</b>	<b>-1 347</b>	<b>4 464</b>	<b>-3 408</b>
<b>2.21 Активы</b>	<b>-1 678</b>	<b>-3 219</b>	<b>-3 158</b>	<b>-2 406</b>	<b>-8 026</b>
<b>2.211 Ценные бумаги</b>	<b>-421</b>	<b>-711</b>	<b>-1 088</b>	<b>-715</b>	<b>-3 470</b>
Банков	0	0	0	0	0
Прочие	-421	-711	-1 088	-715	-3 470
<b>2.212 Долговые ценные бумаги</b>	<b>-1 257</b>	<b>-2 509</b>	<b>-2 070</b>	<b>-1 692</b>	<b>-4 556</b>
Облигации и векселя	-1 265	-2 498	-2 066	-1 666	-4 585
В т.ч. банков	356	247	-518	167	-1 561
Финансовые деривативы	8	-10	-4	-26	28
<b>2.22 Пассивы (обязательства)</b>	<b>74</b>	<b>723</b>	<b>1 811</b>	<b>6 871</b>	<b>4 618</b>
<b>2.221 Ценные бумаги</b>	<b>576</b>	<b>434</b>	<b>424</b>	<b>3 684</b>	<b>3 903</b>

...окончание таблицы 4

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>2.222 Облигации и векселя</b>	-502	290	1 387	3 187	763
<b>В т.ч. государства</b>	-594	99	1 909	1 579	715
<b>2.3 Прочие инвестиции</b>	-2 184	-1 141	-1 774	-5 730	-4 849
<b>2.31 Активы:</b>	-2 837	-1 133	-1 543	-6 228	-5 133
<b>Государственные</b>	-561	110	-13	13	1 306
<b>Частного сектора</b>	-1 884	-1 583	-275	-2 584	-1 721
<b>Банков</b>	-392	340	-1 255	-3 658	-4 718
<b>2.32 Пассивы:</b>	653	-8	-231	498	284
<b>Государства – долгосрочные</b>	187	-10	-68	-218	-273
<b>Государства – краткосрочные</b>	0	25	0	-25	0
<b>Частные – долгосрочные</b>	16	-2	126	990	143
<b>Частные – краткосрочные</b>	-868	-137	269	872	546
<b>Банков</b>	1 317	117	-558	-1 121	-131
<b>2.4 Резервные активы – чистые</b>	109	776	-1 068	-301	-1 940
<b>Статистическое различие</b>	<b>1 092</b>	<b>2 561</b>	<b>197</b>	<b>528</b>	<b>2 620</b>

Составлено по: CBS, SAI 2006 № 57, Table 15.2, Jerusalem, 2006.

\* Знак (-) обозначает дебет.

1997 г. стал поворотным пунктом, так как тренд в израильском платежном балансе изменился, и дефицит стал уменьшаться. Платежный баланс по текущим операциям 1998 г. значительно улучшился по сравнению с 1997 г. (см. табл. 2 прил.) благодаря лучшим условиям торговли и спаду во внутреннем спросе. Но позитивные изменения были недолгими, так как в 1999 г. дефицит по сравнению с 1998 г. увеличился. Это стало отражением как внутренних, так и внешних факторов. Рост внутреннего спроса стимулировал импорт, в то время как запоздавший эффект спада в мировой торговле и некоторое удорожание шекеля ограничили возможности израильского экспорта в первой половине 1999 г. Выросший дефицит текущих счетов покрывался за счет прямых иностранных инвестиций, особенно в высокотехнологичный сектор экономики страны. При этом в 2000 г. произошло резкое сокращение дефицита текущих платежей. Это стало возможным в основном благодаря резкому росту израильского экспорта<sup>83</sup>.

Экономический кризис в Израиле вкупе с мировым кризисом высоких технологий негативно сказался на внешнеэкономической деятельности страны, что нашло отражение в данных ее платежного баланса (см. табл. 4). При этом серьезного увеличения дефицита платежного баланса по текущим операциям не произошло.

Период 2003–2005 гг. обозначил новый тренд в экономике Израиля. Положительное сальдо платежного баланса по текущим операциям в 2005 г. превысило отметку в 3,7 млрд. долл., что составляет 2,9% ВВП. В 2004 г. профицит составил 2,6% ВВП, а в 2003 г. – еще меньше (см. табл. 4). Улучшение ситуации с балансом по текущим операциям отражает практическое отсутствие изменений в балансе торговли товарами и услугами – результат ухудшения баланса торговли товарами на фоне улучшения баланса торговли услугами. В то же время произошло улучшение баланса доходов, что явилось результатом роста ставок процента на активы израильтян за рубежом на фоне более умеренного роста доходов компаний с иностранными инвестициями в Израиле<sup>84</sup>.

До этого практически за все время существования государства этот показатель сводился с отрицательным сальдо. Существуют несколько причин таких кардинальных изменений. Несмотря на ухудшение условий торговли, улучшилась ситуация в сфере торговли товарами и услугами. В 2004 и 2005 гг., согласно последним данным ЦСБ Израиля, наблюдался профицит торговли товарами и услугами (см. табл. 4), тогда как в период 1995–2003 гг. этот показатель был в среднем на уровне 4,1 млрд. долл. Такое улучшение явилось результатом роста экспорта в 2003 и 2004 гг. при одновременном обесценивании национальной валюты.

Что касается сбережений и инвестиций, то трансформация от отрицательного к положительному сальдо баланса текущих платежей в период 2003–2005 гг. связана с продолжительным спадом инвестиций в экономику страны, а также с неустойчивостью уровня сбережений и инвестиций, связанной с уровнем экономической активности в эти годы<sup>85</sup>.

Более подробный анализ динамики развития компонентов второй части платежного баланса представлен в первом параграфе третьей главы настоящей работы. Но стоит отметить, что с конца 80-х годов израильский рынок капитала претерпевал серьезные реформы по повышению эффективности и целостности рынка. Будучи традиционно внутренним рынком, Тель-Авивская фондовая биржа (ТФБ) стремится к интеграции в мировой рынок капитала. После кризиса 1994 г. шло активное восстановление фондового рынка Израиля. Быстрыми темпами росли объемы портфельных инвестиций. Но азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг. и дефолт в России 1998 г. оказали

отрицательное влияние и на Израиль тем, что иностранные инвесторы в этот период начали активно уходить с финансового рынка страны, поддавшись общей панике, хотя объективных причин к этому не было. К 2000 г. наметилось улучшение в финансовых счетах страны, но интифада Аль-Акса и мировой кризис рынка высоких технологий оказали негативное влияние и на этот раздел платежного баланса Израиля.

Диаграмма 2

**Импорт, экспорт, торговый дефицит (млн. долл.)**



Источник: CBS, different publications.

В 2002 г. в Израиле впервые за много лет был зафиксирован дефицит баланса чистых финансовых счетов (иностранные инвестиции за вычетом зарубежных инвестиций израильтян, исключая резервные активы). В 2003–2005 гг. этот дефицит имел тенденцию к увеличению. Это объясняется, с одной стороны, кризисными явлениями в экономике Израиля, а с другой, – большим количеством одновременно проводимых в стране либеральных преобразований. Многие иностранные инвесторы в такой ситуации заняли выжидательную позицию.

В исследуемый период произошли кардинальные изменения в структуре платежного баланса Израиля. Так, дефицит платежного баланса по текущим операциям – хроническая бо-

лезнь израильской экономики – сменился положительным сальдо в начале XXI в. Также достигнут качественно иной уровень интеграции внешнеэкономической системы страны в мировой рынок. Значительным изменениям подверглась структура финансовых и капитальных счетов, о которых речь пойдет в третьей главе.

Вместе с тем, как это видно на диаграмме 2, в Израиле товарный импорт продолжает превалировать над экспортом. Безусловно, необходимо стремиться к сокращению в разрыве между этими показателями. Но потребность Израиля в топливе и сырье, несмотря на стремление ее минимизировать, будет в ближайшее время величиной так или иначе постоянной. К этому стоит добавить, что Израилю дешевле закупать за рубежом многие виды оборудования. Поэтому не стоит придавать отрицательному торговому сальдо столь негативную окраску (как это делают некоторые специалисты), а стоит воспринимать его как данность и так отстраивать экономическую систему государства, чтобы минимизировать неблагоприятный эффект от такого положения. Существует, правда, опыт ряда стран Юго-Восточной Азии, которым при сходных условиях удается сводить баланс торговли к положительному сальдо. Но тут надо учитывать следующие факты: необходимость приобретения Израилем за рубежом большого количества вооружения в связи с тяжелой геополитической обстановкой в регионе (военная помощь США не всегда полностью покрывает эти расходы); в отличие от стран ЮВА, являющихся в основном крупными экспортёрами потребительских товаров, Израилю приходится импортировать большое количество товаров этой группы.

## **2.2. Структура экспорта и импорта**

Структура израильской экономики четко проецируется на схему ее внешних связей. Этим объясняется значительная доля услуг во внешнеторговом обороте страны. С середины 80-х годов до середины 90-х главное место занимали доходы от международного туризма (1\3), международных транспортных перевозок (1\4), банковских операций (1\4). В то же время начинает расти дефицит Израиля в торговле услугами<sup>86</sup>. Высокий показатель доли их обмена в совокупном обороте товаров и услуг Израиля (35–40% в 80-е годы по сравнению с менее,

чем 20% на всем мировом рынке), по мнению А.В. Федорченко, следует интерпретировать как свидетельство услугоемкой специализации израильской экономики, что, на его взгляд, весьма перспективно для страны с высокой долей третичного сектора в валовом продукте и бедной природными ресурсами<sup>87</sup>. «Некоторое снижение удельного веса услуг в израильском внешнеторговом обороте во второй половине 80-х и в первой половине 90-х годов было результатом действия нескольких факторов: рост внутреннего спроса, усиление торговых барьеров, многие из которых применительно к услугам практически не поддаются количественной оценке, общее отставание в либерализации этой торговли по сравнению с международным товарооборотом и т.д. В израильском экспорте сокращалась доля транспортных услуг и услуг по страхованию»<sup>88</sup> (табл. 5). С 1997 г. наблюдался некоторый рост доли услуг в экспорте Израиля. В 2000 г. она составила 37,1%. Это связано, в частности, с быстрым ростом сферы туристических услуг.

Развитие туризма в стране повлекло удвоение доли доходов от него. Хотя доля туризма в ВВП страны составляла в среднем 3–4%, в последние годы XX в. наблюдалась очевидная тенденция роста удельного веса этой отрасли в экономике Израиля. Особенно это видно по данным, касающимся экспортной части экономики страны: согласно сведениям Израильского Центра Информации, туризм являлся лидером по добавленной стоимости (85%) среди экспортоориентированных отраслей израильской промышленности<sup>89</sup>. Пик пришелся на начало 2000 г., когда только в марте в Израиль прибыли 268,6 тыс. человек (см. диагр. 3 прил.), не считая посетивших страну в рамках круизов. Всего же в первые три квартала 2000 г. количество прибывших в страну туристов возросло на 25% по сравнению с тем же периодом 1999 г. Начавшаяся осенью 2000 г. интифада Аль-Акса положила конец росту этого сектора израильского хозяйства<sup>90</sup>.

Значительно росли расходы израильтян на оплату зарубежных туристических поездок. Переводы доходов от инвестиций росли в абсолютном выражении, но их доля в экспорте и импорте была подвержена годовым колебаниям.

Во второй половине 90-х годов вследствие либерализации внешнеторговой системы Израиля увеличился объем услуг в финансовой сфере. Поэтому возникла необходимость детализировать отчетность в этой области. ЦСБ в данных о платеж-

Таблица 5

## Экспорт и импорт услуг, а также доход по финансовым операциям (млн. долл.)

	Услуги												Доход*					
	Всего		Транспортные		Туризм		Страхование		Прочие		Государства		Всего		С инвестиций		Компенсации рабочих	
	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт	Экс порт	Им порт
1985	3152	2404	961	1049	1101	533	7,5	125	1086	612	-4	84	-	-	-	-	-	-
1986	3122	2741	969	1157	972	766	8	107	1172	637	0,3	74	-	-	-	-	-	-
1987	3798	3390	1103	1424	1342	968	10,4	133	1334	781	8,5	83	-	-	-	-	-	-
1988	4124	3827	1196	1599	1347	1083	9,1	108	1562	959	10,6	77	-	-	-	-	-	-
1989	4348	4276	1265	1696	1468	1261	-24	127	1625	1106	14	86	-	-	-	-	-	-
1990	4569	4921	1398	1912	1396	1433	-11	214	1762	1267	23	96	1496	2739	-	-	-	-
1991	4671	5178	1468	2149	1304	1454	-4,2	139	1879	1323	24	114	1569	2558	-	-	-	-
1992	5811	5545	1588	2444	1911	1437	-14	42	2295	1482	31	140	1473	2534	-	-	-	-
1993	5969	6397	1653	2718	2227	1757	13	204	2047	1550	27	168	1088	2329	-	-	-	-
1994	6579	7590	1684	3110	2440	2135	12	206	2412	1961	30	178	1043	2637	-	-	-	-
1995	7788	8326	2014	3655	2993	2120	18	241	2717	2119	47	192	1641	4295	1463	2888	178	1407
1996	8063	8902	1902	3655	3053	2279	13	266	3030	2511	65	192	1839	5064	1681	3157	159	1907
1997	8772	9004	2001	3631	3295	2283	15	292	3386	2622	75	175	2119	5593	1946	3593	172	2001
1998	9545	9258	2097	3651	3157	2473	17	276	4198	2660	76	199	2985	5794	2817	3665	168	2129
1999	11956	10196	2263	3779	4304	2566	18	340	5272	3299	99	212	2766	7451	2591	4371	174	3081
2000	15055	11838	2482	4219	4088	2804	17	330	8386	4286	83	198	3625	10637	3442	7468	183	3169
2001	12467	11782	2122	3739	2475	2945	13	313	7815	4583	41	202	2728	7428	2532	4576	196	2852
2002	11798	10837	2121	3459	2044	2543	15	379	7590	4255	27	201	2455	6475	2289	3899	167	2577
2003	13322	11190	2599	3718	2060	2550	16	435	8609	4263	39	224	2811	6735	2640	4363	171	2371
2004	16102	12825	3201	4349	2380	2796	15	435	10475	5034	31	211	2998	6572	2700	4424	298	2148
2005	17773	13656	3686	4712	2853	2895	16	410	11176	5421	42	218	4675	7297	4298	4948	377	2349

Рассчитано по: Bank of Israel, Annual Report 2005, Statistical Appendix, Tables 7.A.8, 7.A.9, Jerusalem, 2006; CBS, SAI 2006 №57, Table 15.3, Jerusalem, 2006. CBS, SAI 1996, 1999 №47, 50 Tables 7.3, Jerusalem, 1996, 1999.

\* С 1995 г. статистические показатели в этой области подверглись значительной детализации (см. далее).



ном балансе выделило особый раздел, отведенный посредничеству в валютно-финансовых операциях, переводам доходов от инвестиций и т.д., исключив эту группу из раздела «услуги» (эти изменения отражены в таблице 5).

Израильский экспорт услуг в 2005 г. достиг отметки приблизительно в 17,8 млрд. долл. (см. табл. 5), что составляет 13,7% ВВП. В период 1991–2005 гг. соотношение товаров и услуг в совокупном экспорте оставалось практически неизменным. Доля экспорта услуг в общем экспорте незначительно колебалась вокруг отметки в 30%. Подобная стабильность скрывает произошедшие в начале XXI в. изменения в структуре этого экспорта, а также потенциал роста экспорта услуг в ближайшие годы.

В период 1995–1998 гг. экспорт туристических услуг составлял 9% совокупного экспорта, а экспорт «прочих услуг» – 11%. К 2002 г. доля туризма в общем экспорте сократилась до 2,3% из-за интифады Аль-Акса (в период 2001–2002 гг. количество посетивших Израиль туристов сократилось на 65%, а доходы от него упали на 70%). Однако рост экспорта услуг в сфере высоких технологий, которые в израильской статистике занесены в графу «прочие услуги», увеличил долю этой группы в общем экспорте до 18%, компенсировав таким образом сокращение доли туризма и сохранив на прежнем уровне долю всех услуг в общем экспорте<sup>91</sup>.

Доход от иностранных туристов в Израиле составил в 2004 г. 1,5 млрд. долл. (1,3% ВВП). Это по-прежнему мало по сравнению с уровнем в 2,8% ВВП в 2000 г. В 2004 г. вклад туризма в ВВП страны составил 1,9% – намного меньше, чем в 1995 г. (3%), но больше, чем в 2002 г., когда этот показатель составил лишь 1,7%<sup>92</sup>.

В 2005 г. доля туризма в совокупном экспорте составила лишь 3,3%, а в экспорте услуг – 16%. Несмотря на рост количества прибывших в 2005 г. в страну туристов, доход отрасли был на 30% ниже, чем в среднем за 1995–1998 гг., и на 45% ниже, чем в 1999 г. (при расчете в текущих ценах). Возможно, причиной этого является то, что многие, приезжающие в последнее время в страну по туристической визе, не останавливаются в отелях и не заказывают экскурсии, а живут у своих родственников и друзей. По-прежнему низкий уровень доходов от туризма указывает на большие возможности роста этой отрасли<sup>93</sup>.

Говоря об услугах, нельзя не упомянуть об их новых видах, получивших серьезное развитие благодаря глобализации мирохозяйственных связей. Имеются ввиду услуги в сфере высоких технологий. Их экспорт и импорт отражен в израильской статистике в графе «прочие услуги».

Экспорт услуг этой группы составляет 60% всего израильского экспорта услуг. К «прочим услугам», как уже было отмечено, относится экспорт услуг в сфере высоких технологий, а именно: компьютерные услуги, услуги по НИОКР, а также ряд деловых услуг, таких как консалтинг в разных областях, включая и юридический. В этой графе также отображен ряд услуг, которые сложно точно отнести к какой-то группе. С 2004 г. ЦСБ стало публиковать распределение экспорта «прочих услуг» в соответствии с экспортом той или иной отрасли промышленности. Эти данные показывают, что в 2005 г. экспорт услуг в сфере высоких технологий<sup>94</sup> составил почти 60% экспорта «прочих услуг» и практически 10% ВВП Израиля (см. диагр.3). Согласно опубликованным данным, рост экспорта услуг в сфере высоких технологий составил в 2004–2005 гг. 17%. Примечательно, что в 2005 г. рост экспорта данного вида услуг происходил на фоне снижения экспорта продукции отраслей, выпускающих различные виды электронного оборудования. Возможно, это является отражением тенденции смещения экспорта в сфере высоких технологий с продукции на услуги, которые обладают большой емкостью человеческого капитала<sup>95</sup>.

Важно также отметить, что ЦСБ по своим критериям оценки считает сделки по продаже израильских старт-ап компаний за рубеж экспортом услуг, поэтому эти продажи фиксируются в статистических справочниках в графе «прочие услуги» в разделе платежного баланса. Рост этой категории составил в 2000 г. 35%.

Продажа успешных израильских старт-ап компаний американским фирмам отображена в израильской статистике как здоровый рост экспорта. Но эти продажи – одноразовое действие. Израильская компания только однажды может быть продана иностранной фирме<sup>96</sup>. Распродажа и обналичивание прибыли – это не показатель экономического здоровья страны. Эти факты свидетельствуют, что Израиль не стремится создавать интернациональные гиганты высоких технологий, что израильские предприниматели не отстраивают свой бизнес внутри страны. Есть ряд экономических и политических причин, почему израильские компании стремятся стать американскими.

Специалисты считают, что Израиль таким образом упускает возможность стать ведущей мировой державой в области высоких технологий.

Диаграмма 3

**Экспорт услуг в сфере высоких технологий  
и «прочих услуг» как % от ВВП**



Источник: Bank of Israel Annual Report 2005, Figure 7.8, Jerusalem, 2006.

Представляется, что при всей обоснованности подобных предположений на настоящий момент рано говорить об упущенных возможностях. Несмотря на высокие темпы развития в конце 90-х годов двадцатого века, мировой рынок высоких технологий еще находится на стадии становления (кризис, начавшийся в 2000 г., это показал). Еще нет устойчивых механизмов саморегулирования и противостояния внешним воздействиям. Поэтому очевидно, что владельцы стартап компаний стремятся выйти в принципе на более стабильный рынок, чтобы минимизировать риски. Если в Израиле будут созданы политические и экономические механизмы регуляции и повышения устойчивости рынка, есть все предпосылки для превращения страны в одного из мировых лидеров высоких технологий.

По мере изменения производственной структуры экономики Израиля и повышения степени ее открытости происходили структурные сдвиги в экспорте. Основными направлениями сдвигов в товарной структуре экспорта стало увеличение удельного веса промышленного экспорта продукции с высокой степенью обработки и уменьшение доли сельскохозяйственной продукции, о чем свидетельствуют такие данные: соотношение между вывозом сельскохозяйственной и промышленной продукции изменялось с 1:3 в 1960 г. до 1:5 в 1970 г., 1:10 в 1980 г. и 1:25 в 1995 г. При сокращении доли аграрного сектора росла экспортная ориентация самого сельского хозяйства.

Несмотря на то, что в 1987 г. доля машин, транспортного оборудования, изделий из металла составила 27%, а продовольствие 9,3% всей стоимости экспорта, традиционные товары израильского экспорта (цитрусовые и обработанные драгоценные камни), как и прежде, занимали значительное место в экспорте. В 1987 г. цитрусовые составили треть сельскохозяйственного, а бриллианты – почти треть промышленного экспорта. В 90-е годы на экспорт приходилась пятая часть всей аграрной продукции, треть продуктов растениеводства, половина урожая цитрусовых и около 4\5 цветов<sup>97</sup>. Упрочились позиции ряда изделий израильской легкой промышленности, продукция которой не конкурировала с традиционно дешевой и не очень качественной продукцией Гонконга или Тайваня.

Возвращаясь к секторам израильского сельскохозяйственного экспорта, можно добавить, что в 80-е годы на международных рынках появились новые продукты, такие как цветы, авокадо, дыни, земляные орехи, продукция птицеводства и другая продукция аграрных отраслей, выращенная с применением высоких технологий. Но особое значение придавалось продаже цветов и хлопка<sup>98</sup>. В то же время животноводство, сильно зависящее от импортируемого корма, служило в основном для внутреннего потребления, в 2004 г. его доля в сельскохозяйственном экспорте составила лишь 1,5%.

«Лицо» израильского экспорта определяет промышленность. Начиная с 70-х годов, в промышленном экспорте Израиля происходили изменения, которые были связаны с расширением промышленного производства, с обновлением средств производства в таких отраслях, как металлообрабатывающая промышленность, производство электрического, электронного и транспортного оборудования. И если в 1970 г.

эти четыре отрасли обеспечивали 6,4% всей стоимости экспорта, то в 1987 г. – 25,4%.

Активно развивалась и химическая промышленность. В наибольшей степени на внешние рынки были ориентированы новейшие наукоемкие виды производства. Посредством «нишевой» специализации израильские компании электротехнической и электронной промышленности смогли прочно утвердиться на мировых рынках данной продукции. Израильская медицинская электроника, выйдя на мировой рынок лишь в 70-е годы, быстро заняла там достойное место благодаря высокому качеству и точности исполнения. Надо заметить, что выдвигание высокотехнологических экспортных отраслей не сопровождалось полной утратой традиционных производств<sup>99</sup>.

Принимая во внимание историческую важность алмазообрабатывающей отрасли для Израиля, необходимо отметить роль экспорта бриллиантов. В 90-е годы XX в. экспорт бриллиантов из Израиля ежегодно возрастал в среднем на 5–6%, несмотря на то, что на этот период пришлось два кризиса, оказавших существенное влияние на рынок этой продукции – война в Персидском заливе и финансовый кризис в странах Юго-восточной Азии. Это свидетельствует об устойчивом положении израильского экспорта бриллиантов и об активной маркетинговой деятельности израильских фирм. В то же время наблюдался процесс концентрации экспорта бриллиантов из Израиля в руках ведущих фирм этой отрасли<sup>100</sup>. Основными потребителями израильских бриллиантов являются, в первую очередь, США, а также Япония, Бельгия, Швейцария и Гонконг.

Показательны изменения структуры внешней торговли Израиля в 90-е годы. Рост товарного экспорта (без учета услуг, в том числе туризма, включаемых в экспортную статистику Израиля в годовых отчетах Банка Израиля) в 1990–2000 гг. составил 160% (19,324 млн. долл.).

В период 1990–1995 гг. объем сельскохозяйственного экспорта увеличился на 12,7% (83,3 млн. долл.), а после пикового 1996 г. наметилось падение объемов экспорта этого сектора в экономике. Так что, в результате, за период 1990–2000 гг. рост сельскохозяйственного экспорта составил 6,8% (45,1 млн. долл.). Снижился абсолютный объем экспорта полевых культур, овощей и продукции пищевой промышленности. Совокупный объем экспорта продукции сельского хозяйства в абсолютных величинах в товарном экспорте Израиля во второй половине

90-х годов оставался практически неизменным; некоторое падение наблюдалось в 2000 г. (см. диагр. 4).

Доля экспорта в выпускаемой сельхозо хозяйственной продукции имела с конца 80-х годов тенденцию к увеличению и достигла своего пика в 1996 г. – 33%. Во второй половине 90-х годов наблюдалось уменьшение этого показателя, и в 2000 г. он составил 17,5%. Сельское хозяйство составило 2,4% товарного экспорта Израиля (или 1,6% общего экспорта) в 2000 г.

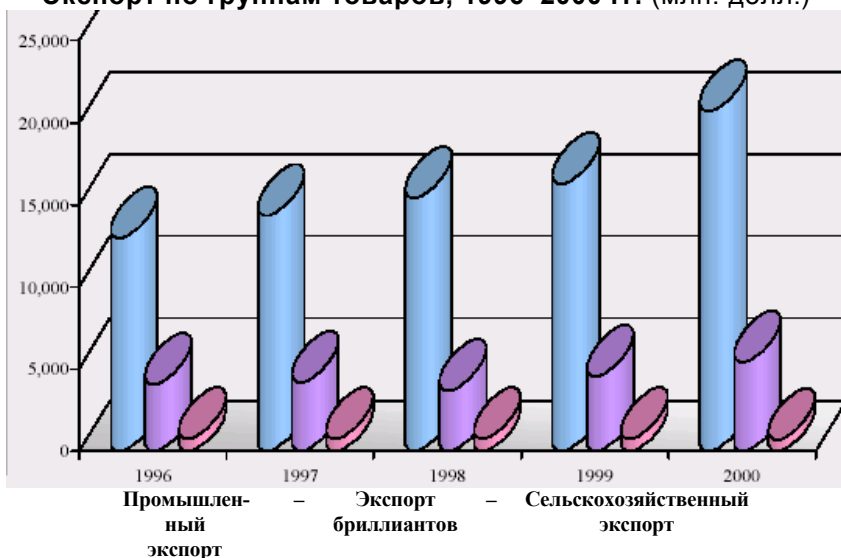
Израиль предоставляет экспортные субсидии шести наименованиям сельхозэкспорта: срезанным цветам, овощам, цитрусовым и прочим фруктам, гусяной печени и хлопку. Объемы субсидий варьируются. Если в сезон 1999/2000 гг. субсидии не предоставлялись совсем, то в сезоны 2000/01 и 2001/02 они были предоставлены в размере 5 млн. и 5,9 млн. долл. соответственно. Около 2/3 этих субсидий ушло на срезанные цветы.

Основной организацией, занимающейся сельхозэкспортом, является национальная система сельхозэкспорта «AGREXCO». Этой компанией на паритетных началах владеют государство и производители. Ее деятельность полностью осуществляется на коммерческой основе. В задачи компании входит обеспечение логистического сопровождения экспорта продукции данного сектора экономики: планирование, контроль качества, распределение кредитов, продажи, маркетинговые мероприятия, специальные морские и воздушные терминалы в Израиле и за рубежом, карго, а также организационный и финансовый менеджмент. Другими способствующими развитию экспорта мерами являются, как везде, помощь в продвижении товаров и маркетинге. Для некоторых наименований пищевой продукции существует система лицензирования. Это делается для осуществления санитарного контроля<sup>101</sup>.

Промышленный экспорт вырос за последнее десятилетие XX в. на 164,8% (18,012 млн. долл.). Во второй половине десятилетия 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, бриллиантов. Значительно увеличились объемы экспорта продукции текстильной, металлургической, ювелирной промышленности, транспортных средств.

Наиболее быстрыми темпами в течение рассматриваемого периода увеличивался экспорт продукции таких отраслей, как электроника, машиностроение и металлообработка, а также химии, производства пластмасс и резины.

Диаграмма 4  
**Экспорт по группам товаров, 1996–2000 гг. (млн. долл.)**



Источник: ЦСБ Израиля. [www.cbs.gov.il](http://www.cbs.gov.il).

Выросла относительная доля в израильском экспорте продукции электронной и ювелирной промышленности, программного и аналитического обеспечения; доля 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 1990 г. 20,5%, увеличилась к 2000 г. до 35,7%. Доля продукции химической промышленности в израильском экспорте на протяжении 1985–2000 гг. оставалась в пределах 16,5% при постоянной тенденции снижения (так, в 2000 г. ее доля составила 15,6%).

При этом доля металлургии, машиностроения и оборудования в течение 90-х годов падала с 13,6% в 1990 г. до 10,2% в 2000 г.

ЦСБ Израиля усовершенствовало классификацию экспорта. Ранее весь экспорт, связанный с технологиями, шел в одной категории. Теперь же ЦСБ подразделяет экспорт в соответствии с технологической интенсивностью на: экспорт высоких технологий, экспорт средневысоких технологий, экспорт среднетехнологичных отраслей промышленности и экспорт низкотехнологичных отраслей промышленности. Высокие технологии включают в себя компьютеры, электронные компоненты, авиационное оборудование, электронное оборудование связи и фармацевтику. Под средневысокими технологиями подразумеваются более традиционные отрасли промышленности, такие как машиностроение, транспортное оборудование и электрические моторы. Среднетехнологичные отрасли – это продукты переработки нефти, резина и пластмассы, металлы и т.п. К низкотехнологичным отраслям относятся традиционные виды производства, такие как продукты и напитки, продукция деревообрабатывающей промышленности, текстиль и кожа<sup>102</sup>.

В 1996 г. экспорт средневысоких технологий принес 4,5 млрд. долл. За этим идет экспорт высокотехнологичных отраслей, который принес немногим менее 4 млрд. долл., затем экспорт продукции среднетехнологичных отраслей – около 3 млрд. долл. и экспорт продукции традиционных отраслей промышленности – 1,8 млрд. долл. В период между 1997–1999 гг. высокие и средневысокие технологии по отдельности приносили в казну государства приблизительно одинаковое количество иностранной валюты – от 5 млрд. долл. в 1997 г. до 5,7 млрд. долл. в 1999 г. В 2000 г. экспорт высокотехнологичных отраслей промышленности составил 9,1 млрд. долл., существенно превысив экспорт средневысоких технологий, составивший в тот год 6,5 млрд. долл. (см. диагр. 5 и диагр. 1 прил.).

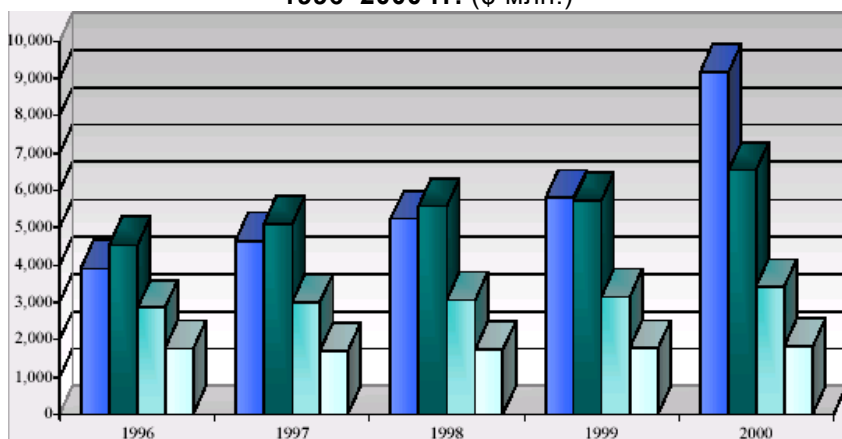
Экономический кризис в Израиле начала XXI в., а также мировой кризис рынка высоких технологий оказали негативное воздействие на условия внешней торговли страны. Особенно сильно это коснулось промышленного экспорта высоких технологий (см. диагр. 7 и табл. 6 прил.), однако по мере оживления рынка экспорт и этой группы товаров обнаружил тенденцию к росту. Как видно из диаграммы 6, экспорт бриллиантов и сельхозпродукции оставался стабильным, а в период 2003–2005 гг. также обнаружил тенденцию к росту как в абсолютном, так и в



относительном выражении. В частности, доля сельского хозяйства в товарном экспорте достигла 3,9%. А экспорт бриллиантов продолжает оставаться важной статьёй промышленного экспорта страны, составляя 31% экспорта товаров обрабатывающей промышленности. Представляется, что оживлению практически всех составляющих израильского экспорта в период 2003–2005 гг., кроме внешних факторов, способствовали либеральные экономические преобразования, проводимые внутри страны (см. § 1.1).

Диаграмма 5

**Промышленный экспорт  
по технологической интенсивности,  
1996–2000 гг. (\$ млн.)**



- Высокие технологии
- Средневысокие технологии
- Среднетехнологичные отрасли
- Низкотехнологичные отрасли

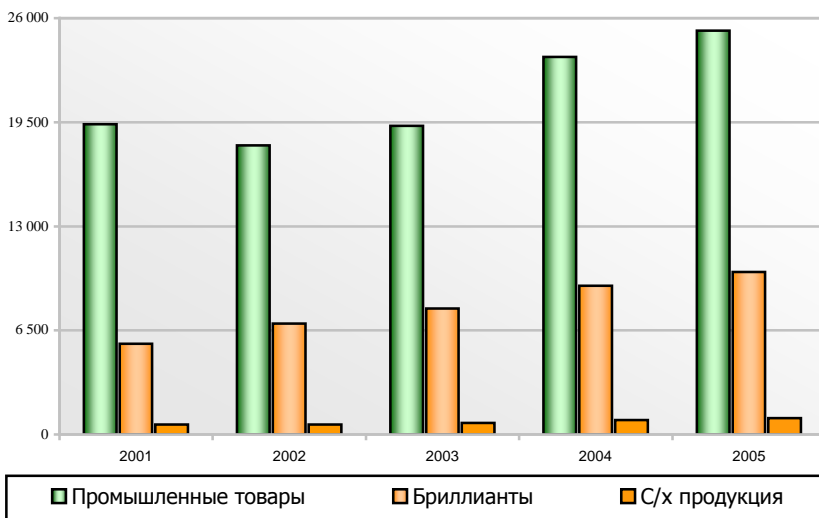
Источник: ЦСБ Израиля. [www.cbs.gov.il](http://www.cbs.gov.il).

Серьезных качественных изменений в сельхозэкспорте Израиля в период 2001–2005 гг., по сравнению с предыдущим периодом, не произошло. Однако на рубеже веков роль цветов в сельскохозяйственном экспорте Израиля усилилась. Производственные подразделения по их выращиванию довольно маленькие, но очень прибыльные, хотя в последние годы из-за подорожания шекеля их прибыль значительно снизилась. Про-

гресс в аграрных технологиях позволил создать большое разнообразие цветочных сортов, включая розы, качим, гвоздики, золотарники, герберы, анемоны и декоративные растения. Среди выращиваемых цветов есть так называемые летние цветы, экспортируемые в Европу зимой, а также цветы, произрастающие в Южном полушарии. Около половины цветочных плантаций состоит из компьютеризированных парников, 12% территории находятся под защитной сеткой. Маркетингом и доставкой цветов за рубеж занимается новая компания «Aviv», а также «AGREXCO»<sup>103</sup>.

Диаграмма 6

**Экспорт по товарным группам, 2001–2005 гг. (млн. долл.)**



Источник: CBS, different publications.

Обрабатывающая промышленность составила 65% товарного экспорта Израиля в 2004 г. Основными статьями экспорта данной сферы являлась продукция электронной промышленности и коммуникационного оборудования (около 35% экспорта этой товарной группы), а также продукция химической промышленности и смежных отраслей (24%). Экспорт промышленности высоких технологий уже многие годы является лидером роста промышленного экспорта Израиля (промышленный

экспорт, не считая экспорта бриллиантов, составляет 45% совокупного экспорта товаров и услуг страны и 55% совокупного экспорта товаров и услуг Израиля за вычетом бриллиантов). В 1996–2005 гг. среднегодовая величина роста этого сектора составила 12% по сравнению с 5%-м ростом других составляющих промышленного экспорта страны. Соответственно доля экспорта продукции высоких технологий в промышленном экспорте увеличилась с 37% в 1995 г. до 45% в 2005 г.<sup>104</sup>

По данным Ассоциации промышленников Израиля, в конце 2005 г. было отмечено падение объемов экспорта промышленной продукции. Несмотря на это, в том году рост экспорта этой группы товаров составил 4,5%, в 2004 г. этот показатель составил 17,6%. Объем мировой торговли в 2005 г. вырос на 7%<sup>105</sup>.

В конце 90-х – начале 2000-х годов наиболее динамично развивающейся отраслью промышленности Израиля можно назвать фармацевтику. И в 2005 г. экспорт продукции данной отрасли составил 20% экспорта израильского сектора высоких технологий.

Электронная промышленность экспортирует 85% своей продукции. Экспорт продукции электронной промышленности значительно вырос, так как в 1990 г. доля этой группы товаров в экспорте обрабатывающей промышленности Израиля составила лишь 21%. Основным направлением экспорта данного вида продукции стал Дальний Восток. В 2004 г. на Азию пришлось 37% израильского экспорта электроники, в США – 35%, в Европу – 16%.

Химическая промышленность (пестициды, гербициды, удобрения, краски, медикаменты и пр.) также ориентирована на экспорт. В 2002 г. 47% продукции этой отрасли шло за рубеж.

Производство транспортного оборудования в основном ориентировано на экспорт, 65% произведенной в 2002 г. продукции этой отрасли поступало за рубеж. В последние годы Израиль стал поставлять по всему миру оригинальные детали.

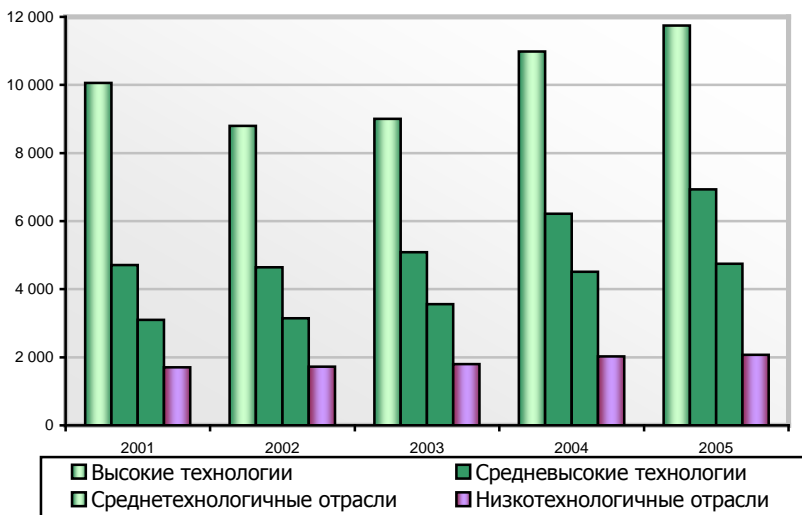
Экспорт израильских низкотехнологичных отраслей едва ли претерпел изменения в последние 10 лет, результатом чего стало снижение доли этих товаров в мировой торговле, особенно в импорте стран ОЭСР. Однако в 2004–2005 гг. темпы сокращения доли этих отраслей в мировой торговле замедлились, что скорее всего не отразится на долгосрочной тенденции.

Продукция израильских низкотехнологичных отраслей промышленности менее трудозатратная и отличается от азиатских

конкуренентов более высоким качеством. Экспорт этих отраслей промышленности (в основном текстиль, одежда) составляет менее 10% промышленного экспорта. Надо заметить, что основным импортером продукции отрасли являются США, а не страны с низким уровнем ВВП на душу населения. Такая ситуация – результат выгодных для Израиля условий соглашения о свободной торговле с этой страной и спрос в США на качественные изделия<sup>106</sup>.

Диаграмма 7

**Промышленный экспорт по технологической интенсивности (млн. долл.)**



Источник: CBS, different publications.

Пищевая и табачная промышленность в основном ориентирована на местный рынок, на экспорт идет лишь 6% производимой продукции. Однако Израиль является одним из лидеров по экспорту консервированных овощей и фруктов.

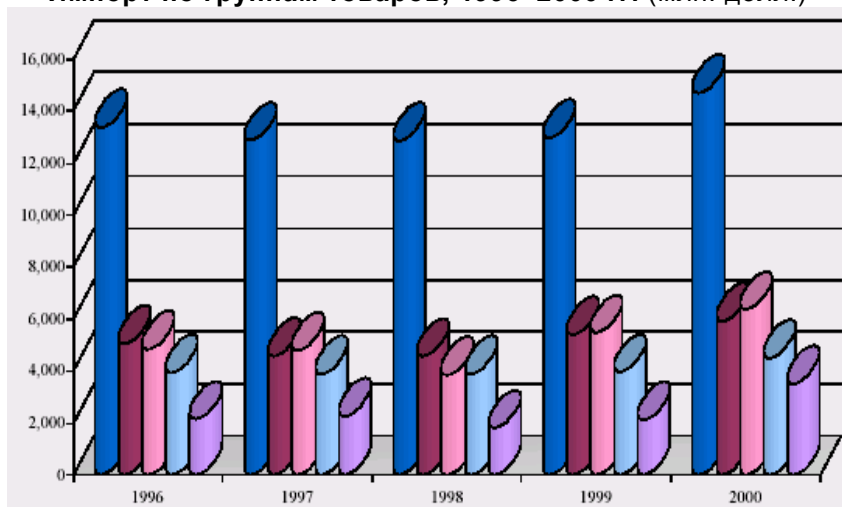
В завершение анализа структуры израильского товарного экспорта следует отметить, что в исследуемый период возросла доля высокотехнологичного израильского экспорта в мировой торговле. При этом экспорт этой страны составляет лишь деся-

тые доли процента глобального рынка. Вместе с тем, данные, приведенные в исследовании компании «Business Data Israel», показывают, что Израиль является мировым лидером в экспорте удобрений (его доля рынка – 57%), промышленных масел (34% мирового экспорта) и бриллиантов (26% мирового экспорта)<sup>107</sup>.

Важно, что израильский экспорт обладает достаточно низкой степенью неустойчивости (волатильности), особенно это заметно в экспорте средне- и низкотехнологичных отраслей промышленности (см. табл. 6 прил.). При этом, как видно на диаграммах 1 и 2 приложения, после значительного увеличения роли высоких технологий в израильском экспорте, произошедшем в конце 90-х годов, наблюдается определенная стабилизация в распределении промышленного экспорта страны по технологической интенсивности. Интересно, что израильяне предпочитают, при прочих равных условиях, избегать затратного процесса выхода на новые рынки, а развивать уже существующие отношения.

Диаграмма 8

Импорт по группам товаров, 1996–2000 гг. (млн. долл.)



- Сырье
- Инвестиционные товары
- Алмазы
- Потребительские товары

– Топливо

Источник: ЦСБ Израиля. [www.cbs.gov.il](http://www.cbs.gov.il).

В первые годы создания Израиля в результате резкого увеличения численности населения была велика зависимость от ввозимых товаров, в частности, от ввоза продовольствия. Его стоимость составляла в первое время около четверти всего импорта. Но, по мере развития национального сельского хозяйства, доля этой статьи в импорте страны существенно снизилась – 12–14% во второй половине 50-х годов, 3–3,5% в 1970–80-е годы и 2,5–3% в 90-е годы<sup>108</sup>. Во второй половине 90-х годов доля сельского хозяйства в импорте страны продолжала снижаться и достигла в 2000 г. 0,8%. В 2001–2004 гг. среднее годовое значение этого показателя составило 1,05%. Таким образом, можно сделать вывод, что серьезных изменений в этой статье импорта в начале XXI в. не произошло.

Наиболее крупные изменения произошли в соотношении самих составных частей импорта – промежуточных и инвестиционных товаров. Стоимость машин, транспортного и другого оборудования с 60-х по 80-е годы выросла примерно в 17 раз. Повышение цен на энергоносители в 70-е годы вызвало увеличение доли промежуточных товаров на 14 процентных пунктов в 70–80-е годы, а удельный вес изделий конечного производственного спроса снизился на 12 пунктов<sup>109</sup>. В целом можно сказать, что качественные изменения структуры импорта отражали изменения, происходившие в экономике в тот период в плане наращивания объемов производства и изменения структуры промышленности. Характерной чертой структуры импорта было преобладание товаров внутрипроизводственного потребления. В среднем в 80-е годы 90% импорта шло в производство. Надо отметить также, что значительно увеличилась в совокупном товарном импорте доля товаров прямого потребления, что было связано с увеличением закупок товаров длительного пользования – 3,4% в 1970, 5% в 1990 и 6,4% в 1995 г. В 2000 г. этот показатель составил 5,9%. Таким образом, вырос удельный вес всей группы потребительских товаров – с 9,6% до 12,9%. Тенденция увеличения доли потребительских товаров в импорте Израиля продолжилась и в период 1996–1998 гг. (в 1998 г. она составила 14,1%). При этом доля инвестиционных товаров в товарном импорте Израиля колебалась во второй половине 90-х годов XX в. в пределах 16,5–20% (см. диагр. 8). В конце 90-х годов наблюдался спад в относительных

объемах потребительского импорта, в 2000 г. доля импорта потребительской продукции от совокупного товарного импорта составила 12,6%. Это связано как с уменьшением потока иммиграции, так и с начавшейся в 2000 г. интифадой Аль-Акса.

Динамичной статьёй импорта является топливо, ввоз которого в течение 1960–1986 гг. постоянно увеличивался. В закупках топлива 88,6% приходилось на нефть и 8,1% на нефтепродукты: газ и твердое топливо ввозились в незначительных количествах. К 90-м годам интенсификация воспроизводства и снижение цен на нефть и нефтепродукты стали фактором восстановления этой пропорции на уровне, существующем до энергетического кризиса.

Развитие химической и других отраслей промышленности Израиля привело к увеличению ввоза химических продуктов и их удельного веса в импорте. Доля сырья в импорте Израиля стабильна. В импорте сырья в 80-е годы были поставки масличных семян, леса и лесоматериалов, текстильных волокон, удобрений и нерудных ископаемых. Полуфабрикаты занимали главное место в закупках Израиля – на них приходилось в 80-е годы более 30% всего импорта. В импорте больше половины приходилось на жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, далее следовали закупки черных и цветных металлов, текстиль и пряжа.

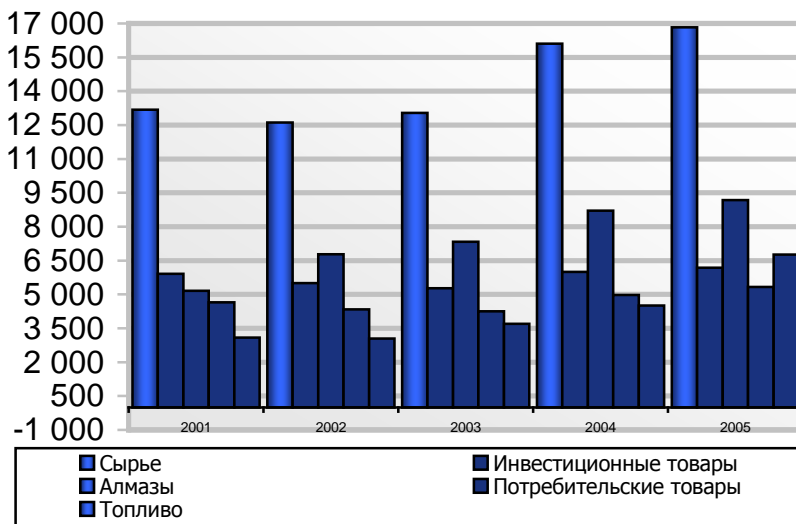
«Еще одна причина колебания в структуре импорта связана с производственным циклом одной из ведущих по объему продукции экспорториентированной отраслей – алмазообрабатывающей. Объемы ее экспорта были значительны»<sup>110</sup>. Так как отрасль работает исключительно на привозном сырье, то и значительны объемы импортируемого сырья. По структуре импорт алмазного сырья четко разделяется на две части: прямой импорт алмазов через Центральный распределительный орган компании «De Beers» и закупки алмазов на открытом рынке. До 1990 г. Израиль закупал алмазное сырье только для нужд своей алмазообрабатывающей промышленности, а с 1991 г. он также занимается его реэкспортом.

Увеличение объема импорта в 1990–1995 гг. шло по всем группам, однако с разной интенсивностью. Таким образом, доля потребительских товаров, транспортных средств, инструментов, машин и т.д. росла, а алмазов, сельскохозяйственной продукции – падала. То же происходило и во второй половине десятилетия. На фоне расширяющегося экспорта израильский

импорт вырос за последние годы за счет возросших инвестиций, личного потребления, а также за счет правительственной политики либерализации, которая началась с 1991 г. Импорт товаров и услуг вырос всего на 2,5% в 1997 г. Некоторый упадок импорта относят к общему экономическому снижению. Специалисты называют 1996 г. для Израиля годом «умеренного темпа расширения экономической деятельности», а более точно – годом замедления темпов ее роста. Темпы роста промышленного производства снизились в последние годы по двум причинам: упал спрос на отечественную продукцию на внутреннем рынке, сократился объем экспорта продукции отраслей, традиционно работающих на зарубежного потребителя. Доля многих импортируемых товаров, особенно потребительских и инвестиционных, сырья если и выросла, то ненамного, либо же снижалась. Однако в 1999–2000 гг. наблюдался как общеэкономический рост, так и рост импорта по всем группам товаров (см. диагр. 8).

Диаграмма 9

**Импорт по товарным группам, 2001–2005 гг. (млн. долл.)**



Источник: CBS, different publications.



В 90-е годы, как это видно из таблицы 5, постоянно возрастал импорт услуг. Интересно отметить, что с 1990 г., когда доля импорта услуг в общем импорте Израиля составила 36%, до 1995 г. включительно (тогда этот показатель составил 31%) наблюдалось постоянное снижение услугоемкости импорта страны. Видимо, это связано с тем, что большому числу приехавших иммигрантов важны были только основные услуги, свободные же средства в основном тратились на продукты питания и прочие товары недолговременного пользования, а также на товары длительного пользования. С 1996 г. начался рост услугоемкости импорта Израиля. Если в 1996 г. доля услуг в совокупном импорте страны составила 32,1%, то в 1998 г. этот показатель достиг 36,8%, а в 2000 г. – 39,2%. Это связано как с ростом потребности населения страны в различного рода услугах, так и с падением объемов товарного импорта, наблюдавшимся в 1997 и 1998 г. Стоит отметить, что основной вклад в рост услугоемкости импорта Израиля внесла группа услуг, связанных с финансовыми операциями. Так, если в 1990 г. доля импорта этой группы в совокупном импорте услуг составляла 31,7%, то в 1995 г. этот показатель составил 35,6%, а в 2000 г. – 47,3% (см. табл. 5).

Кризис экономики Израиля начала XXI в. оказал понижающее воздействие практически на все составляющие израильского импорта, что отражено в диаграмме 9. Однако общее экономическое оживление внутри страны привело к росту импорта в 2003–2005 гг. При этом нельзя не учитывать тот факт, что удорожание израильского импорта связано не только с его количественным ростом, но и со значительным увеличением цен на энергоносители, приведшим к удорожанию и других статей импорта страны. При всем том сравнение с показателями 90-х годов дает основание утверждать, что значительных структурных изменений в импорте Израиля в период 2001–2005 гг. не произошло. Единственное, что стоит отметить, это превышение импорта туристических услуг над их экспортом в указанный период (см. табл. 5), однако темпы восстановления этой отрасли позволяют сделать вывод о скором возвращении к докризисной ситуации и в данной сфере.

В заключение данного параграфа стоит отметить, что структура израильской торговли – это структура развитой экономики: на экспорт главным образом идут промышленные товары, в то время как импортируются в основном товары средней степени обработки и инвестиционные товары. При этом

высокотехнологичные отрасли промышленности составляют все большую долю в израильском экспорте.

### **2.3. Изменения в географической направленности торговли**

Изучение географической направленности внешнеторговых связей Израиля имеет принципиальное значение, так как отсутствие прямых экономических связей с соседними странами препятствует диверсификации израильского экспорта и импорта по торговым контрагентам. Преобладающей долгосрочной тенденцией в развитии внешнеторгового оборота Израиля было сохранение в нем изначально высокого удельного веса стран Западной Европы и США<sup>111</sup>.

Несмотря на серьезные структурные различия в торговле Израиля и арабских стран, все государства Ближнего Востока и Северной Африки в экономическом отношении тяготели к Западной Европе. В 90-е годы около 40% их внешнего товарооборота приходилось на ЕС (для Израиля эта доля составляла примерно 50%), в то время как на торговлю непосредственно внутри этого региона – всего 8% оборота<sup>112</sup>.

Начиная с 1967 г., важными объектами внешней торговли Израиля стали оккупированные им сектор Газа и Западный берег р. Иордан. Согласно данным, приводимым А.В. Федорченко, «торговый оборот с этими территориями к концу 1987 г. составлял 6,6% товарооборота Израиля с зарубежными странами и более, чем в 2 раза превосходил оборот со странами Африки. Израильский экспорт на палестинские земли превышал экспорт Израиля в Великобританию в 1,5 раза, ФРГ – в 2, Францию – в 2,5 раза»<sup>113</sup>.

90-е годы стали новым этапом развития внешнеэкономических связей Израиля с зарубежными странами. Модель хозяйственного взаимодействия с окружающим миром подверглась серьезному испытанию в связи с изменившимися геополитическими и внешнеэкономическими обстоятельствами. Хозяйственная изолированность Израиля на Ближнем Востоке и недостаточная диверсификация его внешнеэкономических связей начали играть все более негативную роль в условиях дальнейшей регионализации мировой торговли. В конце 80-х – начале 90-х годов ориентация на Западную Европу как на главный рынок сбыта привела к значительным потерям израильских производителей вследствие затянувшегося экономического спада в этом регионе,

а также из-за неуступчивости ЕС по вопросу распространения договора о свободной торговле на сельскохозяйственную продукцию<sup>114</sup>.

Сложившаяся ситуация в другое время могла бы сильно осложнить важную для многих отраслей израильского хозяйства проблему сбыта за рубежом. Однако значительные геополитические изменения в мире подобные начавшемуся процессу мирного урегулирования на Ближнем Востоке, приведший к ослаблению арабского бойкота Израиля и возможности установления дипломатических отношений с рядом стран ЮВА, представляющих собой огромные рынки сбыта; развалу Советского Союза и возникновению на его территории независимых государств, приведшему к тому, что рынок стран СНГ уверенно выходит на четвертое место для Израиля (после Северной Америки, ЕС и Дальнего Востока); распаду «Социалистического лагеря», приведшему к выходу на открытый рынок стран Восточной Европы, не просто внесли изменения в географическую направленность израильских внешнеэкономических связей, но создали благоприятные условия для долгосрочного динамического развития экономики страны<sup>115</sup>.

В начале XXI в. значительных изменений во внешней торговле Израиля по сравнению с периодом 1985–2000 гг., с точки зрения географической направленности, не произошло. Был продолжен курс на углубление взаимодействия с традиционными, а также расширение кооперации с новыми партнерами. Стоит выделить два момента: вступление в ЕС ряда стран Восточной и Центральной Европы, что качественно изменило условия торговли между этими странами и Израилем; создание особой промышленной зоны (ОПЗ) между Израилем, Египтом и США по образцу действующей уже ОПЗ в Иордании – это стало прорывом в торговых отношениях Израиля и Египта.

Представляется необходимым провести более подробный анализ экономических взаимоотношений Израиля с различными странами и регионами мира по двум причинам. Во-первых, без такого анализа в принципе невозможно до конца понять всю специфику торгово-экономических связей Израиля (представленный в § 1.3 обзор основных торговых договоров страны с другими государствами дает лишь представление об основах экономического взаимодействия между ними). Во-вторых, в период 1985–2005 гг. произошли серьезные изменения в гео-

графической направленности торговли Израиля, о чем уже упоминалось ранее.

Важнейшим торговым партнером Израиля были на протяжении многих лет и сейчас остаются США. Подписание в 1985 г. соглашения об установлении зоны свободной торговли между двумя странами, облегчившее доступ израильских товаров на американский рынок, наряду со структурными сдвигами в промышленности и интенсификацией экономики Израиля в целом и другими, менее значительными, факторами придало мощный импульс развитию двусторонней торговли<sup>116</sup>.

Американо-израильская торговля была гораздо меньше искажена различными тарифными и нетарифными ограничениями, чем с ЕС, по крайней мере, со стороны Соединенных Штатов. Подавляющее большинство направленного в США израильского экспорта не облагалось пошлинами. Напротив, большая часть экспорта США в Израиль не только частично облагалась более высокими тарифами, но и являлась предметом различных нетарифных ограничений, включая «скрытый тариф». Весь израильский экспорт в США в 1986 г. составил 2,3 млрд. долл. (по американской статистике 2,4 млрд. долл. – см. табл. 6). Из этой суммы только 2,4% (57,6 млн. долл.) были обложены пошлинами. Собранные с этой суммы пошлины составили 5,4 млн. долл., что в среднем составило 9,6%. Поскольку тарифная ставка, взимаемая соответственно стоимости товара, считается как отношение собранных пошлин к общей стоимости, подлежащей обложению, эти данные несколько преувеличивают среднюю тарифную ставку на израильский экспорт в Соединенные Штаты.

Ведущая Основная система предпочтений (ОСП) экспорта в США с 1978 г. по 1986 г. состояла из алмазов, рентгеновского оборудования, золотых ожерелий, телефонного оборудования и комплектующих, электромедицинского оборудования и комплектующих, офисного и радиационного оборудования. Кроме бриллиантов, весь остальной экспорт ОСП составляли высокотехнологичные товары.

Состав экспортных товаров, подлежащих обложению, помогает объяснить малую сумму собранных пошлин. Основной причиной сложившегося положения был тот факт, что в период между 1978–1980 гг. США накладывали на импорт бриллиантов 1% или 2% пошлину. А в 1981 г. эта пошлина стала равняться нулю – в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации.

Другие статьи основного израильского экспорта, пошлина на которые равнялась уровню этого режима, т.е. нулю, представляли хлориды и нитраты калия, самолеты, изумруды, авиационные комплектующие и антиквариат. Основными облагаемыми статьями экспорта в 1986 г. были сельскохозяйственные продукты, обувь, текстиль и одежда.

Доля США в израильском товарном экспорте увеличилась в 80–90-х годах почти на 12 пунктов и достигла одной трети, а весь товарооборот уже превышал в 1985–1995 гг. половину стоимости суммарного внешнеэкономического оборота между двумя странами.

«Торговые отношения между Израилем и США в исследуемый период имеют, по меньшей мере, две весьма важные для первой из стран особенности. Во-первых, объем ввозимых из США товаров рос более низкими темпами, чем экспорт Израиля в США. В результате, начиная с 1985 г. долговременный пассив Израиля в торговле с США сменился стабильным, а в отдельные годы весьма внушительным положительным сальдо»<sup>117</sup> (720 млн. долл. в 1990 г., 1005 млн. – в 1994 г., 5088,1 млн. – в 2000 г., 9458 млн. – в 2005 г.). Важно отметить, что при подсчете по американской статистике получается, что в начале 90-х годов сальдо было меньшим, чем по израильским данным, а в конце десятилетия – наоборот (см. табл. 6). Для хронически дефицитной внешней торговли Израиля это означало серьезный качественный сдвиг. Во-вторых, по оценке А.В. Федорченко, «высокой степенью сбалансированности отличается двусторонний обмен продукцией очень важных для израильского экспорта высокотехнологичных отраслей промышленности. США превратились в главный рынок сбыта израильской авиационной техники, телекоммуникационного оборудования, оптических и медицинских приборов, измерительной техники, средств обработки информации, оборудования для офисов. В 1992 г. в эту страну поступило 40% израильского экспорта продукции машиностроения и более 30% оптических, медицинских приборов, фототехники и измерительного оборудования. В том же году половину американского экспорта в Израиль составила продукция машиностроения, включая примерно ту же номенклатуру изделий»<sup>118</sup>. В 2000 г. 40,8% промышленного экспорта Израиля направлялось в США. При этом важной статьёй израильского экспорта в США оставалась продукция алмазообрабатывающей промышленности. Если исключить ее

экспорт из общего экспорта в США, то оказывается, что вплоть до 2000 г. у Израиля было отрицательное сальдо торгового баланса с Соединенными Штатами. Так, в 1996 г. дефицит составил около 2 млрд. долл., а в 1999 г. – 1,7 млрд. долл.

Таблица 6

### Торговля между Израилем и США

(млн. долл.)<sup>119</sup>

	Экспорт	Импорт	Всего	% изменения в экспорте	% изменения в импорте	% общие изменения	Баланс
1985	2,123	2,580	4,703	-3%	47%	19%	-457
1986	2,418	2,239	4,657	14%	-13%	-1%	179
1987	2,700	3,100	5,800	12%	38%	25%	-400
1988	3,000	3,200	6,200	11%	3%	7%	-200
1989	2,800	3,300	6,100	-7%	3%	-2%	-500
1990	3,312	3,200	6,512	18%	-3%	7%	112
1991	3,484	3,911	7,395	5%	22%	14%	-427
1992	3,815	4,074	7,889	10%	4%	7%	-259
1993	4,420	4,429	8,849	16%	9%	12%	-9
1994	5,277	4,272	9,549	19%	-3%	8%	1,005
1995	5,736	5,259	10,995	9%	23%	15%	477
1996	6,303	5,982	12,285	10%	14%	12%	321
1997	7,213	5,445	12,658	14%	-9%	3%	1,768
1998	8,335	5,386	13,721	16%	-1%	8%	2,949
1999	9,162	6,317	15,479	10%	17%	13%	2,845
2000	11,734	6,646	18,380	28%	5%	19%	5,088
2001	11,113	6,705	17,818	-5%	1%	-3%	4,408
2002	11,712	6,134	17,846	5%	-8%	0%	5,578
2003	12,089	5,331	17,420	3%	-13%	-2%	6,758
2004	14,175	6,099	20,274	17%	14%	16%	8,076
2005	15,500	6,042	21,542	9%	-1%	6%	9,458

Источник: A Division of The American-Israeli Cooperation Enterprise (AICE) & US International Trade Administration (ITA); CBS, SAI 1996–2005, Tables 16.6, 16.10; CBS, Monthly Bulletin of Statistics №7/2006, Table H/5, Jerusalem, 1996–2006.

В период 2001–2005 гг. значительных изменений в торговых отношениях двух стран не произошло. Динамика торговли соответствует общерыночным тенденциям в указанный период. В первые два года кризиса, как это показано в таблице 6,

происходило некоторое снижение объемов торговли, особенно в области промышленных товаров сектора высоких технологий, а по мере улучшения мировых рыночных условий наблюдалось увеличение этого показателя. Наиболее значительно вырос израильский экспорт в США, что привело к увеличению профицита в балансе двусторонней торговли.

Вместе с тем, стоит отметить, что экспорт бриллиантов продолжает играть важную роль в экспорте Израиля в США. Если рассматривать экономические отношения двух стран без учета алмазобриллиантовой торговли, то получается, что доля США в израильской внешней торговле сократилась с 26,5% в 2001 г. до 21,7% в 2005 г. Так, доля США в импорте страны в этот период сократилась с 23% до 14,9%. А доля США в экспорте Израиля сократилась в этот же период с 30% до 28,4%, несмотря на рост израильского экспорта в эту страну в 2001–2005 г. на 25% до уровня в 7,5 млрд. долл. (см. табл. 11, диагр. 4, 5 прил.).

Интересно, что израильские компании, особенно работающие в секторе высоких технологий, предпочитают рынок США всем другим. Дело не только в его объеме, но и в простоте доступа туда для израильтян. Некоторые эксперты считают, что всеобщее стремление израильтян в США приводит к недооценке других потенциально перспективных рынков<sup>120</sup>. Однако все же невозможно однозначно сказать, насколько правильна такая оценка. Представляется, что дело в индивидуальном подходе, но очевидно, что в США для большинства израильских бизнесменов начать работать легче, чем в других странах мира, поэтому многие из них сначала выбирают эту страну, а потом уже задумываются о других вариантах. Одним из наиболее перспективных в этом плане направлений является Китай. Однако пока для израильтян там работать довольно сложно – многие из представителей израильского бизнеса ездили в эту страну, но количество подписанных и работающих контрактов значительно меньше количества их поездок.

Исходя из высокого уровня развития торговых и иных экономических связей между Израилем и США, соответствия направлений израильской хозяйственной специализации структуре этих связей, можно ожидать сохранения и даже усиления роли США в качестве главного израильского внешнеторгового партнера.

Европейский союз – это крупнейший торговый партнер Израиля на протяжении всего существования страны. Торговый

баланс ЕС и Израиля характеризуется постоянным и быстро растущим дефицитом последнего (в 90-е годы он превышал четыре пятых всего израильского дефицита торгового баланса). Основной причиной такого дисбаланса является товарная структура торговли. «Доля ЕС в наиболее весомой части израильского импорта – промежуточной продукции, а также во ввозе потребительских товаров в 80–90-е годы превышала удельный вес ЕС во всем импорте. Так, в 90-е годы около 70% стоимости импортированных Израилем алмазов приходились на ЕС (в том числе 60% – на Бельгию и Люксембург)»<sup>121</sup>. В конце XX в. доля стран ЕС в этой категории израильского импорта снизилась, в 2000 г. импорт алмазов из стран ЕС составил 54% от совокупного импорта алмазов. В 2001–2004 гг. данная тенденция продолжилась – в указанный период доля ЕС в совокупном израильском импорте алмазов составляла в среднем 45% в год. В то же время эти страны значительно уступали США в качестве рынка сбыта основных статей израильского экспорта – высокотехнологичной промышленной продукции и обработанных алмазов<sup>122</sup>.

Итак, хотя к началу исследуемого периода крупнейшим торговым партнером Израиля по-прежнему были США, основная торговля приходилась на страны ЕС. С 1975 г. торговля между Израилем и ЕС (см. ссылку 44) регламентировалась соглашением о ЗСТ (см. § 1.3.). Это соглашение уничтожало тарифные барьеры в торговле производственными товарами между двумя сторонами. По данному соглашению, с июля 1977 г. импорт в ЕС израильских производственных товаров осуществляется на беспошлинной основе за исключением некоторых видов продукции (считающихся уязвимыми для импорта в ЕС), на которые отмена тарифных барьеров распространилась в 1979 г. Поскольку ЕС предложил торговые предпочтения и другим развивающимся странам, а также в связи со вступлением Испании, Греции и Португалии в эту организацию, Израиль не получил значительных выгод от торговли с ЕС. Израиль отменил пошлины приблизительно на 60% промышленного импорта из стран ЕС в 1980 г., а полная отмена пошлин произошла в 1989 г.

Соглашение о ЗСТ между Израилем и ЕС также должно было послужить частичному уменьшению барьеров в сфере торговли сельскохозяйственной продукцией. Хотя ЕС согласился уменьшить тарифы на 80% сельскохозяйственного импорта из Израиля, израильским экспортерам приходилось подчиняться нетарифным требованиям Общей сельскохозяй-



ственной политики ЕС, таким образом, они часто наталкивались на проблему квотирования и всяческие соглашения по ограничению экспорта. В результате израильские тарифные уступки экспортерам из стран ЕС были очень ограниченными.

Кроме упомянутых ранее, существуют еще несколько причин дефицита в торговле Израиля с Европой. Во-первых, дискриминация израильских товаров, масштабы которой с трудом поддаются оценке. Однако это только часть проблемы. Европейская сторона указывает на другие причины: экономика стран-членов Союза стала эффективнее в этот период, а Израиль не сделал в начале 90-х многих важных шагов для освобождения частного предпринимательства и торговли от чрезмерных государственных бюрократических ограничений. Израильские товары стали менее конкурентоспособны, и потребности израильтян в импорте возросли.

Кроме того, экономическое развитие и прогресс внутри ЕС оказывают негативное влияние на Израиль. Например, расширение ЕС (за счет Испании и Португалии) предоставило владельцам цитрусовых плантаций Иберийского полуострова преимущества по сравнению с их израильскими конкурентами, так как первые могли беспешинно перевозить продукцию по всей Европе, а Израиль вынужден был платить пошлины.

Однако в 1992 г. страны Европы были еще не готовы вести серьезные переговоры по этому вопросу, и идею обновления экономических соглашений между двумя странами пришлось отложить. Восприимчивость ЕС к предложениям Израиля о пересмотре существующего экономического соглашения находилась под влиянием политических процессов. Когда у власти находилось правительство Шамира, Брюссель не реагировал на подобные предложения, но победа левого правительства во главе с Рабиным в июне 1992 г. изменила подход европейцев<sup>123</sup>.

ЕС стимулирует стороны использовать и высказывать идеи о долгосрочной перспективе своих экономических отношений и создавать механизмы и институты для поддержки обоюдных усилий по региональной кооперации.

На пленарном заседании в Рабате (1994 г.) стороны признали необходимым:

- объединить общие возможности и взяться за решение общих проблем координированными усилиями;
- удалить препятствия к расширению частного сектора;

- способствовать развитию региональной торговли, облегчить инвестирование и развитие инфраструктуры;
- поддержать свободное движение людей, товаров, услуг, капитала и информации внутри региона.

В 1994 г. Совет Министров Европы решил разрешить Комиссии Совета Европы начать переговоры о пересмотре договора о научной и технической кооперации с Израилем. Следует отметить, что между ЕС и Израилем после Барселонской конференции действовало временное экономическое соглашение, так как не все страны-члены ЕС сразу ратифицировали более полное Ассоциативное соглашение. Франция и Бельгия не ратифицировали окончательный его текст до 2000 г., что было связано главным образом с политическими причинами. Ассоциативное соглашение вступило в силу 1 июня 2000 г. после ратификации его парламентами 15 стран-членов ЕС, Европейским Парламентом и израильским Кнессетом. 13 июня 2000 г. Ассоциативный Совет ЕС и Израиля провел свое первое собрание в Люксембурге во главе с министром иностранных дел Израиля Леви и министрами иностранных дел членов ЕС.

В 1996 г. вступило в силу соглашение о взаимном доступе стран ЕС и Израиля на рынки телекоммуникаций, а в 1999 г. было подписано соглашение о лабораторной практике, предусматривающее взаимное признание результатов лабораторных исследований химических веществ и право на получение информации о тестируемых препаратах. Этот договор в 2000 г. вступил в силу. Таким образом, можно констатировать, что в научно-технической области Израилю предоставлен статус, равный статусу члена ЕС<sup>124</sup>.

В 1994 г. 35% экспорта Израиля приходилось на страны ЕС, и товары из ЕС составляли 50% импорта Израиля. Израиль продавал около 60% своей промышленной и технологической продукции в страны Европы. В 2000 г. 41,6% импорта Израиля, исключая алмазы, составляли товары из ЕС, 34,6% его экспорта, исключая бриллианты, направлялось в этот регион (см. табл. 11 прил.). Таким образом, доля ЕС в экономике Израиля несильно изменилась за период 1991–2000 гг. Однако цифровые показатели внешней торговли Израиля с ЕС имеют тенденцию к росту<sup>125</sup>.

В 2001–2005 гг. ЕС продолжал оставаться крупнейшим торговым партнером Израиля, удерживающим второе место (после США) по объему израильского экспорта и первое место по объему израильского импорта (см. табл. 10 прил.). После

определенного снижения объемов торговли в 2002–2003 гг. в последние два года исследуемого периода наблюдается некоторое оживление (см. диагр. 4, 5 прил.). На фоне удорожания евро по отношению к доллару произошел определенный рост израильского промышленного экспорта в ЕС. Так, в 2005 г. израильский промышленный экспорт в этот регион, исключая бриллианты, вырос на 10,6% по сравнению с 2004 г., достигнув 8,3 млрд. долл. По мнению экспертов израильского Института экспорта, усиление евро и рост спроса на продукцию сектора высоких технологий могут привести к сокращению торгового дефицита между Израилем и ЕС. В то же время усиление конкуренции внутри самого блока за счет включения в него новых стран усложняет работу израильских экспортеров в этом регионе<sup>126</sup>. При этом рост внутреннего спроса в Израиле на фоне общеэкономического подъема стимулировал также и рост импорта из ЕС. Вместе с тем, доля ЕС в израильской торговле, исключая алмазобриллиантовую торговлю, в период 2001–2005 гг. сократилась с 37,7% до 35,4% (см. табл. 11 прил.) за счет увеличения доли экспорта при одновременном снижении доли израильского импорта из стран региона.

Крупнейшими западноевропейскими партнерами Израиля являются Великобритания, Германия, Нидерланды, Бельгия, Франция. Интересно отметить, что именно с Францией двусторонние отношения в начале XXI в. развивались наиболее динамично. Объем израильско-французской торговли составляет 1,98 млрд. долл. Экспорт Израиля во Францию составляет 735 млн. долл., 20% которого – химикаты, 15% – сельхозпродукция, телекоммуникационное оборудование – столько же. Импорт из этой страны составляет 1,25 млрд. долл., в котором 25% – станки и оборудование, 19% – химикаты, 15% – автомашины Ситроен, Пежо и Рено. В 2004 г. экспорт вырос на 5%, а импорт на более значительную величину – 11%. Во взаимоотношениях с Францией Израилю хотелось бы добиться более тесного сотрудничества в сфере телекоммуникаций, агротехнологий, экотехнологий. Интересны также проекты по совместной работе в Африке<sup>127</sup>.

Несмотря на ряд политических противоречий, мешающих развитию двусторонних экономических связей<sup>128</sup>, в начале XXI в. продолжились интеграционные процессы между Израилем и ЕС. Так, в 2005 г. Израиль присоединился к европейско-средиземноморской зоне общего происхождения товара. Основную

выгоду от этого получают израильские текстильные компании. До этого момента по правилам происхождения только товары, произведенные непосредственно в Израиле, не облагались в ЕС импортными пошлинами. Таким образом, компании по пошиву одежды, чьи пошивочные фабрики находятся в странах Восточной Европы, Иордании и Турции из-за более дешевой рабочей силы в этих странах, были лишены возможности беспошлинно ввозить свою продукцию в ЕС. Теперь же эта проблема снята<sup>129</sup>. В декабре 2005 г. Израиль подписал договор об избежании двойного налогообложения со Словенией. По договоренности между сторонами процесс ратификации соглашения должен пройти так, чтобы оно вступило в силу к 2007 г.

Страны ЕАСТ по совокупному торговому обороту играют незначительную роль в израильской торговле, а по структурным характеристикам сходны с показателями стран ЕС.

Окончание глобального противостояния двух мировых систем, распад СССР, СЭВ и Варшавского договора, установление дипломатических связей Израиля с ранее входившими в них странами привели к превращению Восточной Европы в один из наиболее перспективных регионов для израильской внешней торговли<sup>130</sup> (Россия и страны постсоветского пространства, относящиеся к этому региону, исследованы отдельно). В связи со скудностью статистических показателей по торговле Израиля с этим регионом в 80-е годы для удобства анализа предполагается сузить рамки исследования до 1990 г. Итак, объем израильского экспорта в страны Восточной Европы вырос к 2000 г. на 526,1% с 1990 г. (с 49,5 млн. долл. до 309,9 млн.), импорта из региона – на 81,5% (с 108,2 млн. долл. до 196,4 млн.), а величина СВО – на 221,1% (с 157,7 млн. долл. до 506,3 млн.)<sup>131</sup>. Регион, бывший еще в 1990 г. аутсайдером израильской внешней торговли, к 2000 г. значительно улучшил свои показатели – экспорт из Израиля в крупнейшие страны Восточной Европы достиг 1%, а импорт из этих стран приблизился к этой отметке (см. табл. 10 прил.). В рейтинге израильского экспорта 1990 г. среди стран региона лидировала Венгрия (21 млн. долл.), импорта – Польша (43,1 млн. долл.), она же являлась лидером региона по величине СВО (54,5 млн. долл.). Крупными торговыми партнерами Израиля из числа стран региона (с СВО более 150 млн. долл.), в 2000 г. были Польша и Румыния; значительными (с СВО от 10 до 100 млн. долл.) среди стран Восточной

Европы – Венгрия, Чехия, Словения, Болгария и Словакия. Основными статьями израильского экспорта в страны региона были промышленные товары, импорта – потребительские товары, включая продукты питания.

Объемы израильской торговли практически со всеми странами региона сократились в 2002 г., но с 2003 г. наблюдался ее рост, и к концу исследуемого периода объемы торговли вышли, как минимум, на докризисный уровень, а в большинстве случаев, как это показано в таблице 10 приложения, – превысили его. Однако рост торговли не был поступательным, более того, в израильской торговле с Венгрией и Чехией в 2005 г. наблюдалось сокращение объемов после роста в 2003–2004 гг.

К концу рассматриваемого периода Румыния стала ведущим торговым партнером Израиля в регионе с СВО в 287,1 млн. долл. Польша и Венгрия также продолжали оставаться крупными израильскими партнерами с СВО в 240,1 млн. долл. и 219,6 млн. долл. соответственно (см. табл. 10 прил.). Интересно, что, если у Чехии и Болгарии в 1990 г. были сходные показатели в торговле с Израилем, то последней, несмотря на рост торговли, видимо, по причине отставания в общем экономическом развитии не удалось к концу исследуемого периода сохранить за собой позицию одного из крупных торговых партнеров Израиля в Восточной Европе (СВО в 2005 г. даже не достиг отметки в 100 млн. долл., составив 90,4 млн.).

Важнейшим событием стало вступление в 2004 г. ряда наиболее развитых стран Восточной Европы в ЕС. Хотя данные за 2005 г. не показывают видимых улучшений в развитии экономических взаимоотношений между ними и Израилем, однако представляется, что уже в ближайшем будущем их отношения выйдут на качественно новый уровень.

Традиционная прозападная ориентация большинства латиноамериканских стран стимулировала развитие как политических, так и экономических взаимоотношений между ними и Израилем. Важной частью экономического сотрудничества было и остается сотрудничество в области ВПК, особенно заметным оно было в 80-е годы в торговом обороте Израиля и Аргентины. Израиль также закупал у Венесуэлы и Мексики необработанную нефть. Стоит отметить, что в 90-е годы сильно сократилась торговля Израиля с Венесуэлой и Перу. ЦСБ даже не выделяет эти страны отдельными строками в данных по региональной торговле страны.

Экспорт Израиля в страны Центральной и Южной Америки в 1990–1996 гг. увеличился на 87,5% (с 298,3 млн. долл. до 559,4 млн.), импорт – на 58% (с 169,5 млн. долл. до 267,4 млн.), а СВО – на 77% (с 467,8 млн. долл. до 826,8 млн.). В рейтинге израильского экспорта 1990 г. среди стран региона лидировала Венесуэла (90,7 млн. долл.), импорта – Аргентина (66,7 млн. долл.), по величине СВО – Бразилия (97,2 млн. долл.). Соответствующие позиции в 1996 г. занимали: Бразилия по экспорту (185,1 млн. долл.) и СВО (234,6 млн. долл.) и Аргентина по импорту (59,6 млн. долл.)<sup>132</sup>. В конце 90-х лидерами по объемам израильского экспорта в этом регионе стали Бразилия (1999 г. – 241,2 млн. долл., 2000 г. – 322,3 млн.) и Мексика (1999 г. – 127,8 млн. долл., 2000 г. – 191,6 млн.). На всем протяжении рассматриваемого периода основными статьями израильского экспорта в этот регион были товары промышленного назначения. Лидером израильского импорта из стран Центральной и Южной Америки стали Уругвай (1999 г. – 76,5 млн. долл., 2000 г. – 76,8 млн.) и Бразилия (1999 г. – 73,2 млн. долл., 2000 г. – 79 млн.). Основным предметом импорта из Уругвая были продукты питания, а из Бразилии – продукты питания и некоторые другие виды потребительских товаров недолговременного пользования.

Таблица 7

**Показатели торговли Израиля  
со странами Латинской Америки (млн. долл.)**

	Экспорт				Импорт			
	1990	1995	2000	2005	1990	1995	2000	2005
<b>Латинская Америка в целом</b>	315,5	561,1	785,5	1329,9	175	252,9	337,2	1014,8
<b>Мексика</b>	17,2	33,3	191,6	214,1	5,5	6,5	17,1	21,5
<b>Центральная Америка</b>	17,5	64,8	100,2	298,2	11,9	7,6	19,2	52,1
<b>В т. ч.: Гватемала</b>	1,9	11,9	14,2	31,6	0,2	0,9	1,8	1,4
<b>Панама</b>	2,4	14,3	14,5	10,2	9,3	3,2	8,5	7,2
<b>Южная Америка</b>	280,8	463	493,7	817,6	157,6	238,8	300,9	941,2
<b>В т. ч.: Аргентина</b>	12,3	71,1	99,6	71	66,7	58,6	69,7	136,7
<b>Бразилия</b>	78,6	132	322,2	467,3	18,6	37,5	79	166,5
<b>Венесуэла</b>	90,7	10,8	26,3	41,4	2,2	2	10,4	1,8
<b>Колумбия</b>	12,9	65,7	59,6	84,2	28,7	56,7	45,6	535,3

<b>Перу</b>	37,6	24,6	11,6	25,2	0,9	7,9	6	6,7
<b>Уругвай</b>	4,9	12,2	7,6	12,3	33,3	58,6	76,8	49,7

Рассчитано по: CBS. SAI 1997–2006, Tables 8.5, 16.5, Jerusalem, 1997–2006.

Из данных, показанных в таблице 7, видно, что при наблюдающейся тенденции роста СВО в абсолютных величинах доля стран Латинской Америки в торговле Израиля оставалась во второй половине 90-х годов неизменной. Так, доля экспорта в эти страны от совокупного экспорта Израиля в период 1995–2000 гг. составила 3%, а доля импорта в тот же период – 1%.

Период 2001–2005 гг. характеризовался в целом положительной динамикой торговых отношений между Израилем и странами Латинской Америки. Наиболее стабильным партнером Израиля в этот период продолжала оставаться Бразилия с СВО между двумя странами в 2005 г., достигшим 633,8 млн. долл. 30 ноября 2005 г. бывший тогда министром финансов Израиля Э. Ольмерт ратифицировал подписанный в 2002 г. договор об избежании двойного налогообложения между Израилем и Бразилией. Он вступил в силу в 2006 г. Подписанный договор основан на модели, принятой в ОЭСР<sup>133</sup>.

К концу исследуемого периода несколько оживилась торговля между Израилем и Аргентиной, сократившаяся после экономического кризиса 2001 г. в этой латиноамериканской стране. Основой экспорта Израиля в Аргентину являются химикаты и удобрения, продукция фармацевтической промышленности, средства связи и ирригационные системы. Вместе с тем Израильская компания страхования кредитных рисков оценивает Аргентину как страну с высоким уровнем риска.

Вообще в начале XXI в. Израиль обратил более пристальное внимание на Латинскую Америку как на перспективный регион развития торговли, несмотря на политические изменения в ряде стран континента, а именно приход к власти социально ориентированных и антиамериканских режимов, что Израилем рассматривается как ухудшение условий экономического сотрудничества. Ярким примером этому могут служить интенсивные переговоры между Израилем и латиноамериканским интеграционным блоком МЕРКОСУР о создании зоны свободной торговли.

По мнению израильских специалистов, подписание такого соглашения значительно облегчит доступ израильских экспор-

теров на рынки стран-членов этого блока, особенно на быстро растущий рынок Бразилии. Среди стран, с которыми у Израиля до сих пор нет подобного договора, Бразилия по важности занимает третье место после Китая и Японии.

Израиль и МЕРКОСУР также рассматривают возможность расширить сотрудничество в сферах НИОКР, государственных закупок, услуг и инвестиций. Обе стороны планируют решить все проблемные вопросы к концу 2006 г. и подписать договор о зоне свободной торговле именно к этому строку. По большинству проблем уже достигнут компромисс, однако остались еще и нерешенные вопросы, в частности, либерализация торговли сельскохозяйственными продуктами.

Торговля Израиля с МЕРКОСУР, пятым по величине торговым блоком в мире, составила в 2005 г. 925,1 млн. долл., включая 370,5 млн. импорта. Основным торговым партнером Израиля в этом блоке является Бразилия. Интересно, что с этой страной у Израиля положительное торговое сальдо, тогда как с другими странами блока – отрицательное. Основой израильского экспорта в МЕРКОСУР являются химикаты, особенно удобрения, а также станки (наиболее высока их доля в бразильском импорте из Израиля), а импорта из этого блока – мороженая говядина, соя, химикаты<sup>134</sup>.

Израильские экспортеры проявляют также интерес к Перу, Чили, Колумбии. Так, в 2005 г. в Перу побывала представительная делегация израильских бизнесменов. Результатом визита могут стать контракты на общую сумму в 5 млн. долл. в сфере сельскохозяйственного оборудования и других сельхозпроектов. В 2004 г. в Перу начали работать 29 израильских компаний, теперь их 165, что на 21% больше, чем в 2003 г.

В 2005 г. израильский Институт экспорта организовал в странах Латинской Америки выставки сельхозпродукции и телекоммуникационного оборудования Израиля. В том году Институт подписал договоры о сотрудничестве со своими аналогами в Перу, Парагвае и Гватемале. Подобные действия привели к росту израильского экспорта в Чили – на 28%, в Перу – на 62%, в Колумбию – на 10%.

Интересно отметить, что в конце исследуемого периода значительно вырос израильский экспорт в Коста-Рику за счет товаров промышленного потребления, достигнув в 2005 г. 173,8 млн. долл., поставив эту страну на третье место после Бразилии и Мексики по объемам израильского экспорта в реги-



он. Вместе с тем, в 2005 г. резко вырос израильский импорт из Колумбии (см. табл. 7), что делает ее безусловным лидером по импорту Израиля из региона – это, видимо, связано с импортом промышленных товаров, которые Колумбия реэкспортировала.

Подобные изменения в торговых отношениях между Израилем и странами Латинской Америки привели к некоторому росту доли региона в израильской торговле в период 2001–2005 гг. Так, доля латиноамериканских стран в экспорте Израиля составила 3,5%, а в импорте – 1,5%.

Абсолютная величина торговых операций с Канадой постоянно росла в исследуемый период (см. табл. 10 прил.). Основными статьями экспорта Израиля в эту страну были промышленные товары. При этом обработанные алмазы составляли 19% промышленного экспорта в 2000 г., а в 2004 г. их доля сократилась до 14,6% за счет роста удельного веса продукции промышленности высоких технологий. Из Канады Израиль импортировал инвестиционные товары и материалы для промышленного производства. Они же служили основным источником импорта Израиля из Австралии и Новой Зеландии. Оттуда также в небольших количествах импортировалось продовольствие. В эти страны Израиль поставлял промышленные товары. 21,3% израильского экспорта промышленных товаров в Австралию составляли в 2000 г. бриллианты, как и в торговле с Канадой, их доля в израильском промышленном экспорте к 2004 г. сократилась до 19,2% за счет других отраслей промышленности. Важно, что со всеми тремя странами у Израиля положительное сальдо торгового баланса. Израильские специалисты видят в усилении экономического сотрудничества с Канадой и Австралией значительный потенциал для развития системы внешней торговли страны.

Израиль имеет давние связи со странами африканского континента (Египет и другие арабские страны Африки рассмотрены в контексте взаимоотношений Израиля с арабским миром). Известны поставки израильского оружия различным группировкам. Эти данные в основном не отражаются в официальной статистике. Крупнейшим израильским партнером на континенте была и остается ЮАР. Падение режима апартеида не изменило ситуацию. В рассматриваемый период также крупными партнерами Израиля в Африке были Кения и Нигерия, в конце периода к ним добавилась и Эфиопия. Торговые отношения с Габоном значительно сократились. Основными

статьями израильского экспорта были промышленные товары и продукты сельского хозяйства. ЮАР и Ангола являлись крупнейшими поставщиками в Израиль необработанных алмазов. Также из Африки в Израиль поставлялось сырье для промышленных нужд. Доля стран Африки в израильском экспорте обнаружила тенденцию к росту в первой половине 90-х годов. В 1990 г. она составила 1,4% всего экспорта страны, а в 1995 г. – 1,9%, к 2005 г. этот показатель сократился до уровня в 1,5%. Доля же этих стран в импорте Израиля на протяжении всего периода падала. Так, она составила в 1990 г. 1,8% от общего импорта Израиля, в 1995 г. – 1,5%, в 2000 г. – 1%, а в 2005 г. – 0,6%. Интересно также отметить, что, если в первой половине 90-х годов наблюдался дефицит торгового баланса в торговле между Израилем и странами Африки, то уже в конце рассматриваемого периода положение принципиально изменилось (см. табл. 10 прил.).

Азия – это слишком большой и этнически неоднородный континент, чтобы рассматривать его как одно целое. Для удобства отдельно рассмотрены взаимоотношения Израиля с Турцией и со странами азиатско-тихоокеанского региона (АТР), со странами арабского мира и некоторыми неарабскими странами Среднего Востока. Страны Малой Азии, относящиеся к так называемому постсоветскому пространству, также рассмотрены отдельно в рамках анализа взаимоотношений Израиля с республиками бывшего СССР.

Проникновение Израиля на азиатские рынки стало одним из главных факторов стремительного роста его экспорта. В 1991–1995 гг. ежегодный прирост на 11–18% стоимости экспорта на 28% обеспечивался за счет сбыта в странах Азии. Если в целом товарный экспорт Израиля вырос в 1993–1994 гг. на 29%, то экспорт в азиатские страны – на 53%, в том числе в Японию – на 187%. По имеющимся оценкам, в 1995 г. израильский экспорт в Японию достиг 1,3 млрд. долл., увеличившись за 15 лет в 5,8 раза<sup>135</sup>. В 2000 г. Азия составила 16,7% израильских экспортно-импортных операций – 10,1 млрд. долл. В 2005 г. этот показатель увеличился и достиг 18,1% – 15,9 млрд. долл. Вместе с тем, если рассматривать торговлю Израиля с этим регионом без учета алмазобриллиантовой отрасли, то в 2001–2005 гг. наблюдается сокращение доли Азии в израильском экспорте с 16% до 15% при одновременном росте ее доли в импорте страны с 14,4% до 17,2%, что, в конеч-

ном счете, привело к росту удельного веса региона в израильской внешней торговле (см. табл. 11 прил.).

Турция является важнейшим израильским торговым партнером и стратегическим союзником. Двусторонняя торговля Турции и Израиля развивалась в 90-е годы, демонстрируя выраженную тенденцию роста стоимостных объемов, которая обеспечивалась за счет устойчивой повышательной динамики встречных торговых потоков. Так, израильский экспорт в Турцию в 1990 г. составил 88,7 млн. долл., а в период 1991–1997 гг. 78,1 млн., 97,1 млн., 121,8 млн., 125,9 млн., 166,6 млн., 192,1 млн. и 229,3 млн. долл. соответственно. При этом импорт из этой страны в период 1990–1997 гг. составлял соответственно 36,2 млн. долл., 78,7 млн., 90,1 млн., 80,2 млн., 178,1 млн., 239,8 млн., 254,6 млн. и 391,5 млн. долл.<sup>136</sup> Однако, несмотря на заметный рост абсолютных стоимостных показателей торговли, доля экспортно-импортных операций, осуществлявшихся в рамках двустороннего товарообмена, оставалась незначительной в общем объеме внешнеторговых операций каждого из государств<sup>137</sup>.

В 2001–2005 гг. объемы торговли между двумя странами увеличивались. Импорт из Турции превалировал над израильским экспортом в страну, в 2004 г. его объемы перешли порог в 1 млрд. долл., и в 2005 г. достигли отметки в 1,2 млрд., тогда как объем экспорта составил в том же году 903 млн. долл. (см. табл. 10 прил.). Так как алмазобриллиантовая торговля не является значимой составной частью товарооборота двух стран, то данные таблицы 11 приложения, показывающие рост доли Турции в израильской внешней торговле, достаточно верно отражают позитивный процесс развития экономических взаимоотношений между Израилем и этой страной.

С момента подписания договора о зоне свободной торговли в 1997 г. торговля между Израилем и Турцией значительно увеличилась. Если в 1995 г. экспорт из Израиля в Турцию составлял 1%, так же, как и импорт из Турции в Израиль, то в 2000 г. доля Турции в экспорте страны составила уже 1,4%, а доля импорта – 1,6%, в 2005 г. эти показатели составили 2,1% и 2,7% соответственно (см. основные статьи торговли товарами между двумя странами в табл. 12 прил.). По мере развития турецкой промышленности некоторые ее отрасли становятся все более интересными для израильтян. Перспективным может быть двустороннее сотрудничество в сфере телекоммуника-

ций, информационных технологий, агротехнологий, оборудования в сфере безопасности, медицинского оборудования и фармацевтики. Кроме непосредственно товарной торговли растёт сотрудничество в области создания совместных инвестиционных проектов и совместных предприятий. Так, в 1999 г. турецкую фирму «Ovisan» приобрела израильская «Hogla-Kimberley» за 16,35 млн. долл. В 2000 г. турецкая компания «Kovaterе» была приобретена израильским концерном «Elite», и на базе этой компании создана фирма «Elitere». В том же году произошло слияние израильской «Polgat Textiles» с турецкой фирмой «Guneу Sanayi», и была сформирована компания «Guneу Polgat».

Интересной для двустороннего сотрудничества представляется сфера оборонной промышленности. По военному соглашению, израильская военная промышленность модернизирует 54 «Фантома» (F-4) турецких ВВС, установив на них новейшую электронику. В мае 1997 г. была достигнута договоренность о модернизации еще 48 истребителей «Фантом» (F-5). По сообщению турецкой газеты «Turkish Daily News», Израиль и Турция подписали соглашение о совместном производстве ракет типа «воздух – земля» «Poreуе». В 2005 г. Израильская военно-промышленная корпорация «Israel Military Industries» подписала договор на модернизацию 170 турецких танков M60-A1. Модернизация будет происходить на турецком заводе в г. Кайсери. Таким образом, между двумя странами за последние годы сформировались самые крепкие на Ближнем Востоке связи в военном отношении.

Продуктивным для развития двусторонних связей стал 1998 г. С начала года Израиль начал проявлять особо пристальное внимание к так называемому проекту ГАП (план создания плотины им. Ататюрка на Евфрате, модернизации Юго-Восточной Анатолии, которая в настоящее время в экономическом плане является одним из наиболее отсталых районов Турции). Обладающий передовой технологией в области сельского хозяйства, орошения и химизации Израиль, осуществляя сотрудничество с Турцией, готов конкретизировать свой опыт при реализации проекта. Израиль также принял решение создать в Юго-Восточной Анатолии молочную ферму как образец израильской технологии<sup>138</sup>.

Интересно развивалось в исследуемый период сотрудничество Израиля с Турцией в области туризма. Особенно зна-

чимым оказался вклад израильских туристов в турецкую экономику, в то время как по разным причинам туристы из Европы отменили уже запланированные поездки на отдых в эту страну. Сразу после отмены визового режима между двумя странами количество израильских туристов в Турции увеличилось на 222%. К концу рассматриваемого периода в среднем около 300 тыс. туристов из Израиля посещали Турцию в год, что сделало эту страну второй по посещаемости израильянами после США<sup>139</sup>. В израильской статистике сложно найти данные по посещениям израильян Турции в 2001–2005 гг., однако можно сказать, что, несмотря на участвовавшие на курортах этой страны террористические акты, турецкое побережье продолжает оставаться одним из самых излюбленных мест отдыха израильян.

Длительное время обсуждались проекты о поставках пресной питьевой воды из Турции в Израиль. По договоренности, достигнутой в 2004 г., Израиль должен был приобретать у Турции 50 млн. кубометров воды в год в течение 20 лет, начиная с 2006 г.<sup>140</sup> Однако к концу исследуемого периода все необходимые для реализации проекта детали проработаны не были, да и среди экспертов нет однозначного мнения относительно целесообразности поставок пресной воды из Турции.

Интересно, что в 2005 г. Турция выразила желание создать совместно с Израилем и США ОПЗ по принципу уже действующих подобных зон в Иордании и Египте. Израиль, в принципе, положительно отнесся к этому предложению, однако для того чтобы претворить эту идею в жизнь, необходимо провести переговоры с США. Представляется, что создание такой ОПЗ может значительно интенсифицировать экономическое взаимодействие между двумя странами.

Япония, всегда сильно зависевшая от арабской нефти, была вынуждена долгое время ограничивать свою торговлю с Израилем из-за необходимости присоединения к арабскому экономическому бойкоту этой страны. Но, несмотря на это, в 1986 г. объем торговли между двумя странами вырос более чем на 50%. Израильский экспорт в Японию вырос в 1995 г. по сравнению с 1994 г. на 33% и достиг 1,3 млрд. долл. В основном это связано с увеличением экспорта продукции высокотехнологичных отраслей промышленности. Так, экспорт станков и компонентов вырос на 42%, составив 172 млн. долл., а экспорт электронного оборудования практически удвоился, достигнув 67 млн. долл. Однако после пикового 1995 г. вплоть до 2005 г.

наблюдалась тенденция уменьшения израильского экспорта в Японию (см. табл. 10 прил.), импорт же из этой страны постоянно увеличивался и достиг в конце исследуемого периода отметки в 1,2 млрд. долл.

Японский рынок весьма специфичен, поэтому прорыв на безбрежный, но высококонкурентный и защищенный многочисленными нетарифными барьерами рынок этой страны является значительным достижением израильских экспортеров и государственных структур, способствующих продвижению отечественной продукции за рубежом. Одной из основных задач израильтян является повышение доли высокотехнологичной продукции в своем экспорте (в середине 90-х годов около 70% стоимости поставок в Японию составляли бриллианты с относительно низкой добавленной стоимостью). В результате ее решения наукоемкое производство Израиля получит возможность выйти на новый, более высокий уровень развития. Японский импорт продукции сектора высоких технологий растет опережающими темпами: в 1994 г. при общем росте израильского экспорта в эту страну на 24% экспорт продукции машиностроения увеличились на 73%, медицинского оборудования – на 36%, металлообработки – на 28%<sup>141</sup>. К 2000 г. наблюдался очевидный рост экспорта продукции израильских высокотехнологичных отраслей в Японию. Так, в том же году доля этих отраслей в промышленном экспорте составила 60%. В последующие годы тенденция к увеличению продукции сектора высоких технологий в израильском экспорте в Японию продолжилась, вместе с тем доля алмазов по-прежнему оставалась значительной.

Израильские компании проявляют все больше интереса к работе на японском рынке. Только в 2005 г. в Японии начали действовать 23 компании из Израиля. Таким образом, всего к концу рассматриваемого периода их насчитывается 966.

Крупными азиатскими потребителями израильских товаров также являются Гонконг, Таиланд, Филиппины, Южная Корея, заинтересованные в импорте высоких технологий и наукоемкой продукции. «Особое место в планах развития внешнеэкономических связей Израиля занимают Китай и Индия. Рост платежеспособного спроса в этих странах создает поистине необъятные рынки сбыта. Ведя поиск незанятых ниш, израильский Институт экспорта создал в 1993 г. в этих двух странах информационные центры, содействующие развитию экономического сотрудничества в таких областях, как телекоммуникации, ме-

дицинская электроника, сельскохозяйственное оборудование. За счет наращивания израильского экспорта в эти азиатские страны доля Японии сократилась в группе государств Азии с половины в 1990 г. до трети в 1995 г.»<sup>142</sup>.

Торговля с Китаем возросла с 8 млн. долл. в 1990 г. до 800 млн. в 1998 г. и до 864 млн. в 2000 г., к 2005 г. этот показатель достиг 2,6 млрд. долл. (см. табл. 10 прил.). В период с 1995 г. по 2005 г. экспорт увеличился в 9,2, а импорт вырос в 14,1 раза. Причем особенно значительный рост наблюдался в начале XXI в. Характерной особенностью торговых отношений между Израилем и Китаем стал значительный дефицит израильского торгового баланса.

Основными экспортными статьями являются потребительские товары недолговременного пользования и промышленные товары, а импорта – потребительские товары и сырье для промышленных нужд. Китай очень заинтересован в приобретении израильского вооружения. В 2000 г. под давлением американцев сорвалась многомиллионная сделка с Китаем по продаже системы раннего предупреждения «Phalcon». В результате разрыва Израилем контракта в качестве уступки Вашингтону во время встречи на высшем уровне в Кемп Дэвиде компания «IAI» понесла убытки в размере 10 млн. долл. – штраф за нарушение договора, не говоря уже о потере планируемой прибыли от выполнения контракта. Это также осложнило торговые контакты обеих стран.

Развивается и научно-техническое сотрудничество между двумя странами. Так, в 1995 г. Израиль заключил соглашение с Китаем о создании фонда для проведения исследований в таких сферах, как биотехнологии, сельское хозяйство, лазеры, компьютерная и космическая технологии. Капитал фонда составил 5 млн. долл.

25 ноября 2004 г. Израиль и Китай подписали второй финансовый протокол. Целью подписания документа является стимулирование двусторонней торговли путем предоставления возможности китайским компаниям брать долгосрочные кредиты, если они имеют дело с израильскими экспортерами в сфере строительства инфраструктурных объектов и обеспечения факторов производства<sup>143</sup>.

Принимая во внимание огромный потенциал китайского рынка, израильское правительство предпринимает шаги для стимулирования израильского экспорта продукции высоких

технологий в эту страну. Стоимость подобных усилий составляет 2,5 млн. шекелей в виде доли государства в покрытии рисков израильских компаний, подписавших соглашения с китайскими компаниями о выводе на рынок этой страны своей продукции. В случае успеха, израильские компании выплатят государству комиссионные. К 2008 г. планируется достичь в двусторонней торговле уровня в 10 млрд. долл.<sup>144</sup>

С 1992 г., с момента начала торговли между Израилем и Индией, и до конца рассматриваемого периода наблюдался значительный рост объема торговли между двумя странами. В среднем ежегодный прирост товарооборота между Израилем и Индией составил приблизительно 50%. В 1992 г. товарооборот достиг 200 млн. долл., к 1996 г. – 600 млн., в 2000 г. – 1,1 млрд., а в 2005 г. – 2,5 млрд. долл. (см. табл. 10 прил.) Основными статьями индийского экспорта в Израиль в рассматриваемый период были: драгоценные камни, ювелирные украшения, мрамор, электронные компоненты, предметы ручной работы и различная продукция машиностроения. Алмазы и хлопчатобумажная пряжа составляли 76% индийского экспорта в Израиль. При этом до конца XX в. Израиль имел активное сальдо торгового баланса с Индией за счет экспорта туда необработанных алмазов (реэкспорт) и химикатов. Однако в последние пять лет исследуемого периода баланс торговли Израиля с этой страной стал сводиться с незначительным отрицательным сальдо. Кроме прочего, Индия импортирует из Израиля телекоммуникационное и медицинское оборудование<sup>145</sup>.

Отдельно в этом списке стоит выделить развивающееся сотрудничество двух стран в области ВПК. Особенности структуры индийского спроса делают Израиль основным поставщиком в такой области, как легкие боевые самолеты, где основной проблемой является создание и развитие платформы. Израильские возможности в экспорте готовой продукции ограничиваются танком «Merkava», ракетами «Gabriel», «Python», «Jericho»1 и 2 и «Popeye», из которых «Gabriel», «Python» и «Popeye» интересны Индии, так как эта страна не занималась разработками ракет подобного класса<sup>146</sup>.

В рамках программы индийско-израильского сотрудничества в области сельского хозяйства, осуществляемой с 1992 г., создано свыше 100 совместных предприятий в ирригационном секторе, производстве удобрений, пестицидов, инсектицидов



и т.д. В штатах Пенджаб и Андхра-Прадеш израильские специалисты внедряют новый тип животноводческих ферм для выращивания высокопродуктивных коров и сооружают ряд небольших заводов по производству ассортимента молочной продукции<sup>147</sup>.

В области телекоммуникаций на индийском рынке действуют такие крупные израильские компании, как «Enrho Energy Ltd.» и «Bezeq», которые, по ряду экспертных оценок, уже вложили в различные телекоммуникационные проекты в этой сфере по 200 млн. долл.

В энергетике представлена компания «Izenberg», которая участвует в строительстве электростанции в штате Хариана стоимостью около 1 млрд. долл.<sup>148</sup>

Вопросами совершенствования форм и методов торгово-экономического сотрудничества занимается специальный совместный индийско-израильский комитет. В частности, на его заседаниях была достигнута договоренность о сокращении ставок таможенных пошлин на некоторые экспортируемые из Индии товары, в том числе чай, рыбу, жмых, строительные материалы, медикаменты, изделия из резины и пластика. На последних заседаниях комитета были приняты решения о создании специального механизма для устранения различного рода бюрократических и правовых процедур, тормозящих поступательное развитие торгово-экономического сотрудничества между двумя странами; о совместном финансировании исследований в сфере совершенствования телекоммуникационного и медицинского оборудования, разработки агротехнологий, в области биотехнологий, образования и др.<sup>149</sup>

В ноябре 2005 г. Израиль и Индия подписали соглашение о необходимости расширения двустороннего экономического сотрудничества. Предполагается снижение в будущем таможенных пошлин на определенные виды товаров, соглашение по стандартам, финансовый протокол, обеспечение более легкого доступа для израильских компаний к индийским государственным тендерам, сближение банковских систем двух стран и др. По мнению Э. Ольмерта, к 2007 г. объем двусторонней торговли может достичь 5 млрд. долл. в год. Индия является вторым по объемам торговли партнером Израиля в Азии после Китая и девятым в мире<sup>150</sup>.

Завершая обзор торговых отношений Израиля со странами ЮВА, следует сказать несколько слов о развитии экономиче-

ского сотрудничества между этой страной и Вьетнамом, который вошел в составленный министерством промышленности, труда и торговли Израиля список предпочтительных для израильского экспорта стран, куда помимо него попали Китай, Индия, Южная Корея, Мексика и Россия.

В 2004 г. двусторонняя торговля между Израилем и Вьетнамом выросла на 46%, достигнув 76 млн. долл. Израильский экспорт в эту страну вырос на 59%, или до 28 млн. долл., а импорт из нее – на 41%, т.е. до 48 млн. долл. Основными статьями израильского экспорта были химикаты – 64%, станки и оборудование – 22%, пластмассы – 7%, а импорта – растения – 34% и текстиль – 25%. В том году во Вьетнаме начали работать еще 26 израильских компаний, теперь их 125 – на 26% больше, чем в 2003 г. А в начале 2006 г. открылась торговая палата Израиль – Вьетнам, что должно способствовать более интенсивному торговому взаимодействию между двумя странами<sup>151</sup>.

Иран, бывший до 1979 г. одним из стратегических союзников Израиля, после исламской революции прекратил как политические, так и экономические взаимоотношения с Израилем. Хотя, по неофициальным данным, и в 90-х годах прошлого столетия шла тайная торговля оружием между этими странами. Усиление антиизраильской риторики в Иране, произошедшее после прихода к власти в этой стране Махмуда Ахмадинежада, не позволяет говорить о перспективе позитивного сотрудничества между двумя странами в ближайшее время.

С Пакистаном и Афганистаном по политическим причинам у Израиля нет экономического сотрудничества. При этом некоторые специалисты считают, что у Пакистана и Израиля существуют исходные точки для его начала<sup>152</sup>, но еще до 2001 г. это выглядело маловероятным. Однако в конце рассматриваемого периода произошли серьезные политические изменения во взаимоотношениях двух стран – стали налаживаться политические контакты, что может привести к началу экономического взаимодействия.

Как отмечалось, несмотря на то, что Израиль и арабские страны являются соседями, по политическим причинам между ними до последнего времени не велось никакой экономической кооперации. С самого начала арабскими странами Израилю был объявлен бойкот, который постоянно возобновлялся. Бойкот делится на первостепенный (или прямой) – бойкот всех израильских товаров и компаний, отказ от любого сотрудниче-

ства с Израилем; и на второстепенный (или косвенный) – отказ от сотрудничества с теми иностранными компаниями, которые сотрудничают с Израилем.

На встрече представителей стран-членов ЛАГ в июле 1989 г. в Дамаске вновь обсуждались вопросы ограничения торговли Израиля с арабскими государствами через третьи страны. С началом массовой иммиграции в Израиль в конце 80-х – начале 90-х годов граждан из СССР Лигой было принято решение о применении санкций в отношении организаций и компаний, оказывающих содействие новым репатриантам, включая транспортные фирмы, а также предприятия-поставщики строительных материалов для будущих поселений иммигрантов.

Разразившийся в начале 90-х годов кризис в Персидском Заливе оказал значительное влияние на американо-арабские и арабо-израильские отношения. В июле 1991 г. Совет сотрудничества государств Персидского залива принял решение о разрешении поставок Израилю нефтепродуктов. Власти Кувейта заявили о прекращении в отношении Израиля действия второстепенного бойкота, по крайней мере в сфере сотрудничества с американскими компаниями.

В феврале 1993 г. шесть государств Персидского залива – Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман и Саудовская Аравия – пришли к соглашению о значительном сокращении числа западных компаний, прежде внесенных в «черный список». При этом, согласно информации Департамента внешней торговли США, Кувейт и Саудовская Аравия, несмотря на сделанные ранее заявления, продолжали вести политику второстепенного бойкота. Так, до 50% ограничений на осуществление экспортно-импортных операций с Израилем и странами, сотрудничающими с ним, исходило от указанных двух государств, правительства которых, вместе с прочими членами Лиги арабских государств, заявляли, что действие арабского экономического бойкота может быть приостановлено только в случае соблюдения гражданских прав палестинцев. И лишь после подписания в сентябре 1993 г. израильско-палестинской Декларации о принципах сотрудничества вышеупомянутые шесть государств Персидского залива подтвердили свое решение о прекращении косвенного бойкотирования Израиля<sup>153</sup>. Мирный договор между Израилем и Иорданией 1994 г. привел к тому, что ряд араб-

ских государств отказались от применения первостепенного бойкота.

Ретроспективные оценки успешности арабского экономического бойкота говорят о том, что нельзя назвать действия арабских государств по отношению к Израилю в этой сфере абсолютно успешными.

В 2005 г. проблема снятия арабского бойкота вновь оказалась на первом плане во взаимоотношениях Израиля и государств Персидского залива. В сентябре того года под давлением США Бахрейн объявил об отмене первичного бойкота израильских товаров. Это было одним из условий подписания соглашения о зоне свободной торговли между США и этой страной. При этом в бахрейнском обществе далеко не все поддерживали этот шаг. Это привело к тому, что к моменту вступления в силу соглашения между США и Бахрейном, с одной стороны, поступала информация, что взятые на себя обязательства эмират выполнил, а с другой, – что Бахрейн так и не отменил бойкот. Однако в США придерживаются первой версии. Для Израиля отмена бойкота важна как с дипломатической, так и с экономической точек зрения. Рынок Бахрейна невелик, однако нормализация отношений с этой страной может открыть важный для Израиля регион персидского залива.

Саудовская Аравия также в 2005 г. должна была отменить экономический бойкот Израиля в качестве условия вступления в ВТО. По мнению израильских специалистов, теперь все остальные государства арабского мира, еще не вступившие в ВТО, для вступления в эту организацию должны будут отменить бойкот. Однако, когда Бахрейн, Оман, Катар и ОАЭ присоединились к ВТО, от них специально не требовали отменить бойкот, так как это вытекает из правил данной организации. В данном случае Израиль настоял на специальном требовании. В начале 2006 г. Израиль все же утверждал, что Саудовская Аравия так бойкот и не отменила, хотя в ВТО вступила. Однако в американской администрации уверяют, что Саудовская Аравия взятые на себя обязательства выполнила<sup>154</sup>.

По некоторым данным, ежегодно от 5 до 10% израильского экспорта (в сумме порядка 10 млрд. долл.), представлявшего собой в основном поставки продовольствия, текстиля, сельскохозяйственной техники и медикаментов, направлялось в арабские государства. От 10 до 20% поставок сельскохозяйственной техники (главным образом ирригационного оборудо-

вания) поступало в Иорданию, Саудовскую Аравию и другие арабские государства.

Ежегодный масштаб торговли Израиля со странами Персидского залива оценивался в начале 1980-х гг. в 500 млн. долл. К началу 90-х годов экспорт Израиля в арабские страны достиг, по разным оценкам, 0,5 млрд. долл. – 1 млрд. долл., или 5–10% всего израильского экспорта. По данным МИД Катара, в 1996 г. Израиль вывез в страны Персидского залива через Кипр продукции на сумму 2 млрд. долл. Немаловажным фактором роста числа поставок израильской продукции арабским странам являлось то обстоятельство, что, будучи привлекательной по соотношению цена-качество, сельскохозяйственная и прочая продукция Израиля могла быть доставлена в достаточно сжатые сроки и по сравнительно низкой цене. В то же время импорт арабских стран в Израиль оставался незначительным. Единственным исключением из этого правила являлись поставки египетской нефти в 1979–1989 гг., оценивавшие-ся в 3,9 млрд. долл.<sup>155</sup>

Действительно, с 1979 г. по 1994 г. Египет был единственной арабской страной, с которой у Израиля был мирный договор и дипломатические отношения. Экономические отношения Египта с Израилем никогда не достигали того уровня, который предсказывался экспертами в 70-е и 90-е годы – периоды наибольшей активизации американской внешней политики, направленной на нормализацию египетско-израильских отношений. Вместе с тем, надо отметить, что к концу XX в. наметился некоторый прогресс, связанный с переориентацией израильской экономики на промышленность высоких технологий и выводом ряда отраслей за пределы страны (в том числе некоторых предприятий легкой промышленности – в Египет). Уровень поставок египетской нефти в Израиль до начала интифады Аль-Акса был стабилен в немалой степени по инициативе израильтян, предпочитающих дифференцировать поставки, чтобы не зависеть от единственного источника горючего. Причем египетская сторона имеет достаточные резервы для их увеличения и предпринимает (совместно с американцами) немалые усилия для того, чтобы закрепиться на израильском рынке газа (за счет России как потенциального партнера Израиля)<sup>156</sup>.

При этом на волне мирного процесса в июле 1997 г. начала свою работу совместная египетско-израильская нефтепере-

рабатывающая компания МИДОР. Для Египта это был экспортоориентированный проект по добыче и переработке нефти и продаже ее в первую очередь Израилю. С конца 90-х годов также обсуждалась идея так называемого Газопровода мира. Смысл проекта заключался в организации поставок египетского природного газа в Израиль через сектор Газа. Планировалось в будущем протянуть газопровод до Ливана и проложить ветку в Иорданию. Но начавшаяся в 2000 г. интифада Аль-Акса внесла свои коррективы в оба проекта. Так, в июне 2001 г. израильская компания Мерхав продала свой 20%-й пакет акций в компании МИДОР национальному банку Египта. Проект, по сути, стал внутриегипетским. Компания была вынуждена искать сбыт внутри страны и среди своих арабских соседей<sup>157</sup>. Обсуждение проекта «Газопровод мира» также было прекращено.

Однако по мере относительной стабилизации положения на Ближнем Востоке стороны вернулись к обсуждению взаимовыгодных экономических проектов. Результатом этого стало подписание в декабре 2004 г. соглашения между Израилем и Египтом о создании ОПЗ, основанной на модели израильско-иорданского соглашения.

Поскольку уже после первого квартала деятельности ОПЗ обе стороны остались довольны ее результатами, то в ноябре 2005 г. территория ОПЗ Израиля и Египта была расширена. Египет и США подписали специальное соглашение об этом. Интересно, что расчет доли израильских товаров, которая должна содержаться в египетской продукции (установленный минимум содержания израильской продукции – 11,7%), проводится поквартально, а не по каждому продукту, как в случае с иорданской ОПЗ. Это дает возможность варьировать состав израильской продукции, получая таким образом больше выгод от соглашения.

Расширение приведет к включению в ОПЗ имеющих экспортную лицензию промышленных зон Большого Каира, Александрии, Суэцкого канала и центра дельты Нила. В ОПЗ входят 4500 компаний с 350 тыс. занятых в таких сферах, как текстильная, химическая, пищевая, мебельная промышленность, кожевенное дело, инжиниринг. В Египте считают, что первая стадия реализации подписанного в декабре 2004 г. соглашения была успешной в основном из-за сохранения позиций Египта на американском рынке. Это соглашение привлекло в страну инвесторов из Турции, Индии, Тайваня и других стран.

Стоит добавить, что за февраль (когда соглашение об ОПЗ вступило в силу) – август 2005 г. египетские фабрики закупили израильской продукции на 8,5 млн. долл., а экспорт в США в рамках данного соглашения за указанный период составил 65 млн. долл.<sup>158</sup>

Один из перспективных проектов двустороннего сотрудничества – египетские поставки газа в Израиль, которые должны начаться в 2007 г.

В 1994 г., когда был подписан мирный договор между Израилем и Иорданией, началось их экономическое сотрудничество. Плоды совместных усилий не замедлили сказаться. Если учесть, что в 1994 г. иорданский экспорт в Израиль был нулевым (то же касалось и импорта), то рост за 1995–1997 гг. впечатляет масштабностью – 0,5 млн. и 2,9 млн. долл. в 1995 г. В последующие два года произошел скачок до 9 млн. долл. (5,1 млн. долл.) и 12,7 млн. долл. (20,1 млн. долл.) соответственно. И хотя доля взаимной торговли составляла не более 0,01% от всего экспорта и импорта Израиля и 0,4% от аналогичного показателя по Иордании, начало расширению экономических контактов было положено, что давало определенные основания рассчитывать на их упрочение и развитие.

В результате ввода в действие торгового соглашения (см. § 1.3.) торговый оборот между двумя странами достиг в 1998 г. 40 млн. долл., что на 18% превысило показатель предыдущего года и на 65% объем 1996 г. 1999 г. прервал наметившуюся было тенденцию к увеличению объемов взаимной торговли: совокупный внешнеторговый оборот Израиля и Иордании сократился почти на треть и опустился до отметки 27,5 млн. долл., из которых 14,5 млн. долл. приходились на израильский экспорт (в 1998 г. аналогичный показатель составлял около 16 млн. долл.)<sup>159</sup>. Но, несмотря на проявляемый официальными лицами обеих стран оптимизм, объем двухсторонней торговли к концу 90-х годов стал неуклонно снижаться.

Значительному развитию двусторонней торговли способствовало создание в 1998 г. ОПЗ в иорданском городе Ирбид (см. § 1.3.). Однако в последнее время специалисты отмечают снижение эффективности работы ОПЗ на территории Иордании. Это, прежде всего, связывают с подписанием договора о ЗСТ между Иорданией и США.

К тому же, согласно данным исследования, проведенного американским комитетом по труду, основную выгоду от дей-

ствия ОПЗ в Иордании получают китайцы. Используя «дыры» в соглашении об ОПЗ, они определенным образом инвестируют в работающие там предприятия, при этом им удается нанимать на работу более дешевых китайских рабочих, а не иорданцев. В 2005 г. Иордания экспортировала в США одежды, сшитой на фабриках ОПЗ, на 1 млрд. долл., 682 млн. долл. из которых – китайская составляющая. В исследовании также отмечается, что китайские инвесторы часто плохо обращаются с иностранными рабочими. Подобная практика вредит дальнейшему развитию ОПЗ<sup>160</sup>.

Вместе с тем, иорданские экономические власти считают необходимым расширить экономическое сотрудничество с Израилем, включив в сферу взаимодействия двух стран сотрудничество в области высоких технологий. Также рассматриваются проекты сооружения канала между Красным и Мертвым морями, совместной железнодорожной магистрали до северной оконечности Красного моря и использованию порта Акаба как грузового, а порта Эйлат как пассажирского для нужд обеих стран (во время забастовки портовиков Израиля осенью 2003 г. иорданский порт Акаба действительно использовался как грузовой порт для израильских товаров, что лишь увеличило расходы израильских предпринимателей и правительства страны). Достаточно успешными следует признать совместные проекты в сфере туризма, водопользования, промышленные проекты<sup>161</sup>. Интересным для обеих стран является проект создания ЗСТ между Израилем, Иорданией и ПНА восточнее Дженина (территория ПНА).

Экономическая интеграция Западного берега р. Иордан и сектора Газа с Израилем повлекла за собой переориентацию внешней торговли этих территорий на развитие двусторонних связей. Доля Израиля в импорте Западного берега в 1987 г. составила 90,8%, в экспорте – 70,3, отрицательном торговом балансе – 102,3%. Для сектора Газа эти цифры равнялись соответственно 92,3%, 91,1% и 93,1%. Всего в том же году Израиль экспортировал на оккупированные территории товары на сумму 928 млн. долл. (10% всего израильского экспорта), а импортировал – на 304 млн. (2,5%). Четыре пятых импорта из Израиля – промышленные товары. Что касается экспорта, то он также носит промышленный характер, но состоит главным образом из продукции, произведенной по субконтрактам с израильскими фирмами. Продажа сельскохозяйственной продукции



была ограничена израильскими властями с целью предотвратить конкуренцию с производителями из Израиля.

Для Израиля как малого государства, имеющего бедную сырьевую базу, торговый обмен при постоянном и значительном положительном сальдо с Западным берегом и сектором Газа являлся важным фактором его экономического развития. Нарушение этих внешнеэкономических связей в результате начавшегося в декабре 1987 г. палестинского восстания («интифады») еще более обострило проблему сбыта, стоявшую перед израильскими производителями<sup>162</sup>.

Оценивая подписанные между двумя сторонами экономические соглашения (см. § 1.3.), эксперты прогнозировали полукратный рост палестинского экспорта в Израиль за счет сокращения количественных ограничений по ввозу продуктов питания. Так, если в 1994 г. палестинский экспорт картофеля был лимитирован 10 тыс. т в год, то на 1997 г. уже было запланировано вывезти 17 тыс. т. Аналогичные показатели на экспорт огурцов, помидоров и дынь составляли 10 тыс. т (17 тыс. т в 1997 г.), 13 тыс. т (22 тыс. т) и 10 тыс. т (17 тыс. т) соответственно. К 1998 г. планировалось вообще ликвидировать любые ограничения по экспорту сельскохозяйственной продукции, однако израильская сторона не пошла на этот шаг и санкционировала в рамках объявленного таможенного союза свободное передвижение товаров (кроме шести наименований: индейки, яиц, картофеля, огурцов, томатов и бахчевых).

В свою очередь, израильские экспортеры прогнозировали расширение поставок изделий из металла, резины и пластика (на 150%), а также продукции химической промышленности (на 40–50%). Что же касается импорта из автономии, то он оставался на прежнем уровне, а в некоторые годы даже снижался, что чаще всего объяснялось несоответствием палестинских товаров высоким израильским стандартам и запросам потребителей.

К концу 90-х в отношениях Израиля с ПНА наметилась тенденция к отходу от прежде заявленных позиций, направленных на экономическую интеграцию. Большинство мнений на этот счет сходилось в том, что политические разногласия порой превалируют над благими намерениями в сфере экономики. Подавляющее большинство публикаций на тему ближневосточной интеграции утверждают, что в последующее десятилетие Палестина и Израиль просто обречены на сотрудничество, ибо считается, что за прошедшие два-три года стороны долж-

ны были убедиться в его выгодах: Израиль получил выигрыш во внешней торговле, а Палестина добилась 4–5%-го годового экономического роста и сокращения безработицы<sup>163</sup>. Начавшаяся в 2000 г. интифада Аль-Акса практически свела на нет все экономические начинания.

С 1967 г. по 1991 г. у Советского Союза не было дипломатических отношений с Израилем, поэтому говорить об экономическом взаимодействии не представляется возможным. В 90-е годы после распада СССР на карте мира возникли новые государства, которым было необходимо отстроить свою собственную систему внешнеэкономических связей. Присутствие Израиля на рынках стран СНГ в начале 90-х годов было минимальным, этому во многом способствовал тот факт, что израильские рейтинговые компании присваивали странам СНГ рейтинги повышенной опасности как экономической, так и политической, что, в принципе, было абсолютно обоснованно. В первые годы самостоятельного развития государства СНГ, осознавая всю важность международной торговли, были заняты отстраиванием внутренних политических и экономических механизмов. Поэтому экономические взаимоотношения между Израилем и странами СНГ в первой половине 90-х годов характеризуются крайней нестабильностью. Так, после установления дипломатических отношений с Казахстаном товарооборот Израиля с этой страной резко вырос (в 1993 г. он составил в 13 раз большую величину по сравнению с 1992 г.), а уже в 1994 г. – сократился на 60%<sup>164</sup>.

Во второй половине 90-х годов отношения Израиля со странами СНГ стали более активными во всех областях (см. табл. 8). За этот период кривая израильского экспорта в страны СНГ, достигнув своего пика в 1997 г. (415,4 млн. долл.), начала снижаться. Наименьший объем экспорта был зафиксирован в 1999 г. (228,9 млн. долл.). В результате, экспорт немного увеличился и в 2000 г. составил 275,8 млн. долл. Данные таблиц 8 и 9 свидетельствуют также о том, что Россия является безусловным лидером по объему импортируемой из Израиля продукции (146,4 млн. долл. в 2000 г.); второе место по этому показателю занимает Украина (64,6 млн. в 2000 г.); третье – Туркменистан и Латвия (соответственно 16,7 и 16,6 млн. долл. в 2000 г.).

Импорт из стран СНГ в Израиль был нестабильным на протяжении всего периода. По стоимости экспортируемой в Израиль продукции первое место также принадлежит России

(472,6 млн. долл. в 2000 г.), второе место занимает Украина (79,7 млн. долл. в 2000 г.). Важно отметить, что для российского экспорта в Израиль характерен постоянный рост начиная с 1997 г. (прирост российского экспорта в Израиль в 1997–2000 гг. составил 196,9%). Что касается остальных стран СНГ и Балтии, то объем экспортируемой ими продукции в Израиль был незначительным, а импорта Израиля из Таджикистана вообще не было. Можно отметить, что, если в период с 1993 по 1997 гг. для Израиля было характерно неизменно весомое положительное сальдо в двусторонней торговле, то в последующий период для некоторых стран эта ситуация изменилась. Так, Молдова имела активное торговое сальдо в 1996–1997 гг. и в 1999 г., Туркмения – в 1999 г., Армения и Литва – в 2000 г., Украина – в 1998–2000 гг.

Таблица 8

**Торговля Израиля с республиками бывшего СССР**  
(млн. долл.)\*

Страны	Экспорт					Импорт				
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан	3,4	3	2,4	7,7	3,4	0	0,2	0,1	0,1	0,1
Армения	0	0	1,8	0,5	2	0	0	0	0,4	8,6
Белоруссия	10,9	8,2	7,4	5,3	3,8	0,4	0,3	0,1	3,3	0,3
Грузия	2,6	15,4	3,4	3,7	1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,6
Казахстан	2,7	4,1	4,3	6,9	3,2	0,2	0,1	1,5	0,2	0,7
Киргизия	0,7	3,6	3,9	1,5	0,3	0	0,1 0,5	0,5	0,06	0
Латвия	17,7	20,6	29,2	18,3	16,6	1,5	1,8 1,7	1,7	1,7	2,6
Литва	2,7	4,1	4,3	6,9	3,2	1,1	1,7	4,2	2,8	6,4
Молдова	6,2	3,7	3	1,7	2	9,8	3,8	1,3	5,1	0,7
Таджикистан	0,3	0,3	0,7	0,7	0	0	0	0	0	0
Туркменистан	2,7	1,9	1,4	0,3	16,7	0	0	0,1	2,3	2,8
Узбекистан	18,6	18,3	10,1	16,3	9,9	0,3	0,6	1,1	0,4	1,5

Украина	68,6	72,7	54,2	45,6	64,6	44	42,9	77,1	123,7	79,7
Эстония	7,8	3,6	3	7,1	2,7	0,7	0,4	0,3	3,8	1,3
Всего	403,9	415,4	313,5	228,9	275,8	240,2	211,4	314	446,46	577,9

Приведено по: Гусейнова Н. З. Экономические отношения между Израилем и странами СНГ во второй половине 90-х годов: итоги и проблемы. // Востокведный сборник №3, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 219.

\* Торговля между Израилем и Россией показана в таблице 9.

Однако на сегодня вряд ли можно говорить о значительных объемах торговли между Израилем и странами СНГ и Балтии. Так, доля импортируемой продукции из стран СНГ (без России) и Балтии в общем объеме израильского импорта не превышала 0,47% (1999 г.), а доля экспорта израильской продукции в эти страны в общем объеме экспорта Израиля имела максимальное значение в 1997 г. и составила 0,79%. Даже для России, безусловного лидера двусторонней торговли, оба показателя были весьма малы. Доля российских товаров в общем объеме израильского импорта с 1997 г. имела тенденцию роста и в 2000 г. и составила 1,34%, тогда как доля израильской продукции, экспортируемой в Россию, в общем объеме экспорта Израиля, наоборот, постоянно снижалась и в 2000 г. достигла 0,52%<sup>165</sup>.

При этом наблюдается тенденция к расширению сотрудничества между Израилем и странами СНГ. Под руководством израильских экспертов были организованы образцовые сельскохозяйственные фермы в Кыргызстане, Казахстане и Узбекистане. Сотни специалистов прошли обучение в Израиле на курсах сельского хозяйства, по медицине и образованию. Израильские специалисты были отправлены в республики с короткими миссиями в качестве консультантов в этих областях, а также в туристическом бизнесе. Израильские фирмы стали вкладывать деньги в этот регион.

Под израильским наблюдением и руководством в центральной больнице Ашхабада была оборудована палата интенсивной терапии. Были подписаны соглашения о строительстве больницы в Баку, контракты в области энергетики, связи и сельского хозяйства.

Модернизация колхоза «Аккурган», расположенного в 80 км от Ташкента, и преобразование его в образцовую ферму – один из сельскохозяйственных проектов, осуществленный по специальной программе сотрудничества, разработанной для республик

Центральной Азии организацией МАШАВ (Центр международного сотрудничества министерства иностранных дел Израиля) в сотрудничестве с США. Другой проект МАШАВа был осуществлен в Республике Казахстан, где при его участии был приватизирован и превращен в акционерное общество совхоз «Кунарли», расположенный приблизительно в 25 км к северо-востоку от Алма-Аты.

Укрепляются экономические связи между Израилем и Азербайджаном. Началась закупка значительного количества нефти в этой республике<sup>166</sup>.

В 2001–2005 гг. продолжалось развитие экономического взаимодействия между Израилем и странами СНГ и Балтии. Важно, что Литва, Латвия и Эстония в 2004 г. вступили в ЕС, таким образом их взаимоотношения с Израилем теперь регулируются общеевропейскими нормами. Израиль подписал с Литвой, Латвией, а также с Молдовой договоры об избежании двойного налогообложения, соответствующие стандартам ОЭСР.

Продолжается сотрудничество между МАШАВ и Узбекистаном, Киргизстаном, Казахстаном в развитии сельского хозяйства этих стран. Так, в 2002 г. в Казахстане в рамках проекта по восстановлению Аральского моря израильтянами была построена рыбная инкубаторная станция; в Киргизстане полностью переоснащена еще одна ферма, ставшая одной из наиболее технологически продвинутых ферм на территории СНГ.

При этом по-прежнему сотрудничество между странами региона и Израилем не играет для последнего важной роли во внешней торговле во многом из-за политической нестабильности в ряде среднеазиатских государств. Однако к странам со стабильным политическим режимом интерес израильтян возрастает. Примером этому может служить всплеск интереса израильских компаний к Казахстану, особенно в таких сферах, как сельское хозяйство, пластмассы, металлургия и высокие технологии. Это связано с быстрым экономическим ростом этой страны. Израильские аналитики считают, что сейчас надо как можно быстрее входить на казахский рынок, так как интерес к этой стране проявляют компании со всего мира, что приводит к постоянному усилению конкуренции.

К концу исследуемого периода лидерами среди стран СНГ (помимо России) по торговле с Израилем были: Украина – экспорт в эту страну в 2005 г. впервые перевалил за отметку

в 100 млн. долл., достигнув 108,1 млн., а импорт из Украины в том году составил 156,8 млн. долл. (СВО – 264,9 млн.) и Армения с уровнем израильского экспорта в страну в 2005 г. 99,5 млн. долл., а импорта – 103,2 млн. (СВО – 202,7 млн. долл.). Основными статьями израильского экспорта в регион являются промышленные товары, сельхозпродукция, химикаты, станки, медицинские препараты; а импорта – промышленное сырье. Неожиданный рост товарооборота с Арменией объясняется тем, что через нее в последнее время стали осуществляться поставки в Израиль алмазов.

18 октября 1991 г. дипломатические отношения между Израилем и СССР были восстановлены, а с декабря 1991 г. Россия стала правопреемницей СССР. Довольно быстро напряжение между двумя странами, существовавшее до 1991 г., сменилось активным сотрудничеством по многим направлениям. Возобновление отношений дало толчок развитию экономических, политических, культурных и других связей<sup>167</sup>. По состоянию на 2000 г. российско-израильские экономические связи регулировались следующими соглашениями и договорами:

- о торгово-экономическом сотрудничестве (1994 г.);
- о научно-техническом сотрудничестве (1994 г.);
- о сотрудничестве в области агропромышленного комплекса (1994 г.);
- о сотрудничестве в области здравоохранения и медицинской науки (1994 г.);
- о сотрудничестве в области туризма (1994 г.);
- конвенцией об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы (1994 г.);
- о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (1997 г.)<sup>168</sup>.

Если говорить в целом о динамике внешней торговли Израиля с Россией в 1990–2000 гг., то, как и ожидалось, после 1991 г. экономическое сближение принесло свои плоды. Внешнеторговый оборот начал расти ускоренными темпами, о чем свидетельствуют приведенные ниже данные. Стоимостной объем импорта увеличился в первой половине десятилетия в 53 раза, а стоимостной объем экспорта – в 11,6 раза. Все это говорит о неплохом сотрудничестве двух стран в торгово-экономической области, учитывая, что до этого вообще никаких связей не было.

Суммарный внешнеторговый оборот Израиля с Россией в 1990 г. составил 23,4 млн. долл. а в 1995 г. – уже 474,4 млн.

При этом стоит отметить, что объем товарооборота между двумя странами все же не очень внушительен. Более того, с 1996 г., достигнув своего пика – 261 млн. долл., – кривая израильского экспорта в Россию поползла вниз. Резкое сокращение экспорта произошло в 1998 г., когда он снизился до 184,6 млн. долл. Основной причиной этого явился финансово-экономический кризис, разразившийся в России 17 августа 1998 г. Во второй половине 90-х импорт из России продолжал расти, за исключением некоторого спада в 1997 г. (см. табл. 9).

Таблица 9

**Товарооборот Израиля с Россией (млн. долл.)**

	<b>Экспорт</b>	<b>Импорт</b>	<b>Оборот</b>	<b>Сальдо</b>
<b>1990*</b>	4,9	18,5	23,4	-13,6
<b>1993</b>	118,5	55,6	174,1	62,9
<b>1994</b>	192,7	70,2	262,9	122,5
<b>1995</b>	259,6	214,8	474,4	44,8
<b>1996</b>	261	182,1	443,1	78,9
<b>1997</b>	253	160	413	93
<b>1998</b>	184,6	225,9	642,9	-41,3
<b>1999</b>	106,6	302,4	408,8	-196
<b>2000</b>	146,4	472,6	619	-326,2
<b>2001</b>	172,4	507,1	679,5	-334,7
<b>2002</b>	210,5	519,9	730,4	-309,4
<b>2003</b>	220,5	618,2	838,7	-397,7
<b>2004</b>	319	688	1007	-369
<b>2005</b>	417,6	1055,7	1473,3	-638,1

Рассчитано по: Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в. ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 158; CBS. SAI 2003, 2006, Table 16.5, Jerusalem, 2003, 2006.

\* Включая торговлю с другими республиками СССР.

Несмотря на постоянный рост экспорта в конце 90-х – начале 2000-х, лишь к концу исследуемого периода Израилу удалось превзойти уровень экспорта в Россию, достигнутый к 1996 г. Вместе с тем, рост импорта из России продолжался более быстрыми темпами, чем увеличение экспорта туда, что

способствовало росту отрицательного сальдо торгового баланса между двумя странами в период 1998–2005 гг. (см. табл. 9).

Реальный объем торгового оборота, по мнению экспертов, в два раза превышает официально объявленный. Скрытый внешнеторговый оборот осуществляется в виде экспорта в Россию, организуемого европейскими филиалами израильских компаний, а также экспорта услуг, статистический учет которых затруднен как из-за несовершенства правовой основы двусторонних связей, так и специфики статистического «улавливания» данной экспортной статьи. Наиболее показательным примером занижения показателей двусторонней торговли является нефть. До 65% потребляемой в Израиле нефти имеет своим источником российские месторождения, но, согласно таможенной статистике, крупнейшим поставщиком жидкого топлива является Кипр, хотя, насколько известно, там нет ни одной скважины. Такая ситуация обусловлена заинтересованностью российских компаний в «оптимизации налогообложения» и преимуществами фрахтования танкеров в третьих странах<sup>169</sup>.

Как отмечает в своей статье Ф.А. Тринич<sup>170</sup>, существует значительное расхождение в статистических показателях торговли, приводимых израильской и российской статистикой. В частности, по российским данным, израильский импорт из этой страны выше, чем по собственно израильским. Это объясняется тем, что описанные ранее поставки нефти и других ресурсов в Израиль через третьи страны, составляющие значительную часть российского экспорта в эту страну, фиксируются отечественными органами как экспортные поставки из России в Израиль, а израильяне в своей статистике исходят из формального принципа. В этой работе за основу приняты данные, публикуемые израильскими статистическими органами.

В последнее время перед Россией и Израилем стоит задача устранения дисбаланса в двусторонних отношениях. Дело в том, что по уровню развития экономические связи всегда отставали от взаимодействия в области политики, культуры. Слишком долго экономические отношения между двумя странами оставались в заложниках у большой политики. И по сей день реализация многих хозяйственных проектов либо напрямую зависит от решения внешнеполитических проблем, либо используется в качестве компенсации политических уступок. Ситуация в этом отношении улучшается, но принцип экономизма (т.е. приведения внешнеполитического курса в соответ-



стве с потребностями развития экономики) пока еще не стал доминирующим<sup>171</sup>.

Экспорт России в Израиль включает необработанные алмазы (до 85%), сырую нефть, металлопрокат, древесину, технику, оборудование и транспортные средства, а импорт – пищевые продукты, технику, аппаратуру для телефонных станций, телеграфов и радиоаппаратуру, а также лекарства. Товарная структура внешнеторгового обмена во многом соответствует моделям экспортно-импортных операций обеих стран. Сегодня можно говорить о достаточно высоком уровне взаимодополняемости хозяйственных структур России и Израиля. Вместе с тем, сырьевая направленность российского экспорта вряд ли соответствует тому месту в международном разделении труда, которое Россия стремится занять. Рационализация структуры экономики, несомненно, приведет к изменению состава товарных потоков во внешней торговле России, в том числе с Израилем.

Следует отметить, что внешнеторговая статистика отражает далеко не все направления экономического взаимодействия России и Израиля. В структуру хозяйственных связей начали вплетаться производственная кооперация, сотрудничество в области создания и использования новых технологий, научных исследований, взаимного предоставления различного рода услуг. В России активно работают компании «Tadiran Tikshore» и «Bezeq», занимающиеся телекоммуникациями, «Elbit» – крупнейший израильский производитель медицинского оборудования и другие. Значительный интерес к сотрудничеству проявили представители одной из наиболее наукоемких отраслей современной экономики – авиационной промышленности.

В марте 1997 г. в Москве было подписано российско-израильское соглашение, в соответствии с которым российские истребители и пассажирские самолеты «Ильюшин» подлежали модернизации на израильских авиационных предприятиях. Стоимость заключенной сделки исчисляется сотнями миллионов долларов<sup>172</sup>. Израиль и Россия в 1999 г. подписали договор по совместной разработке воздушных систем раннего предупреждения для продажи их Китаю. По условию сделки, специалисты «IAI» устанавливают свою систему «Phalcon» на самолетах «ИЛ-76» российского производства. С такой комплектацией эти самолеты должны были быть проданы ВВС Ки-

тая. Как уже было отмечено, под давлением США сделка не состоялась. Тем не менее, она свидетельствует о динамичном развитии двусторонних связей. Кроме того, Россия и Израиль подписали договор о модернизации израильтянами устаревшего российского самолета «МиГ-21» для клиентов России из стран третьего мира. Сотрудничество с Россией по модернизации ее военной техники, по оценкам американских военных специалистов, может принести Израилю миллиарды долларов. В том же году обсуждались еще, как минимум, две сделки подобного рода, одна из которых заключается в оснащении российских танков, других бронемашин и артиллерии израильскими пушками, звукоулавливателями и системами наведения. Тогда же началась работа израильских предприятий с конструкторским бюро Камова по разработке боевого вертолета.

Также обсуждается возможность поставок российской военной техники в Израиль. Если речь идет о последующей модернизации и сбыте в третьих странах, то такая схема уже осуществлялась. Другое дело, если российское вооружение поступит на оснащение израильской армии. Это означало бы реальный прорыв в развитии ВТС и имело бы далеко идущие политические и экономические последствия. Скорее всего, наиболее реальны российские поставки боевых машин пехоты (по их производству Израиль в последнее время несколько отстал) и отдельных видов стрелкового оружия. В любом случае, российская сторона, очевидно, предпримет необходимые меры для обеспечения своих прав на интеллектуальную собственность. Этому в России в последнее время уделяется особое внимание<sup>173</sup>.

Наиболее перспективными отраслями российско-израильского сотрудничества экономические эксперты обеих стран называют осуществление совместных проектов в области энергетики, радиоэлектроники и вычислительной техники, медицины, биотехнологии, сельского хозяйства, охраны окружающей среды, финансовой сферы и туризма.

Многие израильские компании не только установили контакты с российскими фирмами, но и создали совместные предприятия. Большинство компаний со смешанным капиталом было основано в традиционно привлекательных для зарубежных инвесторов областях России (Москва, Санкт-Петербург, Самара, Саратов и другие регионы).

Был осуществлен ряд объединенных проектов в области сельского хозяйства. На одном из крупнейших агропредприятий Подмосковья – «Белая дача» – реализован проект сотрудничества, которое в настоящее время полностью перешло на использование израильских технологий и оборудования фирмы «Netafim Magal Industries», что позволило многократно повысить прибыльность производства. Израильские фирмы оборудовали птицефабрики с полным циклом выращивания и переработки кур, гусей, индеек, построили грибные фермы в Краснодарском и Ставропольском краях, модернизировали несколько сахарных заводов в Курской области. В 1997 г. был подписан контракт на поставку в Россию израильских технологий переработки молочных продуктов. Шесть израильских мини-фабрик, производящих продукты питания, соки и соковые концентраты, были открыты в Нижнем Новгороде.

Израильские компании активно работают на российском рынке лекарств и медицинского оборудования: «TEVA» (лекарства, лекарственные упаковки) осуществляют проекты в Московской, Ленинградской и Саратовской областях, а «Tutnauer» (поставки медицинского оборудования) – в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде.

Российская корпорация «Трансстрой» совместно с израильской компанией «Elgat» весной 1999 г. подготовила проект строительства туннеля протяженностью 0,5 км под горой Скопус недалеко от Иерусалима. Российские компании заинтересованы и в других инфраструктурных проектах в Израиле, в частности, в строительстве метрополитена в Тель-Авиве.

Израильская сторона проявляет интерес к импортированию природного газа, сырой нефти, каменного угля и других видов топлива, а также к технологиям переработки нефтяного сланца (сырья для топливно-энергетических станций). Израиль рассматривает различные предложения Газпрома по организации транспортирования российского природного газа в Израиль (по трубопроводу, который будет проложен по дну Черного и Средиземного морей, или посредством перевозок сжиженного газа в танкерах до Иорданского порта Акаба и далее по трубопроводу в Израиль). Предложение компании «Росуголь» о поставке угля было отвергнуто израильской стороной из-за неоправданно высоких, по ее мнению, цен.

Израильтяне также проявляют большой интерес к российским научно-техническим разработкам в области ядерной энергетики, производства точных измерительных приборов, оптических инструментов. Недавно был заключен контракт на приобретение созданных петербургскими учеными химических технологий, которые будут использоваться при переработке сырья, добываемого в районе Мертвого моря. Строительство в Израиле магниевого завода, которое осуществляет российское предприятие «Саянстрой», стало одним из крупнейших проектов поставок российского оборудования и технологии.

Интересным для обеих стран является сотрудничество в освоении космоса. Так, в 2000 и в 2003 гг. российские ракеты выводили на орбиту израильские спутники. В разработке находятся и другие проекты в этой сфере.

Однако пока далеко не все совместные проекты завершаются успешно. Так, несмотря на то что израильские эксперты одобрили предложение «Технопромэкспорта» о создании в Израиле (совместно с израильской фирмой «Rotem deposit») установки для переработки горючих сланцев мощностью 90 тыс. т сланцевого масла в год и силовой установки мощностью 300 мВт, работающей на топливе, полученном после пиролиза сланца, этот проект остается на бумаге из-за отсутствия поддержки со стороны правительства, необходимой российской компании для выполнения финансовых обязательств<sup>174</sup>.

Большие надежды в развитии двусторонних экономических отношений возлагались на туризм в связи с возросшим интересом паломников к Святой Земле в период празднования двухтысячелетия христианства. Российская пресса в целом положительного отзываеется об Израиле как о привлекательной стране европейского типа. Однако для многих российских туристов израильские цены на гостиничные услуги слишком высоки. Не оправдались и расчеты израильских и палестинских экспертов на получение сверхприбылей от празднования 2000 г. Причиной тому явился острый конфликт израильского правительства с властями ПНА по вопросу принадлежности мест христианского паломничества на Западном берегу р. Иордан. Обострившаяся военно-политическая ситуация в Персидском заливе в 1997–1998 гг., а также начавшаяся в 2000 г. интифада Аль-Акса нанесли большой урон туристическому бизнесу в Израиле. Вследствие этого положение в отрасли в конце XX в. оставалось сложным и трудно прогнозируемым. Однако в по-

следние годы исследуемого периода наблюдался рост российского туризма в Израиль.

Развитие банковской сферы в России способствовало установлению контактов между российскими и израильскими банками, обмену деловыми услугами. Притягательная сила израильского финансового рынка была достаточно велика для того, чтобы, спустя непродолжительное время после восстановления российско-израильских дипломатических отношений, наши банкиры не только познакомились с новым для них рынком, но и предприняли конкретные шаги по проникновению на него. Этому в немалой степени способствовало быстрое продвижение мирного процесса на Ближнем Востоке в первой половине 90-х годов и соответствующее улучшение перспектив сближения региональных финансовых центров.

И все же взаимодействие российских и израильских финансовых институтов находится в самой начальной стадии. Финансовая сфера оказалась наиболее чувствительной к резким переменам в экономике и политике двух стран. Присутствие израильских банков в России практически незаметно. Хотя израильтян очень привлекает обширный и пока далеко не насыщенный финансовыми услугами российский рынок, доступ в Россию иностранных банков крайне затруднен административными и экономическими барьерами. Отпугивает политическая и экономическая нестабильность. Вот почему, например, решение об открытии в нашей стране представительства крупнейшего в Израиле банка «Нароalim» несколько раз откладывалось<sup>175</sup>. Однако и в этой сфере к концу исследуемого периода намечился прогресс. В 2004 г. была одобрена система, по которой российские банки, берущие кредит на деятельность, связанную с экспортом из Израиля, получают 10%-е сокращение подоходного налога в России. По мнению экспертов, это даст возможность создать нормальную инфраструктуру израильского экспорта в РФ.

Среди причин, тормозящих двустороннее экономическое сотрудничество, можно также назвать неразвитость необходимой для успешных сделок инфраструктуры. Например, отсутствие страхования деловых рисков с российской стороны привело к тому, что выделение израильской стороной кредита размером в 50 млн. долл. для поставок в Россию сельскохозяйственного, медицинского и другого оборудования было затруднено. Кроме того, отсутствуют необходимое банковское

обеспечение, консультационные и посреднические компании, юридические и аудиторские фирмы и т.п.

Вместе с тем, следует отметить значительные положительные изменения, произошедшие в последнее время. И в российском, и в израильском бизнес-сообществах растет интерес к развитию двусторонних деловых связей. По словам советника по экономическим, торговым и туристическим вопросам в посольстве Израиля в РФ, в 2005 г. экономический отдел посольства получал более 15 бизнес-запросов в неделю, тогда как в 2004 г. этот показатель был равен 7–8. Видимо, это послужило причиной роста активности российских лоббистских структур на израильском рынке. Глава ТПП Е. Примаков и глава РСПП А. Шохин в разное время в самом начале 2006 г. подписали договоры о сотрудничестве с Израильским институтом экспорта, Союзом промышленников Израиля, ТПП Израиль-Россия и СНГ. При этом действенной инфраструктуры экономического сотрудничества между двумя странами все же до сих пор создать не удалось.

За пятнадцать лет сотрудничества пройден большой путь. Но еще много предстоит сделать. Одной из главных задач в первые годы XXI в., стоящих перед правительствами двух стран, является налаживание взаимодействия между представителями среднего и малого бизнеса. Потенциал Израиля и России в этой сфере велик как по причине проживания в Израиле около миллиона бывших россиян, так и вследствие взаимной заинтересованности в развитии наукоемких отраслей промышленности. И в России это понимают: сейчас представители экономического истеблишмента нашей страны ставят амбициозную цель – к 2010 г. довести объем двусторонней торговли до 5 млрд. долл. Если правильно распорядиться имеющимся потенциалом, то это вполне возможно.

Итак, в исследуемый период Израиль добился значительной диверсификации своих внешнеэкономических связей. Во многом была решена одна из важнейших проблем израильского экспорта. Вместе с тем, со многими новыми для страны регионами прочные экономические связи еще не налажены. Стоит также отметить, что структура экспортно-импортных операций с некоторыми странами не устраивает Израиль. Несмотря на развитые научно-технические связи с Японией и странами ЕС, израильский экспорт в эти страны недостаточно технологичен. Развитию сотрудничества Израиля как с Европой, так и с Японией

мешают политические причины. Они же не позволяют развивать экономическое сотрудничество с большинством стран Ближнего и Среднего Востока.

Вместе с тем, усилилась интеграция Израиля в глобальный рынок не только на макро-, но и на микроуровне. По данным израильского Института экспорта и международного сотрудничества, в 2005 г. участие израильских компаний в международных проектах увеличилось по сравнению с 2004 г. на 150% до уровня в 1,5 млрд. долл. (500 млн. – экспорт профессиональных услуг, а 1 млрд. – в различные затраты) по сравнению с 600 млн. долл. за год до этого. Финансирование принимавших участие в проектах компаний частично осуществлялось международными организациями, а частично при помощи инвестиций, полученных как в Израиле, так и за рубежом. Также в 2005 г. израильские компании выиграли 12 тендеров (на три больше, чем в 2004 г.) общей стоимостью 50 млн. долл. на проекты в развивающихся странах, финансируемые международными банками. Эти компании предоставили консалтинговые услуги, оборудование и продукцию или строили объекты в Румынии, Боснии, Нигерии, Турции, Эфиопии, Кипре и других странах<sup>176</sup>.

В заключение следует отметить, что на фоне важнейших экономических преобразований, проходивших в Израиле на всем протяжении рассматриваемого периода, а также на фоне важных геополитических изменений в регионе и мире, наблюдалась в целом положительная динамика изменения платежного баланса страны. Бывший практически на всем протяжении XX в. отрицательным, платежный баланс по текущим операциям в начале XXI в. стал сводиться Израилем с положительным сальдо. Также с ростом открытости экономики Израиля увеличилась доля импорта и экспорта в ВВП страны.

В 1985–2005 гг. произошли изменения в структуре экспорта и импорта Израиля. Еще со второй половины XX в. израильская торговля была относительно услугоемкой. С точки зрения доли оборота услуг в общем импорте и экспорте страны, значительного роста этого показателя в исследуемый период не произошло. При этом заметны сдвиги в структуре самих услуг. В частности, к концу периода возрос экспорт туристических услуг, одновременно с этим рос импорт финансовых услуг. Возрастающее значение в 1985–2005 гг. приобретали информационные и телекоммуникационные услуги, консалтинг в

сфере безопасности. Экономический кризис начала XXI в. оказал определенное отрицательное воздействие на этот сектор израильского хозяйства, однако к концу исследуемого периода ситуация заметно улучшилась.

В исследуемый период значительно увеличился экспорт высокотехнологичных отраслей промышленности Израиля, что привело к росту его доли в общем объеме экспорта страны, а вот доля сельскохозяйственного экспорта сократилась. Экспорт бриллиантов из Израиля рос в абсолютном выражении, в процентном же отношении доля экспорта этой группы товаров в общем объеме экспорта страны не претерпела серьезных изменений.

На всем протяжении рассматриваемого периода главной статьей израильского импорта было сырье. При этом наблюдался рост услугоемкости импорта, также выросла доля товаров длительного пользования в импорте страны. При этом однозначного тренда на рост инвестиционных товаров в израильском импорте не наблюдалось.

География израильской торговли значительно расширилась в 1985–2005 гг. вследствие распада Советского Союза и развития мирного процесса на Ближнем Востоке. В орбиту торговых интересов Израиля были включены страны Восточной Европы, СНГ, ряд стран ЮВА. В целом следует отметить, что с этими странами торговые отношения в исследуемый период развивались позитивно. Однако разногласия по политическим вопросам, а также сохранившаяся среди разных слоев как израильского общества, так и общества новых торговых партнеров страны атмосфера недоверия тормозят развитие экономических отношений. Одновременно с этим усилилось взаимодействие Израиля с традиционными партнерами – США и ЕС, но и на этих направлениях у Израиля возникают проблемы также в основном политического характера.

Несмотря на определенные успехи мирного процесса на Ближнем Востоке и отмену арабского бойкота Израиля, о серьезных позитивных изменениях в экономическом сотрудничестве со странами региона говорить не приходится, некоторое исключение составляет Иордания, к концу рассматриваемого периода улучшились экономические отношения с Египтом.

Таким образом, можно сказать, что период 1985–2005 гг. был важнейшим в истории внешнеэкономических связей Израиля, так как именно в это время в стране произошли серьезные



сдвиги в структуре экспорта и импорта, свидетельствующие о том, что израильская торговля соответствует развитой экономике, а также имела место широкомасштабная диверсификация внешнеэкономических связей страны, по сути, сложилась новая система, способствующая дальнейшей интеграции Израиля в мировой рынок.

### **Глава 3.** **УЧАСТИЕ ИЗРАИЛЯ** **В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ** **ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

#### **3.1. Экспорт и импорт капитала,** **валютные отношения**

Для экономического роста Израиля на протяжении всех этапов развития важную роль играло привлечение в экономику иностранного ссудного капитала и некоммерческих переводов. При анализе географии международных финансовых потоков видно, что Израиль – один из центров притяжения капитала из международных источников. Такое положение страны на мировых финансовых рынках резко контрастирует с ее более чем скромным местом на географической карте мира. В этом заключается одно из проявлений специфики экономической модели Израиля.

А.В. Федорченко отмечает, что «для проведения индустриализации, создания хозяйственной инфраструктуры, обеспечения высоких темпов экономического роста (все это – в рамках капиталоемкой модели развития), осуществления структурных перестроек и выведения Израиля на уровень экономически развитых стран мира потребовалось почти постоянно наращивать импорт средств производства, а рост платежеспособного спроса населения в условиях углубления хозяйственной специализации вел к увеличению закупок за рубежом потребительских товаров. Внутренние источники валютных поступлений не могли покрыть расходы в валюте по импорту, что демонстрирует хронический дефицит торгового баланса. Следовательно, на протяжении многих лет перед Израилем стояла проблема изыскания зарубежных источников финансирования значительной части расходов по импорту, не покрываемых доходами от экспорта»<sup>177</sup>.

«Если для большинства стран постоянный торговый дефицит рано или поздно превращался в жесткий ограничитель

экономического роста (при отсутствии значительных и постоянно пополняемых валютных резервов неизбежен рост задолженности по взятым для расчетов с зарубежными поставщиками займам и кредитам, ослабление внешнеэкономических позиций страны, отвлечение все большей части национального дохода на обслуживание долга), то израильская экономика развивалась в благоприятных условиях отсутствия однозначной зависимости между отрицательным сальдо внешнеторгового обмена и темпами хозяйственного развития»<sup>178</sup>. Причины этого, а также другие аспекты участия Израиля в международном движении капитала рассмотрены в данном параграфе.

### 3.1.1. Односторонние переводы

Именно в особенностях структуры односторонних (некоммерческих) переводов заключаются причины отсутствия однозначной зависимости между отрицательным сальдо внешнеторгового обмена и темпами хозяйственного развития. Односторонние переводы отображены в платежном балансе в графах «текущие платежи» и «переводы капиталов». При этом графа «текущие платежи» относится к разделу платежного баланса, который называется «платежный баланс по текущим операциям», а «переводы капиталов» – к разделу «счет движения капиталов и финансов».

Специфика израильского платежного баланса по текущим операциям состоит в том, что его вторая часть (текущие перечисления) составляла более 50% от первой, а в отдельные годы превышала ее. Важно отметить, что в 2001–2005 гг. наблюдался значительный рост доли текущих перечислений в платежном балансе текущих операций при одновременном их сокращении в абсолютном выражении (см. табл. 4). Причем значительное увеличение экспорта услуг привело к тому, что к 2005 г. этот показатель достиг небывалого уровня в 265%. Ниже приведены данные об указанном соотношении за рассматриваемый период, в %<sup>179</sup>:

<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
126	135	75	84	105	103	82	87	69	62	54
<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	
54	65	86	82	88	86	91	135	201	265	

Не менее важную роль играют счета движения капиталов во второй части платежного баланса страны (см. табл. 4 текста и табл. 2, 13 прил.).

Получается, что за счет являющихся в чистом виде субсидией односторонних переводов происходила компенсация либо основной части торгового дефицита, подлежащего оплате в конвертируемой валюте, либо полностью. В последнем случае благодаря этим трансфертам пополнялись и валютные резервы Израиля. Таким образом потребность в использовании зарубежного ссудного капитала в качестве средства оплаты дефицита значительно снижалась. На степень покрытия торгового дефицита односторонними переводами влияли как динамика самого дефицита, так и размеры этих переводов и их структура<sup>180</sup>.

Среди текущих платежей особое место занимали межгосударственные. За период 1985–2002 гг. они составляли в среднем 70% от всех текущих платежей, а в 2003–2005 гг. их доля уменьшилась в среднем до 58% в год как результат экономической политики Израиля того периода (см. § 1.1.).

До начала 90-х годов прошлого века среди текущих платежей частного сектора лидирующую роль играли реституции из Германии, но в 90-х годах, по мере все большего открытия экономики страны, их доля сократилась, в частности, за счет увеличения денежных переводов израильтян, работавших за границей. В этой связи стоит также отметить и финансовые переводы в Израиль представителей еврейской диаспоры по всему миру. Им придавали в Израиле большое значение и как постоянному источнику получения финансовых средств из-за рубежа на безвозмездной основе, и как одному из путей решения проблемы нехватки валютных средств после вооруженных конфликтов.

Удельный вес переводов капиталов в структуре односторонних переводов в рассматриваемый период составлял в среднем 10–20%. При этом изменения в весе составляющих этого показателя являются хорошим индикатором происходящих в стране процессов. Так, увеличение количества капиталов, привезенных иммигрантами, в принципе говорит как об уровне обеспеченности вновь прибывших, так и об их числе. В случае Израиля это свидетельствует о значительном росте иммиграции в страну (значение волны иммиграции 90-х уже рассматривалось в данной работе). Уменьшение переводов государственным учреждениям является хорошей иллюстра-

цией макроэкономической политики либерализации, о которой говорилось в первой главе. В этой связи речь идет как об уменьшении числа государственных учреждений, так и об уменьшении степени их субсидирования.

Одним из наиболее серьезных факторов, оказавших влияние на размеры и структуру поступающих в Израиль из-за границы финансовых средств, стали взаимоотношения Израиля и США. Финансовые взаимоотношения двух стран начались с самого образования Государства Израиль в 1948 г. (см. Ямилинец Б.Ф. и Федорченко А.В.). Период 1985–2005 гг. характеризуется дальнейшим углублением стратегического партнерства между ними. Важность этих взаимоотношений обуславливает необходимость остановиться на этом аспекте подробнее. Соединенные Штаты являются крупнейшим источником как заемных средств, так и односторонних переводов. В этой части работы будут рассмотрены динамика и структура односторонних переводов из США в Израиль в исследуемый период.

Одним из структурных элементов американских односторонних переводов Израилю были так называемые специальные пакеты<sup>181</sup>. Второй специальный пакет был одобрен в 1985 г. (первый был одобрен в 1974 г.) вследствие тяжелого экономического кризиса гиперинфляции (445% в год), который переживал тогда Израиль. Грант в 1,5 млрд. долл. был разделен на два года: 1985 г. и 1986 г. Он был предоставлен в рамках стабилизационной программы правительства Израиля, которая проводилась под руководством совместной американско-израильской группы по экономическому развитию. Последний специальный пакет был одобрен в 1996 г. с целью помочь Израилю в его борьбе с терроризмом. Израиль должен был получить общую сумму в 100 млн. долл. частями в 1996 г. и в 1997 г.<sup>182</sup> В 2005 г. Израилем был подан запрос на предоставление ему в 2006 г. специального пакета для освоения Негева и Галилеи, однако к концу рассматриваемого периода в США так и не было принято никакого решения по этому вопросу.

Также Израиль получал средства в рамках программы экономической помощи. В 1979 г. программа экономической помощи Израилю перестала быть частью Программы импорта предметов потребления, которая предоставляет иностранным государствам средства для закупки потребительских товаров в США, а стала представлять собой прямые денежные переводы. Взамен Израиль предоставил Агентству международного

развития США гарантии, что уровень долларowego гражданского импорта из Соединенных Штатов будет превышать уровень экономической помощи в каждом конкретном году. Таким образом, американские производители получили гарантии того, что они не понесут потери от выхода Израиля из американской Программы импорта предметов потребления.

Начиная с фискального 1987 г., Израиль начал получать экономическую помощь в размере 1,2 млрд. долл. и военную помощь в размере 1,8 млрд. В 1998 г. Израиль предложил постепенно уменьшать свою зависимость от американской экономической помощи. По соглашению, достигнутому с администрацией Клинтона и Конгрессом США, экономическая помощь должна сокращаться каждый год на 120 млн. долл., с тем, чтобы прекратиться совсем к 2008 г. Половина из сэкономленной суммы была добавлена к военной помощи в связи с возросшей угрозой в сфере безопасности. В 1999 г. Израиль получил 1,08 млрд. долл. в качестве экономической и 1,86 млрд. – в качестве военной помощи. В 2000 г. экономическая помощь была сокращена до 949,1 млн., а военная – увеличена до \$1,92 млрд. долл.<sup>183</sup>

Несколько лет основная часть американской экономической помощи уходила на выплату старых долгов Израиля. В 1984 г. была принята поправка Крэнстона к законодательному пакету по иностранной помощи, согласно которой Израиль должен был получать экономическую помощь в размере не меньшем, чем необходимо для ежегодного обслуживания израильского долга Соединенным Штатам. Действие поправки прекратилось в финансовом 1999 г. Тогда Израиль получил в качестве экономической помощи 1,08 млрд. долл., а по долгам должен был выплатить лишь 328 млн.

Приблизительно 26% того, что Израиль получает в качестве военной помощи, может быть потрачено непосредственно в стране на военные цели, остальные же 74% должны быть потрачены в США на военные закупки. С 1988 по 1990 фискальные годы Израилю было разрешено использовать непосредственно в стране 400 млн. долл. С 1991 по 1998 гг. эта сумма было увеличена до 475 млн. По мере увеличения абсолютного размера военной помощи Израилю, увеличивалась и сумма на расходы непосредственно внутри страны, но процентное отношение оставалось приблизительно тем же. В конце 1998 г. Израиль потребовал дополнительно 1,2 млрд. долл.

помощи на вывод войск и демонтаж военных объектов на оккупированных территориях по договору Уай Плантейшн (подписан 23 октября 1998 г.). В 1999 г. Израиль получил 600 млн. долл. для этих целей, а в 2000 г. – 300 млн.<sup>184</sup>

Помимо двух многолетних программ помощи Израилю, США предоставляли этой стране дополнительную финансовую поддержку. Так, в 1992 г. Конгрессом США были одобрены гарантии по кредитам Израилю на сумму в 10 млрд. долл. сроком на пять лет, а в 2003 г. – еще на 9 млрд. сроком на три года с условием, что они будут потрачены в границах до июня 1967 г. (см. § 3.2.). Также в 1992–1998 гг. Израиль получал от США 80 млн. долл. ежегодно для абсорбции иммигрантов. В 1999 г. вследствие уменьшения потока иммигрантов эта сумма была уменьшена до 70 млн. долл., а в 2000 г. – до 60 млн. К 2005 г. эта сумма была сокращена до \$50 млн. долл.

С 1987 по 1999 гг. абсолютная величина экономической и военной помощи Израилю в долларовом эквиваленте оставалась одинаковой (точные данные показаны в табл. 10). Поэтому из-за инфляции реальная величина этой помощи уменьшалась. Но Израиль получал помощь от США на более выгодных условиях, чем другие страны. Так, уже на протяжении длительного времени правительство Израиля получает помощь напрямую, а не в рамках какой-либо программы. Также, начиная с 80-х годов прошлого века, Израиль получал помощь одновременно в начале фискального года, а не квартальными траншами, как это делают другие страны. Только в 2000 г. Израиль получил 1,37 млрд. долл. военной помощи в январе, а остальные 550 млн. были отложены из-за бюджетных соображений США. От Израиля также не требуется предоставлять отчетность по расходным средствам<sup>185</sup>.

При всех очевидных положительных аспектах такого рода помощи Израилю (о них было сказано ранее), по мнению ряда израильских специалистов, есть у этого вида сотрудничества и отрицательные черты.

Эксперты израильского центра политических исследований IASPS считают, что, хотя американская экономическая помощь исходила из добрых побуждений, на самом деле она не только является несчастьем для Израиля, но и причиняет вред американским интересам (не все американские налогоплательщики готовы оплачивать функционирование экономики Израиля).

Таблица 10

**Помощь правительства США Израилю (млн. долл.)**

	<b>Военная помощь</b>	<b>Экономическая помощь</b>	<b>Всего получено</b>
<b>1985</b>	1 400	1 950	3 350
<b>1986</b>	1 723	1 898	3 621
<b>1987</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1988</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1989</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1990</b>	1 792	1 195	2 987
<b>1991</b>	1 800	1 850	3 650
<b>1992</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1993</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1994</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1995</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1996</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1997</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1998</b>	1 800	1 200	3 000
<b>1999</b>	1 860	1 080	2 940
<b>2000</b>	3 120	949	4 069
<b>2001</b>	1 976	838	2 814
<b>2002</b>	2 040	720	2 760
<b>2003</b>	3 086	596	3 682
<b>2004</b>	2 147	477	2 624
<b>2005</b>	2 220	360	2 580

Источник: AICE & ITA, Chavi-Chase, Maryland, 2006.

Экономическое влияние помощи должно быть знакомо всем, кто имеет представление о сути функционирования страны «всеобщего благоденствия». Каждый год Израиль получает несколько миллиардов долларов «свободных денег» из-за границы. Вливание наличности служит сдерживающим средством от экономической либерализации, помогает крайне статичной израильской экономике воздерживаться от реформ. Одной из причин относительно невысоких темпов роста экономики Израиля является сильная зависимость от вливания незаработанных денег. Опираясь на эти дотации, государство перестало стремиться к повышению собственной продуктивности для повышения уровня жизни народа<sup>186</sup>. Но, вместе с тем, нельзя говорить о темпах роста только лишь в контексте эко-



номической помощи – надо, конечно, рассматривать различные аспекты экономической жизни страны.

По мнению ученых Центра обороны и изучению проблем международной безопасности CDISS, прекращение американской помощи Израилю будет великим даром, который только может преподнести правительство США израильтянам. Это, в сущности, быстро уничтожит финансовую базу правящей номенклатуры со всеми её бюрократами, политиками, монополиями, картелями и другими группировками, сократив финансовые ресурсы, опираясь на которые система государственных дотаций держит нетронутой экономическую социалистическую, отрицающую либерализацию, систему. Это сразу же поставит у руля лидеров промышленности высоких технологий, которые сменят агонизирующую социалистическую номенклатуру<sup>187</sup>.

Израиль, согласно мнению этих специалистов, может поддерживать свои оборонные возможности на требуемом уровне и без помощи, но поддерживать свою статичную экономику без нее он не в состоянии. Тесное стратегическое сотрудничество между США и Израилем должно продолжаться, потому что оно выгодно для обеих стран, но прямые финансовые вливания должны прекратиться, так как они никому не приносят пользы, считают специалисты IASPS.

Но, вместе с тем, представляется очевидным и то, что именно в 90-е – начале 2000-х годов. Израиль совершил наиболее радикальные шаги по либерализации своей экономической системы (см. гл. 1). Логично предположить, что без наличия свободных средств совершить такие сложные институциональные реформы практически невозможно. Поэтому, наряду с другими факторами, односторонние переводы вообще и помощь Соединенных Штатов, в частности, смогли обеспечить необходимую финансовую базу для осуществления либерализации экономики Израиля. Но, конечно, существует серьезная опасность опоры на односторонние переводы при стратегическом планировании развития экономики страны. Представляется, что чиновники, ответственные за экономическую политику Израиля сегодня, это понимают.

### *3.1.2. Движение ссудного капитала*

Несмотря на достаточно большие объемы односторонних переводов, Израилю все же необходимо было использовать ссудный капитал для покрытия дефицита текущего платежного

баланса и финансирования определенных экономических проектов. Одной из отличительных особенностей притока ссудного капитала в Израиль было то, что основная его доля приходилась на государственные каналы, а краткосрочные кредиты (сроком не более, чем на год, по методологии Банка Израиля) в основном шли в частный сектор. Стоит отметить, что с начала рассматриваемого периода наблюдалась постоянная тенденция увеличения доли частного сектора и в общей массе поступающего в страну ссудного капитала. Доля государства во внешнем долге страны сократилась с 53% в 1985 г. до 42% в 2005 г. Рост частных заимствований наблюдался как в поступлениях на краткосрочный, так и на долгосрочный периоды. Этот показатель вырос за исследуемый период в 6,4 раза. Вклады иностранцев (в т.ч. иностранных банков) в израильские банки выросли за тот же период в 2,2 раза. При том, что внешний долг государства за это время увеличился чуть более, чем в 2 раза (см. табл. 16 прил.).

Прежде чем рассмотреть структуру внешнего долга Израиля на конец исследуемого периода, стоит подробнее остановиться на источниках внешнего заимствования.

Государственные структуры Израиля используют пять основных источников заимствования капитала на внешних рынках. Первым из них является деятельность «Israel Bonds Organization» (Организация облигаций Израиля). Эта организация была создана в 1951 г., ее официальное название – «Development Corporation of Israel» (Корпорация по развитию Израиля). Основным направлением деятельности этой организации является привлечение в Израиль иностранной валюты от евреев диаспоры (как персонально, так и от общин) посредством обращения к ним облигаций государственного займа. Помимо стабильного источника получения иностранных займов, эти облигации выполняют функцию поддержания связей с еврейской диаспорой по всему миру и источника диверсификации ресурсов получения этих займов, особенно в периоды, когда возникают сложности с привлечением средств из других зарубежных источников<sup>188</sup>.

Такая форма внешнего заимствования уникальна – она строится на возможности убедить евреев за рубежом инвестировать в Израиль. Организация облигаций Израиля подчеркивает необходимость для евреев всего мира внести свою лепту в процветание и безопасность еврейского государства. Еже-

годная политика заимствования определяется министерством финансов страны с учетом требований правительства. Исходя из поставленной цели, министерство финансов периодически устанавливает процентные ставки на различные виды облигаций, влияя, таким образом, на скорость их продаж в течение года<sup>189</sup>.

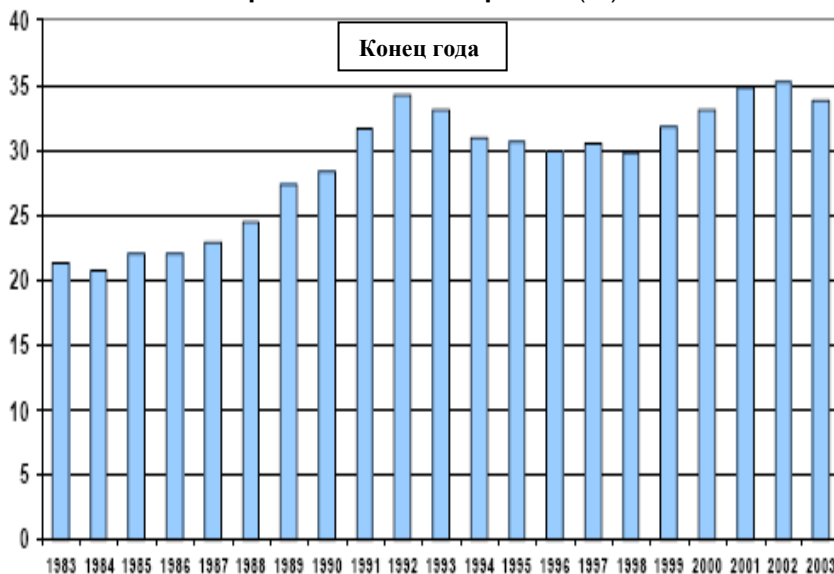
Рынок необращающихся облигаций государственного займа состоит из определенного числа необращающихся облигаций, которые различаются по срокам платежа, процентной схеме (плавающая и фиксированная ставки процента), способу вычисления процента, минимальным номиналам облигаций и условиям ранней выплаты. Данные показывают, что возможность досрочного погашения используется очень редко, и практически все Облигации погашаются согласно установленной конечной дате погашения. С течением лет диапазон предложений изменился, и каждый вид облигаций предназначался своему целевому клиенту: индивидуальным покупателям, общинам или финансовым структурам<sup>190</sup>.

Если в начале рассматриваемого периода основным источником внешнего займа были ссуды правительства США (в 1988–1989 гг., а также в период 1993–1998 гг. основным источником внешних займов были гарантированные американским правительством обращаемые облигации), то в 1999–2000 гг. наблюдалась тенденция увеличения доли необращающихся облигаций государственного займа как в абсолютном, так и в процентном отношении в общем объеме источников внешнего заимствования (см. диагр. 10) при некотором сокращении этих показателей по облигациям, гарантированным правительством США. Однако с 2003 по 2005 гг. этот вид облигаций вновь стал играть более важную роль в структуре внешней задолженности Израиля (подробнее см. далее).

Анализ продаж необращающихся облигаций государственного займа показывает количественное увеличение их продаж от десятилетия к десятилетию. Совокупный объем продаж в 80-е годы прошлого столетия был на 60% выше, чем в 70-е, а в 90-е – на 80% выше, чем в 80-е. Показатели 2000 г. говорят о том, что такая тенденция может продолжиться и в XXI в. В 2002–2003 гг. еврейская диаспора, обеспокоенная ситуацией в сфере безопасности Израиля, более активно покупала эти облигации, что привело к абсолютному рекорду продаж, когда вырученная в 2003 г. сумма составила 1,5 млрд. долл. (см. табл. 14 прил.).

В 2004 г. в связи с относительной нормализацией обстановки в регионе произошло некоторое снижение этого показателя до уровня в 1,3 млрд. долл.

Диаграмма 10  
**Необращающиеся облигации государственного займа  
как часть непогашенной внешней задолженности  
правительства Израиля (%)**



Источник: Rehavi Y., Weingarten A. Fifty Years of External Finance via State of Israel Non-Negotiable Bonds. Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 06.09.2004., p. 3.

Так как показатель роста продаж выше темпа погашений, чистые продажи (продажи за вычетом погашений) были положительными. Они составляли в среднем 190 млн. долл. в год в 70-е и 80-е годы XX в. и выросли до 350 млн. долл. в год в 90-е. В период 2000–2003 гг. этот показатель сократился до среднего уровня в 255 млн. долл. Совокупный объем чистых продаж достиг за рассматриваемый период отметки в 5,85 млрд. долл.

Из анализа направлений развития рынка необращающихся облигаций государственного займа следует, что остаток

иностранной валюты у государства (продажи за вычетом погашений и выплаты процентов) был положительным в 50–70-х годах прошлого века, но с начала 80-х годов он стал отрицательным. В 90-х годах правительство в порядке процентных выплат уплатило на 860 млн. долл. больше, чем совершило чистых продаж этих облигаций, а в 2000–2003 гг. – на 1,1 млрд. долл. больше. Такая тенденция стала следствием ряда причин: рост балансов по данным облигациям из-за увеличения совокупного объема продаж в год, последовательный переход к рыночным процентным ставкам и рост долларовых ставок процента<sup>191</sup>.

Вторым источником внешнего заимствования правительства Израиля является публичный выпуск новых облигаций. В 1994 г. Центральный учетный офис Израиля принял решение начать такой выпуск на мировых рынках в размере 200–250 млн. долл. в год в период 1995–1998 гг. и в размере 500 млн. – 1 млрд. долл. с 1999 г. и далее. Это было сделано с целью создания замены займам, гарантированным правительством США. Без относительно того, нужно это было или нет, правительство страны решило брать займы на мировых рынках. Основным мотивом таких действий было нежелание упустить возможность выпускать облигации по низкой процентной ставке. Так или иначе, эти облигации были выпущены на период в 10–30 лет, в то время как резервы иностранной валюты инвестируются на менее длительный срок<sup>192</sup>. С 1995 по 2005 гг. было сделано девять таких выпусков на трех наиболее важных финансовых рынках (см. табл. 11): Янки (США), Евро (ЕС) и Самурай (Япония).

В связи с приездом в начале 90-х годов XX в. евреев из бывшего Советского Союза, в 1993 г. для того, чтобы справиться с такой волной иммиграции, которая, как ожидалось, приведет к значительному росту дефицита баланса текущих платежей (в 1996 г. дефицит превысил 5 млрд. долл.), правительство Израиля приступило к выпуску облигаций, гарантированных правительством США. Гарантии США позволяют правительству Израиля собирать деньги на американском рынке капитала по относительно низкой процентной ставке. Вскоре стало очевидным, что этих займов недостаточно для развития экономики страны, тем более, по политическим причинам, было нежелательно и далее увеличивать и без того огромную зависимость экономики Израиля от экономики США. Поэтому

с 1995 г. и были осуществлены эти публичные выпуски государственных облигаций.

Таблица 11  
**Выпуск государственных облигаций Израиля  
на международных рынках\***

Год	Рынок	Сумма (млн. долл.)	Валюта	Срок (годы)	Текущая доходность %	Дивидендная доходность %	Гос. обли- гация для сравнения**	Отклонение от облига- ции для сравнения на дату выпуска	Отклонение от облига- ции для сравнения на 28.12.04.
1995	Янки	250	\$	10	6,375	6,491	США	76 б.п.***	37 б.п.
1996	Евро	200	\$	5	6,375	6,469	США	-	-
1997	Самурай	170	Йена	10	3	3,017	Япония	-	-
1998	Янки	250	\$	30	7,25	7,313	США	210 б.п.	120 б.п.
1999	Евро	412	Евро	7	4,75	4,91	Франция	95 б.п.	52 б.п.
2000	«Глобал»	500	\$	10	7,5	7,82	США	135 б.п.	100 б.п.
2002	Европа	360	Евро	7	5,875	5,983	Германия	123 б.п.	60 б.п.
2003	«Глобал»	750	\$	10	4,625	4,731	США	153 б.п.	92 б.п.
2004	«Глобал»	500	\$	10	5,125	5,2	США	115 б.п.	100 б.п.

Составлено по: Israel Ministry of Finance, Capital Market Department, Annual Report, 2000, 2004, Jerusalem, 2001, 2005.

\* Все выпуски были с фиксированным доходом.

\*\* Используются для сравнения доходности.

\*\*\* б.п. – базовые пункты, каждый базовый пункт равен 1/100 процента.

Третьим источником привлечения Израилем ссудного капитала из-за рубежа является выпуск государственных облигаций под гарантии правительства США. Первый такой выпуск состоялся в 1992 г., когда американский Конгресс одобрил гарантии на выпуск израильских государственных облигаций в размере 10 млрд. долл. сроком на пять лет. В мае 2003 г. Конгрессом были одобрены подобные гарантии на 9 млрд. долл. на трехлетний период. Для Израиля это очень привлекательно, так как выпущенные таким образом облигации получают инвестиционный рейтинг, сходный с рейтингом самих США (AAA). По условию данной программы, каждый год можно осуществлять выпуск облигаций на сумму, не превышающую 3 млрд. долл., при этом при выпуске облигаций на меньшую сумму остаток переходит на следующий год. Гарантами размещения этих израильских облигаций в 2003 г. и 2004 г. стали крупнейшие мировые ин-

вестиционные банки «Barclays», «Merrill Lynch» и «Lehman Brothers».

Важно отметить, что, несмотря на выгодные условия этой программы и возможности ее продления<sup>193</sup>, Израиль продолжает выпуск на мировых рынках и негарантированных облигаций.

Четвертым источником получения иностранного ссудного капитала правительством Израиля является частное размещение облигаций, т.е. размещение облигаций целиком среди инвесторов без широкого оповещения публики. Хотя число таких размещений ограничено, они все же положительно влияют на стоимость долгосрочных облигаций государственного займа, деноминированных в иностранной валюте. Эти облигации являются второй составляющей неторгуемой части долга (первая часть – обращающиеся облигации государственного займа, о которых говорилось ранее). Если стоимость непогашенного долга в обращающихся облигациях государственного займа составила в 2000 г. 9,3 млрд. долл., то такой же показатель того года по частным размещениям составил 3,5 млрд. долл.

И, наконец, последним средством, используемым правительством Израиля для привлечения внешних займов, являются синдицированные займы. Этот метод используется с 1987 г. Он представляет собой вариант рискованного финансирования специальных кредитных институтов, осуществляемого синдикатом займодателей. Банк, ответственный за управление займами, получаемыми таким образом, выбирается на конкурсной основе.

Основными характеристиками внешнего долга Израиля к концу исследуемого периода были:

- Большая доля в его структуре облигаций, гарантированных правительством США, и обращающихся облигаций государственного займа. Первые привлекательны из-за низкой степени риска, а вторые – из-за низкой чувствительности к колебаниям мировых рынков капитала (см. диагр. 6 прил.).

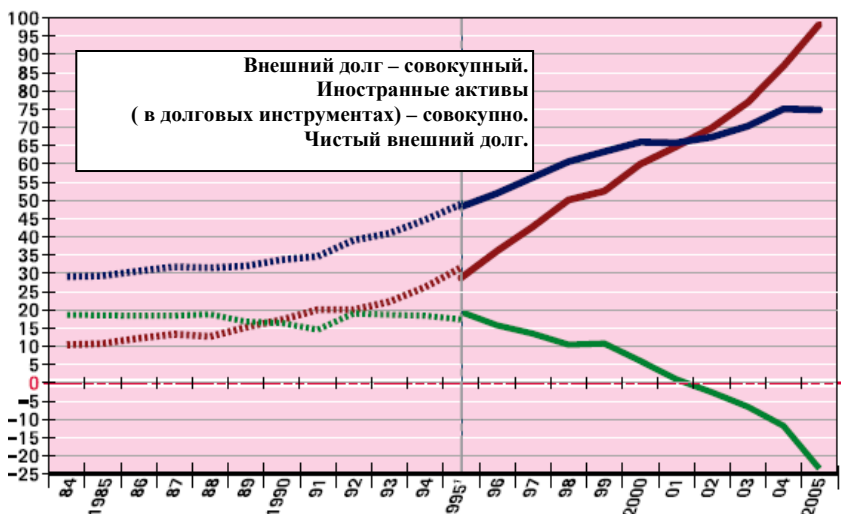
- Большие сроки погашения долга – это придает стабильность финансовой системе государства (см. диагр. 7 прил.).

- Основная часть внешнего долга страны была деноминирована в долларах США (см. диагр. 8 прил.).

Диаграмма 11

**Чистый внешний долг (млрд. долл.).**

**Данные на конец каждого года**



Источник: CBS, SAI №57 2006, Diagram 15.2, Jerusalem, 2006.

\* С 1995 г. рассчитано согласно новым методам оценки.

Говоря о внешней задолженности Израиля, следует разделить исследуемый период на два подпериода: 1985–2001 гг. и 2002–2005 гг. В первом подпериоде чистый внешний долг (совокупный внешний долг за вычетом иностранных активов Израиля в долговых инструментах) сократился в 17,6 раз (особенно значительное сокращение произошло в 2001 г.), хотя, по крайней мере, с конца 60-х годов прошлого столетия и до 1985 г. наблюдался постоянный рост этого показателя (см. диагр. 11 и табл. 16, 17 прил.). Причина этого в замедлении темпов роста общей внешней задолженности израильской экономики. Если в период 1969–1984 гг. она выросла в 11,3 раза, то в период 1985–2001 гг. она возросла лишь в 2,2 раза. Стоит обратить внимание также и на достаточно значительный рост израильских внешних активов в долговых инструментах во второй половине 90-х годов XX в. Представляется, что это явилось следствием как роста доходов в экономике страны, так и увеличением степени интеграции Израиля в международные финансовые рынки.

Во втором подпериоде вследствие усиления описанных ранее тенденций чистый внешний долг Израиля стал отрица-



тельным, причем к 2005 г. значение этой отрицательной величины достигло 23,4 млрд. долл.

### 3.1.3. Кредитный рейтинг

Перед тем как рассмотреть ситуацию с иностранными инвестициями в израильской экономике, стоит уделить внимание кредитному рейтингу страны, поскольку он влияет на приток иностранных капиталов в экономику.

Рейтинг кредитного риска отражает оценку рейтинговыми компаниями возможностей и готовности стран и компаний, выпустивших рыночные облигации, полностью отвечать по своим обязательствам в установленный срок. Рейтинг кредитоспособности страны относится к облигациям, выпущенным ее правительством, таким образом он устанавливает верхнюю границу рейтинга операций на рынке иностранной валюты частным сектором этой страны. Следовательно, рейтинг имеет большое значение для определения иностранными инвесторами ее финансового положения, их готовности предоставлять ей кредит и стоимости этого кредита<sup>194</sup>.

Рейтинговые агентства, наиболее важными из которых являются «Standard and Poor's» (S&P), «Moody's Investors Service» и «Fitch IBCA», периодически публикуют рейтинги кредитоспособности многих стран, включая Израиль. При определении рейтинга в расчет берутся, среди прочего, как политические, так и экономические факторы риска. При определении политического фактора риска в расчет берется степень стабильности системы и стабильности власти, положение в социальной сфере и геополитическая ситуация. При определении экономического фактора риска рассматривается макроэкономическая ситуация в стране, особенно ситуация с долговой нагрузкой, платежный баланс, степень либерализации рынков валюты и капитала, ценовые изменения, экономическая инфраструктура, темпы роста экономики, качество экономической политики и экономические прогнозы<sup>195</sup>.

При составлении рейтинга для определенной страны каждый параметр сравнивается со странами, обладающими схожим рейтингом. Для Израиля подобной «группой проверки» являются такие европейские страны, как Польша, Венгрия, Греция, Кипр, Чехия, Словакия, Эстония, Латвия и Литва, а также Чили, Гонконг, ЮАР, Южная Корея и Малайзия<sup>196</sup>.

Израилю впервые был присвоен кредитный рейтинг агентством S&P в 1988 г. С того времени в течение всего исследуемого периода рейтинг страны постоянно улучшался. Сначала Израилю был присвоен рейтинг «BBB-» – самый низкий уровень в инвестиционной категории. Следующая за этим рейтингом группа считается спекулятивной, и большинство институциональных инвесторов избегают инвестировать в страны этой группы. В январе 1993 г. рейтинг Израиля поднялся до «BBB», а в сентябре того же года, вследствие положительных политических изменений (мирный договор в Осло между Израилем и ООП), – до «BBB+». В конце 1995 г. рейтинг Израиля поднялся до «A-» на фоне улучшения макроэкономической ситуации в стране. В июле 2000 г. «Moody's» повысило рейтинг Израиля со «стабильного» до «позитивного», однако в октябре того же года S&P опубликовало прогноз на понижение рейтинга страны до прежнего уровня из-за начавшихся серьезных проблем в сфере безопасности. Даже публикация прогноза серьезно влияет на отношение инвесторов к экономике Израиля.

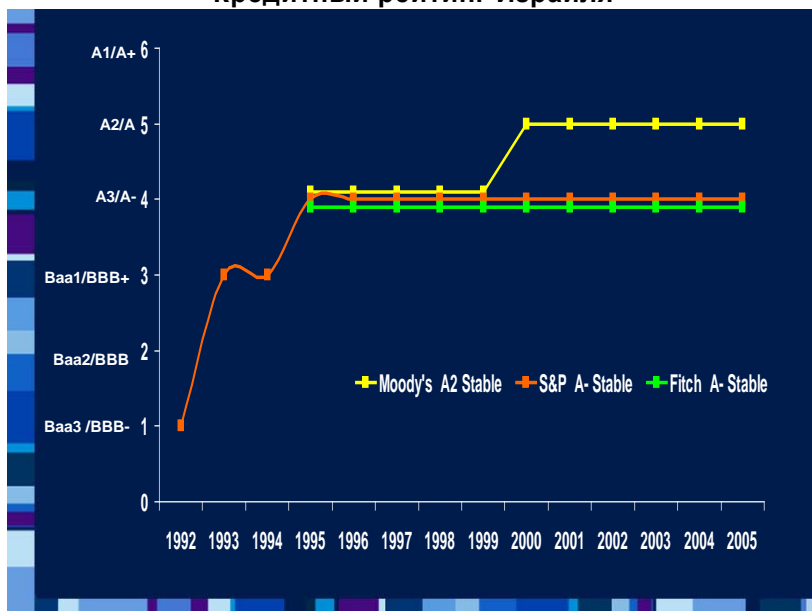
Достижения Израиля в отношении рейтинга – рост на три пункта за семь лет к 1995 г. и поддержание этого уровня в течение еще десяти лет – это нетривиальный случай среди стран, которым присваивается этот рейтинг. S&P, по состоянию на декабрь 2000 г., оценивало восемьдесят три страны, но большинство из них попало в рейтинг-лист этой компании в течение 90-х годов прошлого века. В 1988 г. S&P присваивало рейтинг лишь двадцати трем странам, из которых только у восьми рейтинг был ниже «AA». Из этой восьмерки только две страны кроме Израиля, Ирландия и Португалия, выросли на три пункта по отношению к рейтингу 1988 г., и это произошло в основном за счет их присоединения к единой европейской валютной системе. Среди стран, включенных в рейтинг-лист после 1988 г., только Венгрия смогла повысить свой рейтинг на три уровня по сравнению с начальным<sup>197</sup>.

Рост израильского рейтинга был результатом улучшения макроэкономической ситуации в стране в общем и снижения темпов инфляции<sup>198</sup> и роста ВВП, в частности. Эти изменения происходили наряду с прогрессом в процессе мирного урегулирования. Израиль не смог еще более улучшить свой рейтинг частично из-за относительно большой доли неуверенности в его геополитической ситуации, изоляции его внутреннего рынка капитала, очень высокой степени общественной задол-

женности по отношению к ВВП страны относительно стандартов, установленных Маастрихтским соглашением, и из-за необходимости реформирования израильского рынка капитала, например, путем торгов по государственным облигациям и улучшения конкурентной структуры рынка финансовых услуг.

Диаграмма 12

### Кредитный рейтинг Израиля



Источник: Israel Ministry of Finance. International Affairs Department. Israel's Economic Overview, Jerusalem, 2005.

Интересно, что даже азиатский финансовый кризис 1997 г. и дефолт в России 1998 г. незначительно повлияли на кредитный рейтинг страны (см. диагр. 12), хотя многие инвесторы в этот период стали уходить с рынка Израиля, предпочитая перевести свои капиталы в страны с более стабильными финансовыми рынками.

Внутриизраильское распределение риска лишь незначительно возросло с началом финансового кризиса по сравнению с другими странами с развивающимися финансовыми рынками, в которых во время кризиса это распределение измерялось

(например, Китай и Венгрия). Премия за риск в Израиле отреагировала аналогично таким развитым экономикам, как, например, экономика канадской провинции Квебек. Это хороший показатель относительной незначительности эффекта, который финансовый кризис оказал на Израиль. Премия за риск Израиля значительно выросла с опозданием на несколько недель, начав повышаться с 0,4% в предкризисный период до 1,4% в октябре 1998 г. В начале 2000 г. эта премия сократилась до 0,9%<sup>199</sup>.

В конце сентября 1999 г. две крупные финансовые компании «Morgan Stanley» и «Salomon Smith Barney» опубликовали доклады, в которых говорилось, что кредитный рейтинг Израиля может быть еще повышен. Экономисты «Morgan Stanley» определили, что данные о состоянии израильской экономики оправдывают рейтинг «А», а специалисты компании «Salomon Smith Barney» посчитали возможным присвоить Израилю рейтинг «АА». Центральными факторами, на которые опирались эти компании, давая такие рекомендации рейтинговым агентствам, были низкий уровень инфляции в Израиле и высокие темпы роста ВВП страны.

Интересно отметить, что в 2001–2005 гг., несмотря на нестабильную политическую и экономическую обстановку в Израиле, ведущие рейтинговые агентства, как это видно из диаграммы 12, постоянно поддерживали рейтинг страны на достаточно престижном для нее уровне. Это объясняется как довольно взвешенной, по мнению международных экспертов, экономической политикой государства, так и гарантиями пратительства США.

Ежеквартальные публикации журналов «Euromoney» и «Institutional Investor» также оценивают страны по кредитному риску, но их оценки основаны на менее строгом анализе. Их выкладки также показывают положительную тенденцию в развитии кредитного рейтинга Израиля как в абсолютных показателях, так и по отношению к другим странам. Анализ журнала «Institutional Investor» основан на опросе ста международных банков, которых просят проранжировать разные страны. Их ответам придаются различные веса в зависимости от степени вовлеченности банка в международный рынок (чем больше степень вовлеченности, тем больше вес) и степени сложности их метода анализа международных рисков. Страны ранжируются от 1 до 100. Чем ниже положение страны в рейтинге, тем больше вероятность объявления ею дефолта по долгам. Рей-

тинг журнала «Euromoney» основан на придании определенно-го веса каждой стране, основываясь на 9 компонентах.

1. Политический риск (25%) – этот компонент измеряет только риск дефолта по долгу или неплатежа за товары и услуги.

2. Экономическая ситуация (25%).

3. Показатели состояния внешней задолженности (10%).

4. Просрочка в платежах по долгу или существование реструктуризированных долгов (10%).

5. Рейтинг страновых рисков по S&P и Moody's (10%).

6. Доступ к долгосрочному банковскому финансированию, например, частный долг без гарантий правительства (5%).

7. Доступ к краткосрочному финансированию.

8. Доступ на иностранные финансовые рынки (5%).

9. Доступ на рынок дисконтных векселей (5%)<sup>200</sup>.

Основной рост рейтинга Израиля, по подсчетам «Institutional Investor», произошел после 1993 г. А согласно анализу «Euromoney», такой рост произошел в Израиле в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века, и с 1993 г. до конца рассматриваемого периода этот рейтинг оставался относительно стабильным (см. диагр. 9 и 10 прил.). Причем, в последние годы наблюдалось некоторое улучшение позиции Израиля. Так, в 2005 г. он набрал 65,4 очка, заняв 40-е место между Бахрейном, Венгрией и Кувейтом впереди и Чили, Польшей, Китаем позади. Разница между двумя системами подсчета скорее всего отражает разную оценку степени геополитического риска.

#### *3.1.4. Иностранные инвестиции*

До конца 80-х годов удельный вес иностранных инвестиций в общем притоке финансовых средств в Израиль был незначителен, хотя в стране был сравнительно благоприятный инвестиционный климат. Основные причины такого положения – сложная геополитическая обстановка на Ближнем Востоке, арабский экономический бойкот Израиля, значительная роль государства в экономической системе страны<sup>201</sup>.

С начала 90-х годов Израиль стал объектом постоянного роста объемов иностранных инвестиций, и прямых, и портфельных, чему послужили следующие факторы: начавшаяся либерализация израильской экономики; уникальное положение регионального центра силы, обладающего развитой инфраструктурой, высокой степенью интеграции в мировую экономику, сравнительно дешевой рабочей силой; целенаправленная

политика правительства и деловых кругов страны по привлечению инвестиций в израильские проекты, наличие широкого круга двусторонних инвестиционных соглашений как со странами западной и восточной Европы, так и с азиатскими государствами, странами Северной и Южной Америк; общемировая тенденция к увеличению инвестиций в страны с экономикой, находящейся на стадии становления<sup>202</sup>. Развернувшийся мирный процесс на Ближнем Востоке и связанное с этим относительное потепление отношений Израиля с арабскими странами (см. предыдущие главы) также способствовали улучшению инвестиционного климата в стране.

На фоне изменившейся международной обстановки, а также в рамках принятой долгосрочной концепции либерализации экономической системы страны (см. § 1.1, 1.2) в 90-е годы израильским руководством была развернута кампания по привлечению частных иностранных инвестиций. Дополнительным стимулом для зарубежных инвесторов стал интенсифицировавшийся процесс приватизации государственной собственности в Израиле. С точки зрения перспектив экономического развития, подобные структурные изменения можно расценивать как еще один источник роста. Иностранные инвестиции не только способствуют поддержанию на оптимальном уровне нормы накопления, но и дают возможность израильским фирмам получить доступ к новым технологиям и управленческому опыту, расширить сбытовую сеть<sup>203</sup>.

При анализе притока иностранных инвестиций в Израиль зачастую сложно отдельно рассматривать портфельные инвестиции, а отдельно – прямые. Все же, для более четкого понимания ситуации в сфере иностранных инвестиций в рассматриваемый период, динамика портфельных инвестиций, по возможности, рассмотрена отдельно от динамики прямых инвестиций, опираясь на данные Тель-Авивской фондовой биржи (ТФБ).

В отличие от израильцев, иностранные инвесторы были очень активны на бирже. До 1994 г. они практически не были представлены на ТФБ. Но в 1993 г. открылся рынок деривативов, способствовавший управлению рисками для частных и корпоративных инвесторов путем увеличения количества торгуемых бумаг, например, появление опционов и фьючерсов по индексу «Маоф»<sup>204</sup>, обменных курсов шекель-доллар и шекель-евро, банковского индекса ТА и фьючерсов по краткосрочным ставкам процента. Это привлекло на израильский фондовый

рынок иностранных инвесторов. Именно они «вытянули» биржу из кризиса. Так, прирост общего индекса акций в этом году был обеспечен в основном значительными инвестициями всего лишь в две компании – «Bezeq» и «Teva Pharmaceuticals». Другим стабилизирующим внешним фактором послужило то, что этот год был наиболее успешным для Нью-Йоркской фондовой биржи, и израильский рынок быстро отреагировал на высокий рейтинг израильских ценных бумаг на Уолл-Стрит<sup>205</sup>.

Портфельные иностранные инвестиции в израильскую экономику составили за первые три квартала 1995 г. 2,4 млрд. долл., однако в четвертом квартале объем их резко сократился вследствие убийства премьер-министра И. Рабина<sup>206</sup>.

В 1997 г. ТФБ внедрила новую электронную систему торгов, которая повысила ликвидность израильского рынка капитала. Будучи аналогом системы, применяемой на Чикагской фондовой бирже, система основана на продолжительной торговле по разным ставкам. В тот год иностранные инвесторы владели акциями, торгуемыми на ТФБ, на сумму в 2,1 млрд. долл. Иностранцы также владели акциями израильских компаний, торгуемых за рубежом, на 9 млрд. долл.<sup>207</sup>

До августа 1998 г. ситуация на фондовом рынке Израиля была благоприятной. Это привлекало иностранных инвесторов, и к середине года они стали наиболее важной группой на ТФБ, в руках которой было сосредоточено 15% акций, не принадлежащих корпорациям. Затем последовал дефолт в России. Доверие инвесторов к быстрорастущим развивающимся рынкам было подорвано, и они начали вкладывать свои средства в менее рискованные рынки. Израиль к таковым не относился. Поскольку израильские институциональные инвесторы на ТФБ были представлены довольно слабо, выход с рынка иностранных инвесторов причинил ТФБ значительный ущерб. В результате, в период с 10 августа по 8 октября индекс ТА-100<sup>208</sup> упал на 32%, а во время закрытия торгов 8 октября индекс «Маоф» достиг наименьшего уровня с марта 1997 г. В этот день падение рынка составило 40% по сравнению с пиком в январе 1994 г. По сути, на августовский кризис в России отреагировала не биржа и национальные инвесторы, а иностранные инвесторы, что и спровоцировало падение рынка. Отток иностранных инвестиций немедленно повлиял на израильский валютный рынок<sup>209</sup>.

С середины октября фондовый рынок стал постепенно восстанавливаться, особенно хорошие показатели были у вы-

сокотехнологичных компаний. Доля иностранных инвесторов на рынке тоже стала повышаться и к концу года составила 12,6%. Несмотря на кризис в августе, иностранные инвесторы вложили на протяжении года значительные средства – около 60 млн. долл. В свою очередь, израильские инвесторы были очень активны на американских фондовых рынках. В 1998 г. капитализация акций израильских компаний, обращавшихся на биржах США, составила 50 млрд. долл.<sup>210</sup>

Иностранные инвесторы продолжали уходить с израильского фондового рынка. Их доля на ТФБ снизилась с 13% в конце 1998 г. до 10%. Иностранные инвесторы предпочитали покупать акции израильских компаний на других биржах, а сами компании старались не размещать свои акции на ТФБ. Таким образом, к 2000 г. количество израильских компаний с листингом в США было больше, чем компаний из других стран мира, за исключением Канады. Капитализация израильских фирм, торгующих в США, в 2000 г. составила более 60 млрд. долл. – это почти уровень капитализации ТФБ на тот момент. Жизнеспособность израильского рынка капитала предполагает, что нужно увеличивать число компаний с двойным листингом. Но неоднозначность американских правил в области ценных бумаг и стандартов ведения счетов стоят на пути успешного развития этого процесса.

Такой путь доступа на международные финансовые рынки имеет два основных эффекта. С одной стороны, он увеличивает возможности финансирования фирм и эластичность спроса на банковские ссуды путем снижения уровня монополизации рынка местными банками. С другой стороны, он может сдерживать развитие внутреннего рынка капитала и таким образом уменьшает его роль в финансовой системе. Существует вероятность того, что наиболее прибыльные и привлекательные израильские фирмы будут находить финансирование своей деятельности за рубежом, оставляя внутреннему рынку и банкам финансирование более мелких местных компаний.

В результате мирового кризиса рынка высоких технологий, повлекшего за собой серьезный экономический кризис в Израиле в начале XXI в., произошел значительный отток иностранных портфельных инвестиций в экономику страны (см. табл. 12). Очевидно, что падение рынка высоких технологий Израиля, являвшегося основной сферой притяжения иностранных инвесторов, заставило спекулятивных игроков в срочном порядке пере-



вести свой капитал на более стабильные рынки и выждать время, чтобы начать возвращаться на израильский рынок ценных бумаг по мере оздоровления экономики страны и улучшения мировой экономической конъюнктуры. В 2004–2005 гг., как видно из таблицы 12, объем иностранных портфельных инвестиций в Израиль достиг докризисного уровня 2000 г. За Израиль сыграло также то обстоятельство, что финансовые рынки развитых стран в этот период не могли предоставить адекватной альтернативы международным портфельным инвесторам.

Интересно, что около 70% иностранных портфельных инвестиций в Израиль, по состоянию на конец исследуемого периода, было размещено в акциях и лишь 30% – в облигациях. Тенденция роста доли акций в инвестициях такого рода наблюдалась еще с конца 90-х годов и не только в Израиле. Это во многом объясняется стремлением инвесторов максимизировать свою прибыль. Однако при сравнении с другими странами с развивающейся финансовой системой, такими как Венгрия, Чехия, Чили, Таиланд, оказывается, что у них доля акций больше, чем в Израиле<sup>211</sup>. Причиной этого, видимо, является более высокая степень привлекательности рынков этих стран для портфельных инвесторов, вытекающая из большей по сравнению с Израилем их сбалансированности (кризис выявил слишком большую зависимость экономики Израиля от рынка высоких технологий).

Сектор высоких технологий Израиля по-прежнему занимал львиную долю всех инвестиционных поступлений из-за рубежа. Но в конце исследуемого периода в результате ускоренного процесса приватизации наблюдался рост доли портфельных инвестиций в банковский сектор страны.

Что же касается прямых иностранных инвестиций (ПИИ), то, по имеющимся данным, в общем их доля в совокупных входящих финансовых потоках выше в странах с большей степенью риска как по оценкам кредитного рейтинга, так и по другим оценкам страновых рисков. Существуют также доказательства того, что доля ПИИ выше в странах с более низким качеством корпоративного управления. Этот феномен объясняется, в частности, тем, что, по сравнению с другими формами инвестирования, ПИИ направляются в страны, где отсутствуют какие-либо рынки или они слабо развиты. В такой ситуации иностранный инвестор предпочитает действовать напрямик, а не полагаться на местный финансовый рынок, поставщиков и пр.<sup>212</sup>

Управление через портфельные инвестиции может быть сопряжено с проблемой независимого поведения. В случае распыленного владения, если какой-то держатель акций делает что-то по улучшению качества управления, то прибыль извлекут также и все остальные владельцы акций. Что же касается инвесторов, сделавших прямые инвестиции, получивших контроль над фирмой, наделенных к тому же навыками управления, они могут добиться контроля за управлением. Более того, основываясь на так называемом неосязаемом капитале в своей стране, инвестор ПИИ может внедрить в принимающей стране более качественный менеджмент, чем дома. Уникальным преимуществом ПИИ, которое только недавно было открыто, является их огромный потенциал в управлении на микроуровне, основанный на специализации в определенных нишах в стране-источнике инвестиций<sup>213</sup>.

Данные по поступлениям иностранных инвестиций в Израиль в 90-е годы XX в. подтверждают тезис о том, что прямые инвестиции идут больше в страны с более высокой степенью риска. Так, из приведенных ниже данных видно, что в период относительной экономической стабильности портфельные инвестиции в Израиль значительно превышают прямые, а в период, когда степень экономического риска страны повышалась (1998 г.), наблюдался отток иностранных портфельных инвестиций, а приток прямых инвестиций в страну продолжился.

В 1991–1992 гг. зарубежные инвесторы вложили в израильскую экономику 589 млн. долл., преимущественно в недвижимость и акции израильских компаний, выставленных на торги на нью-йоркской фондовой бирже (т.е. портфельные инвестиции). В 1992 г. одна из крупнейших американских компаний «Kodak» сделала крупные вложения капитала в венчурный фонд «Eucalyptus», созданный инвестиционными фирмами «Tamir-Fishman» (Израиль) и «Hambrecht and Quest» (США). Уставный капитал фонда составил 50 млн. долл., предназначенных главным образом для поддержки вновь созданных израильских компаний, специализирующихся в наукоемкой сфере. Этот фонд уже в том же 1992 г. инвестировал средства в фирму «Misticum»<sup>214</sup>.

На фоне роста иностранных инвестиций на ТФБ в 1993 г. наблюдалось падение объема прямых зарубежных инвестиций в Израиль до 3% от объема внутренних инвестиций (соответствующий показатель равнялся 8–16% в Европе и 6% в США).

Основным фактором, сдерживающим рост иностранных инвестиций в 1994 г., было то, что бюрократическая структура государства хотя и находилась в процессе либерализации, но еще не достигла уровня стран, конкурирующих с Израилем за одни и те же инвестиционные фонды. Однако по сравнению с этими странами у Израиля было два важных преимущества: достаточный уровень предложения квалифицированной рабочей силы, особенно в сфере высоких технологий, и ряд соглашений о свободной внешней торговле<sup>215</sup>.

В число высокотехнологичных транснациональных корпораций, которые имели свои филиалы в Израиле или владели акциями местных фирм к началу 1994 г., входили такие компании, как «Apple», «DHC», «Hewlett-Packard», «IBM», «Intel», «Ciosera», «Microsoft», а также такие фирмы, как «Motorolla», «Oktel» и «Vichi – Inter technology». Среди компаний, работающих в других отраслях, были «Domino's Pica», «Burger King», «Holiday Inn», «Ladbrock», «McDonald's» и «Sarah Lee». К этому списку к концу года присоединились известные компании, например, «American Express», «Applied Electronics», «BBD&O», «Great Lakes», «Hasbro Toys», «National Semiconductor», «Orbit Semiconductor», «Siemens» и «Sprint»<sup>216</sup>.

«Включение Израиля в сферу интересов транснациональных корпораций, безусловно, способствует решению проблемы финансовой поддержки тех сдвигов, которые переживает израильская экономика. Продукция, производимая в Израиле иностранными или смешанными предприятиями, как правило, ориентирована на экспорт, но часть их товаров замещает импорт. И то, и другое ведет к уменьшению внешнеторгового дефицита»<sup>217</sup>.

В 1995 г. объем прямых зарубежных инвестиций в Израиль составил 2,2 млрд. долл. (на 46% больше, чем в 1994 г.). Такие крупные международные компании, работающие в сфере производства товаров народного потребления, как «Nestle», «Pillsbury», «Colgate-Palmolive», «Unilever», сделали в 1995 г. прямые инвестиции в Израиль. В том же году концерн «Volvo» направил инвестиции в «Merkavim» (дочерняя компания «Koor»), «Volkswagen» приобрел 35% завода фирмы «Dead Sea Works» по добыче магнезии. Другие фирмы, например, «Timex» и «Pfizer Pharmaceuticals» открыли центры исследования и развития.

Со второго квартала 1995 г. в Израиль начался усиленный приток иностранного капитала. Столь положительный фактор

привел к серьезным изменениям на Тель-Авивской бирже. Всего с апреля в биржу влились 0,5–1 млрд. долл. Еще на 3 млрд. были совершены сделки вне биржи по покупке крупных пакетов акций банка «Narcoalim», «Koog», «Kil» и т.д.

В октябре 1995 г. американская корпорация «Intel» заключила с правительством Израиля соглашение о строительстве в этой стране филиала корпорации – предприятия по производству компьютерных микрочипов (в городе Кирьят Гат). Это самая крупная частная иностранная инвестиция в истории Израиля в размере 1,6 млрд. долл. В этом же году осуществление второго по величине капиталовложения начал транснациональный телекоммуникационный концерн «Motorolla», приступивший к созданию крупного предприятия по производству полупроводников<sup>218</sup>.

Весьма симптоматично, что в этот период в Израиле начали действовать ведущие финансовые компании мира – «Lehman Brothers», «Credit First Boston», «Pricewaterhouse Coopers», «Ernst and Young» и другие фирмы, наводящие инвестиционные мосты<sup>219</sup>.

В первой половине 1996 г. объем иностранных инвестиций в Израиль увеличился на 32%. Примерно половина из них – прямые инвестиции. За весь год сумма иностранных инвестиций составила 3,3 млрд. долл. В этом году наиболее значительными инвестиционными проектами стали создание компаниями «Volkswagen» и «Dead Sea Works» совместного предприятия по выработке магнезии для использования в автомобильной промышленности – начальные инвестиции составили 350 млн. долл., а также основание компанией «General Motors» фонда для инвестиций в израильские разработки в области транспортных средств<sup>220</sup>.

В 1997 г. прямые иностранные инвестиции в Израиль составили 3,4 млрд. долл., таким образом к концу того года их общая стоимость достигла 7,4 млрд.<sup>221</sup> Несмотря на Азиатский кризис и экономический застой в Израиле, объемы иностранных инвестиций в 1997 г. резко возросли. Самые крупные суммы были вложены в приобретение акций концернов «Koog» и «Bezeq», банка «Narcoalim», группы «I.D.V.». Крупные средства были также инвестированы в компании сектора высоких технологий.

В 1998 г. уровень зарубежных инвестиций в Израиль показал чистый отток капитала. Согласно данным Банка Израиля, в то время как прямые инвестиции в Израиль остались практически на уровне в 1,5 млрд. долл., общие инвестиции в ценные бумаги, выставленные на торги как в самом Израиле, так и за

его пределами, сократились с приблизительно с 2 млрд. долл. в 1997 г. до примерно 500 млн. долл. в 1998 г., т.е. на 75%. По мнению специалистов Банка Израиля, причинами этому послужили сокращение предложения израильских акций на торгах за рубежом и российский кризис середины августа, результатом которого явился уход иностранных инвесторов с развивающихся рынков<sup>222</sup>.

Тем не менее, в 1998 г. международный концерн «Philips» открыл в Израиле свое первое представительство, задачей которого является координация инвестиционной деятельности концерна. (Как известно, концерн «Philips» на протяжении долгих лет воздерживался от прямых связей с Израилем из-за объявленного арабскими странами бойкота). Концерн «Johnson & Johnson» подписал соглашение о сотрудничестве с венчурными фондами «Polaris» и «Umga», входящими в группу «Lapid Medical Venture», целью которых является инвестирование в израильские компании, специализирующиеся в медицинской промышленности.

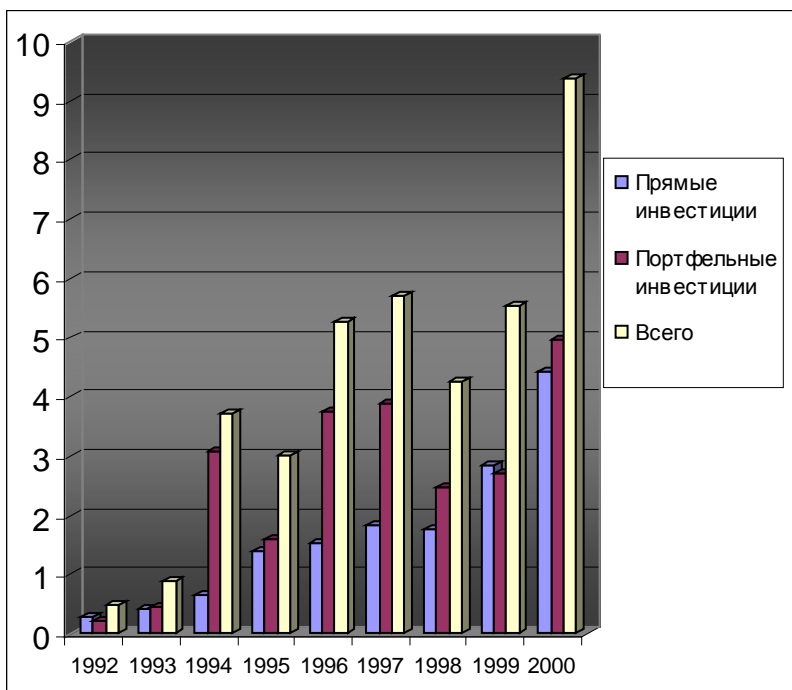
Суммарные иностранные инвестиции составили в 1999 г. 24,948 млрд. долл. Это – беспрецедентный рост иностранных инвестиций. Он объясняется значительным притоком средств в израильский сектор высоких технологий в связи с мировым бумом, наблюдавшимся в отраслях этого сектора в тот период.

Фонды рискованного капитала вложили 1 млрд. долл. в израильские молодые компании, что на 67% больше, чем в 1998 г., и на 200% больше по сравнению с 1997 г. Особенно большой интерес у инвесторов вызывали израильские интернет-компании, которые получили треть всех инвестиций. Телекоммуникационные компании также привлекли значительные инвестиции – 29% общей суммы. 13% общей суммы инвестиций было вложено в производство программного обеспечения, 13% – в исследования в сфере естественных наук, еще 11% – в другие технологии<sup>223</sup>.

Идет процесс вхождения японских финансово-промышленных групп в израильские деловые круги. Располагая огромными финансовыми возможностями, эти группы проявляют особый интерес к израильским наукоемким отраслям. В том же 1999 г. один из ведущих венчурных фондов Японии «JAFCO» вложил в израильскую компанию «Gipernicks», специализирующуюся в области Интернета, 1,5 млн. долл.

Диаграмма 13

**Чистые иностранные инвестиции** (млрд. долл.)



Составлено по: Hayek A. Investment Climate in Israel 2002. Министерство промышленности, торговли и труда Израиля, Доклад для ОЭСР, Париж, 10.04.2002.

Наиболее характерной чертой 2000 г. следует назвать резкое изменение экономических тенденций во второй его половине по сравнению с первой. В этом году продолжилась тенденция 1999 г., хотя и меньшими темпами. Объем иностранных инвестиций в страну (см. диагр. 13) составил внушительную цифру в 9,3 млрд. долл. (имеются ввиду чистые иностранные инвестиции). Основной рост наблюдался в ПИИ (77%), но и портфельные инвестиции в Израиль показали значительный рост в 47% по сравнению с 1999 г. ПИИ росли в течение первых трех кварталов 2000 г., а потом значительно сократились в результате ухудшения безопасности в стране. Иностранные портфельные инвестиции в Израиль достигли своего пика в первом квартале 2000 г., а затем начали серьезно понижаться вследствие кризиса на рынке

Насдак в США. В последнем квартале этого года чистые иностранные портфельные инвестиции в Израиль показали отрицательную величину, что говорит об уходе инвестиционных денег из страны<sup>224</sup>.

В первой половине 2000 г. быстрый рост уровня рискованных капиталовложений продолжился. Местные исследования показали, что во втором квартале 2000 г. были сделаны инвестиции на сумму в 735 млн. долл. (согласно данным местного филиала «Pricewaterhouse Coopers»). Цифры второго квартала перекрыли предыдущий рекорд, который был установлен в первом квартале этого года. В третьем квартале 2000 г. в израильский сектор высоких технологий была вложена рекордная сумма –1,034 млрд. долл.<sup>225</sup>

Приблизительно 40% инвестиций было сделано фондами рискованного капитала, расположенными в Израиле, и 60% – иностранными фондами. Около 60–70% фондов рискованного капитала оперировали в сфере средств связи и Интернета<sup>226</sup>. ПИИ в сфере рискованного инвестирования существенно уменьшились как в относительном, так и в абсолютном исчислении с 1,82 млрд. долл. в 1999 г. (63% от общей суммы инвестиций) до 1,23 млрд. (лишь 26% от общей суммы иностранных инвестиций). Однако объем портфельных инвестиций сильно возрос с 1,09 млрд. до 3,5 млрд. долл. По отчету Банка Израиля, большая часть этого увеличения приходится на долю израильских компаний, выставивших свои акции на торгах в США. Чистая стоимость израильских акций, выставленных на торгах за рубежом в 2000 г., увеличилась на 474 млн. долл.

В 2000 г. специалисты по экономике израильского банка «Leumi» заявляли, что «вялотекущая война» делает выгодными и дальнейшие вложения в сферу высоких технологий Израиля. Поскольку финансово-экономические показатели израильских предприятий на фоне палестино-израильского конфликта падали, акции компаний шли вниз, и их покупка становилась все более выгодна. В этот период, по информации министерства промышленности и торговли Израиля, в стране ежедневно открывались 2–3 новых компании. В августе 2000 г. страны Европейского Союза заявили, что вложат в израильский «Интернет-2» около 2 млн. евро<sup>227</sup>.

Таблица 12

**Иностранные инвестиции в Израиле  
и инвестиции израильтян за рубежом (млн. долл.)**

	Иностранные инвестиции в Израиле		Инвестиции израильтян за рубежом	
	<i>Прямые</i>	<i>Портфельные</i>	<i>Прямые</i>	<i>Портфельные</i>
<b>2000</b>	5 064	5 047	3 337	2 150
<b>2001</b>	3 625	74	688	1 112
<b>2002</b>	1 763	722	982	2 515
<b>2003</b>	3 935	1 870	2 065	2 282
<b>2004</b>	1 734	5 775	3 449	1 591
<b>2005</b>	6 066	4 662	2 291	7 328

Составлено по: Bank of Israel, Annual Report 2005, Statistical Appendix, Tables 7.12b, 7.12c, Jerusalem, 2006.

Поскольку основной сферой вложения ПИИ были высокие технологии Израиля, то мировой кризис этого рынка вкупе с экономическим кризисом в Израиле привели к значительному снижению их уровня, как это показано в таблице 12, вплоть до 2005 г., когда вслед за улучшением мировой конъюнктуры и оздоровлением экономической ситуации в стране их уровень достиг объемов конца 90-х годов.

Хотя ПИИ в начале XXI в. характеризовались нестабильностью, инвестиции в область высоких технологий все же держались в этот период приблизительно на одном уровне. Наблюдалась высокая степень корреляции объемов ПИИ в израильский сектор высоких технологий с уровнем инвестиций в данный сектор в США.

Следует отметить, что значительный рост ПИИ в Израиль в 2005 г. является частью общемирового процесса, когда, по данным «World Investment Report», наблюдался значительный рост активности иностранных инвесторов на рынках стран с переходной экономикой за счет уменьшения их активности в развитых странах. Хотя Израиль в строгом смысле этого определения к этой группе стран не относится, однако, с точки зрения поведения иностранных инвесторов, ситуация на израильском рынке соответствует модели данной группы стран.

По мере либерализации финансового и валютного рынка Израиля наблюдался процесс сокращения доли общественного сектора в привлечении иностранных инвестиций в страну при одновременном росте доли частного небанковского сектора в



этом процессе. Так, в период 1998–2005 гг. доля общественно-го сектора в привлечении иностранного капитала сократилась с 35 до 21%, доля банковского сектора – с 23 до 15%, а доля частного небанковского сектора увеличилась с 42 до 64%<sup>228</sup>. Причиной таких изменений являются возросшие, вследствие либерализации рынка, возможности частного сектора самостоятельно привлекать иностранный капитал без помощи финансовых посредников, роль которых в Израиле играли государственные структуры и банки.

Что касается встречного движения израильских прямых инвестиций, то они начали стабильно увеличиваться на более чем 100 млн. долл. лишь с 1990 г., когда предприниматели реально ощутили ослабление государственного регулирования экспорта капитала. Если за 1970–1980 гг. зарубежные прямые инвестиции увеличились всего на 14 млн. долл., то в 1984–1989 гг. – на 430 млн., а за 1990–1995 гг. – уже на 3,5 млрд. долл. В период 1996–2000 гг. инвестиции израильтян за границу составили в среднем 4,8 млрд. долл.<sup>229</sup> за год. При этом наблюдался постоянный рост этого показателя (см. табл. 17 прил.).

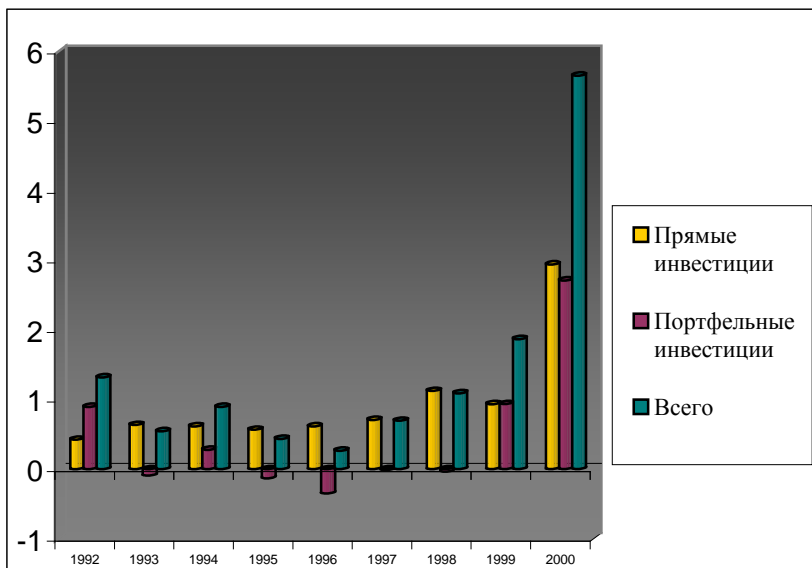
Из диаграммы 14 видно, что в 2000 г. наблюдался резкий рост инвестиций израильтян за рубеж, составивший почти 200% по сравнению с 1999 г. Такое развитие – следствие мер по либерализации валютного рынка Израиля, предпринятых в 1998 г. (о них уже говорилось выше). Они усилили привлекательность инвестирования за границей страны.

В 2001–2005 гг. наблюдалось сначала снижение уровня прямых инвестиций израильтян за рубеж, но к 2005 г. они практически достигли докризисных объемов (см. табл. 12). Израильтяне инвестировали за рубеж в среднем меньше (относительно ВВП), чем развитые страны со сходной экономической моделью (1,7% ВВП по сравнению с 2,7% в развитых странах), но больше, чем развивающиеся, инвестировавшие лишь 0,5% ВВП<sup>230</sup>. Считается, что в 2006–2008 гг. по этому показателю Израиль догонит группу экономически развитых стран.

Что касается портфельных инвестиций израильтян за рубежом, то в начале XXI в. продолжились развиваться тенденции предыдущего десятилетия. Наблюдался значительный рост частных инвестиций за рубеж, причем в основном в долговые инструменты. Особенно значительным был рост портфельных инвестиций израильтян за границей в 2005 г. (см. табл. 12).

Диаграмма 14

### Чистые инвестиции израильтян за границей (млрд. долл.)



Составлено по: Hayek A. Investment Climate in Israel 2002. Министерство промышленности, торговли и труда Израиля, Доклад для ОЭСР, Париж, 10.04.2002.

Высокотехнологичные отрасли промышленности, финансовые и деловые услуги, а также предприятия по послепродажному обслуживанию – преимущественно в странах Запада – являются основными направлениями зарубежной инвестиционной активности израильских компаний. С точки зрения платежного баланса, инвестиции за рубежом являются оттоком валюты из страны. Однако они же обеспечивают поступление в обратном направлении прибылей на вложенные капиталы, способствуют продвижению отечественного экспорта<sup>231</sup>.

В завершение анализа ситуации с иностранными инвестициями в Израиль и израильскими за рубеж в исследуемом периоде стоит отметить, что в 2000 г. Банк Израиля начал публиковать доклад по инвестиционной позиции Израиля (ИПИ), в котором представлены данные по иностранным активам и пассивам страны. Данные доклада находятся в полном соответствии со стандартами МВФ. При этом, по этим стандартам дол-

ги страны четко не представлены в докладах по инвестиционной позиции, а входят туда тремя группами: ссуды держателей акций, включенные в прямое инвестирование; облигации, включенные в портфельное инвестирование; кредиты и счета, включенные в прочие инвестиции. Но из-за важности ситуации с долгом Банк Израиля решил явно включить эту графу в доклад по ИПИ. Более того, такая позиция центрального банка страны была встречена положительно Центробанками других стран, а также некоторыми специалистами из МВФ<sup>232</sup>.

### *3.1.5. Деятельность иностранных банковских институтов*

Поскольку банки являются центральным компонентом финансовой системы большинства стран, а особенно важную роль они играют на развивающихся рынках (к которым по многим параметрам относился и израильский финансовый рынок в исследуемый период) в связи с недостаточным развитием на них других финансовых институтов, то без исследования роли иностранных банковских институтов на финансовом рынке Израиля картина участия страны в мировых финансовых процессах была бы неполной. Тем более интересным это исследование представляется в свете того, что в российской экономической литературе не было до настоящего момента проведено концентрированного анализа этого сектора финансового рынка Израиля.

В последнее время банковский сектор во всем мире претерпевает серьезные структурные изменения. Существует несколько основных направлений развития в этой сфере:

- уход государства с рынка финансовых услуг;
- рост концентрации в банковском секторе;
- расширение международного банкинга;
- рост межнациональных связей в банковской сфере и приход иностранных банков на местный рынок;
- значительный отлив денежных ресурсов из кредитно-финансовых институтов на неорганизованный рынок ссудного капитала вследствие повышения активности небанковских институтов на финансовом рынке.

Приватизация израильских банков и уход государства с рынка финансовых услуг страны сейчас находятся в процессе, но еще не завершены. Отличительной чертой банковской сферы Израиля является относительно низкий уровень вовлеченности

иностранных компаний в банковскую систему страны. Другой отличительной ее чертой является небольшая конкуренция банкам со стороны небанковских финансовых институтов<sup>233</sup>.

С середины 90-х годов прошлого века в Израиле нет ограничений на вхождение иностранных банков или других финансовых институтов на рынок страны. Но по некоторым причинам до недавнего времени иностранные финансовые институты проявляли мало интереса к нему. Во-первых, политический риск инвестирования в Израиль исторически считался достаточно высоким. Во-вторых (и это может быть наиболее важной причиной), изоляция Израиля и отсутствие у него нормального экономического взаимодействия с соседними странами означает, что концентрация международных трансакций в стране очень мала. Малая заинтересованность иностранных коммерческих банков в работе на израильском рынке может быть также следствием отсутствия в стране благоприятной среды. К тому же степень перегруженности Израиля банками может отпугивать иностранные компании<sup>234</sup>. В-третьих, арабский бойкот компаний, имевших деловое сотрудничество с этой страной; интересы этих банков в арабских странах, которые не позволяли иметь деловые отношения с Израилем даже после формальной отмены бойкота.

При этом, в других странах иностранные банки готовы входить на высококонкурентный рынок, когда расширяющиеся финансовые рынки предоставляют им новые возможности. В большинстве стран, с которыми обычно сравнивают банковскую систему Израиля (Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Греция, Ирландия), число работающих иностранных банков больше, чем в этой стране, однако их доля в совокупных банковских активах зачастую столь же мала, как и в Израиле (около 3%)<sup>235</sup>.

Но позитивные процессы, происходившие в Израиле в 90-е годы XX в., а именно интенсификация процесса мирного урегулирования на Ближнем Востоке и улучшение макроэкономических показателей страны на фоне процесса либерализации всей экономической системы Израиля, привели к тому, что иностранные банки начали проявлять все возрастающий интерес к созданию в стране своих представительств или филиалов. Более того, развитие израильских компаний в сфере высоких технологий представляет различные возможности иностранным банкам в виде оказания услуг как самим компаниям, так и отдельным лицам, в них работающим, которые скопили

значительное состояние, – это позволило расширить базу потенциальных потребителей таких услуг в Израиле.

Вхождение на рынок иностранных банков и небанковских институтов нужно рассматривать в международном контексте. Банки обычно входят на иностранный рынок вслед за своими местными клиентами. Изолированный израильский рынок до самого последнего времени был слишком мал для такого рода деятельности. Широкие межнациональные банковские операции до самого последнего времени не были обычным делом. Например, ЕС отменило все барьеры на пути межнациональных банковских операций в 1990 г. Но до начала хождения евро, приведшего к уменьшению риска при обмене валюты и показавшего твердое стремление стран-членов ЕС к созданию единого рынка, не было практически никаких изменений в банковской структуре. В других странах мира определенные условия ограничивали доступ иностранных банков на внутренний рынок. Парадоксально, что первые случаи значительного проникновения иностранных банков на внутренний рынок произошли в странах Центральной Европы, где до начала 90-х годов прошлого века была плановая экономика. В конце 90-х годов волна трансграничных слияний банков стала распространяться из ЕС по всему миру. Многие европейские банки начали покупать банки в странах, у которых были длительные экономические связи со страной, где эти банки были созданы. Например, испанские банки начали активно действовать в Южной Америке, а голландские и немецкие банки – в странах с переходной экономикой. В некоторых странах, например в Бразилии, существует политическая оппозиция вхождению иностранных банков на рынок страны<sup>236</sup>.

В 2000 г. деятельность иностранных банков в Израиле находилась еще в начальной стадии. Иностранные банки входили на израильский рынок в основном путем открытия там своих филиалов, а не путем приобретения местных банков.

Вхождение иностранных банков на израильский рынок может принести ему пользу следующим образом:

– Возросшая конкуренция на рынке банковских услуг страны. Хотя в этой отрасли к 2000 г. уровень конкуренции был значительно выше, чем за десять лет до этого, но ее уровень все же оставался достаточно низким.

– Большой уровень конкуренции в банковской сфере может привести к ослаблению требований, которые существовали для искусственной поддержки конкуренции и ограничивали

сферы деятельности, в которых могли работать банки, и возможности их слияния.

– Импорт банковской технологии, применяемой в зарубежных банках, а также импорт новых видов техники управления банками. Хотя импорт технологии менее значим для Израиля, потому что банки по всему миру используют технологию, разработанную в этой стране, стоит отметить, что приход иностранных банков может стимулировать распространение новой технологии в самом Израиле.

– Исследования показывают, что вхождение на израильский рынок иностранных банков повышает эффективность банковской системы страны в целом, независимо от их доли на рынке. Это происходит благодаря возросшему уровню конкуренции и появлению новых финансовых инструментов и лучших систем контроля над рисками.

– Улучшение доступа на международные рынки капитала для израильских компаний и частных лиц. Здесь в основном речь идет о небольших компаниях, так как крупнейшие компании Израиля еще до прихода на рынок страны иностранных банков осуществляли операции на международных рынках.

Есть несколько причин, по которым вхождение иностранных банков на внутренний рынок страны нежелательно:

– Иностранные банки стараются сконцентрировать свою деятельность в определенных нишах и предоставляют свои услуги большим или транснациональным компаниям в стране-хозяине, что воспринимается как вторжение в рыночную долю местных банков. В связи с этим существует опасение, что в странах с большим количеством иностранных банков на рынке происходит сегментирование, в результате которого местным банковским структурам приходится работать с менее кредитоспособными клиентами (представителями малого и среднего бизнеса), что повышает степень риска их активов. Правда, стоит отметить, что ситуация с выборочной деятельностью иностранных банков в основном возникает на начальном этапе их деятельности в стране-хозяине, но необязательно, что так продолжается через определенное время. В странах Центральной Европы, где банковская система очень развита и наблюдается значительное проникновение иностранных банков на внутренние рынки стран региона, последние распространили свою деятельность также на малый бизнес и частных лиц.

– Иностранные банки в основном стимулируются возможностями, которые им предоставляют в разных частях мира. Поэтому, если страна-хозяин начинает испытывать рецессию, то есть большая вероятность сворачивания иностранными банками деятельности в этой стране и переключение их на другую страну или регион. В то же время местные банки связаны с национальной экономикой как длительными деловыми связями, так и патриотической приверженностью национальным интересам. Кроме того, на действия иностранных банков также оказывают влияние события, происходящие в их родной стране. Ярким примером этому может послужить факт прекращения японскими банками выдачи кредитов в Азии, когда у них начались трудности на японском рынке. В то же время можно отметить, что иностранные банки работают, не исходя из экономического цикла в стране-хозяине, и находятся в лучших условиях во времена кризисных явлений в ней, потому что имеют доступ к международному рынку капитала, а также могут воспользоваться кредитной линией материнских организаций. Это видение проблемы подкрепляется фактом более широкого распределения активов иностранных банков. Опыт Аргентины и Мексики показал, что кредитная неустойчивость иностранных банков ниже, чем местных.

– Ограниченный опыт Израиля в этой сфере обозначил еще одну проблему вхождения иностранных банков на внутренний рынок. Это переход менеджеров среднего и высшего звеньев из местных банков в иностранные. Это происходит из-за того, что иностранные банки могут предложить более высокий уровень оплаты труда, а в израильских банках работники связаны системой договора о коллективной зарплате<sup>237</sup>.

В Израиле иностранный банк может работать тремя способами: через представительство, филиал или дочернюю компанию.

Представительство иностранного банка в Израиле имеет право только предоставлять информацию и направлять клиентов в иностранный банк. Оно не может совершать банковские операции или заниматься другой коммерческой деятельностью в Израиле и не имеет права представлять банк за границей страны.

Для открытия представительства в Израиле не требуется больших инвестиций. При этом иностранный банк получает возможность ознакомиться с деловой средой страны и принять решение об открытии либо филиала, либо дочерней компании.

По израильскому законодательству для открытия представительства иностранного банка не требуется получать лицензию. Но в случае намерения использовать в названии представительства слова «банк» или его производных требуется разрешение управляющего Банка Израиля. Такое разрешение дается только на основании того, что деятельность представительства будет ограничиваться описанными ранее правилами. Для того, чтобы не вводить в заблуждение потенциальных клиентов, представительство банка должно указать, что оно является лишь представительством иностранного банка в Израиле, на специальной вывеске при входе и на фирменных бланках.

Деятельность представительства не подчинена Банковскому надзору (в отличие от всех других банковских организаций Израиля), если только у этой организации не возникает подозрений относительно выполнения условий управляющего Банком Израиля по использованию слова «банк» в названии представительства<sup>238</sup>.

В 2000 г. в Израиле работали девять представительств иностранных банков, получивших согласие управляющего Банком Израиля использовать в названии слово «банк». Ранее было еще четыре представительства, которые прекратили свою деятельность в стране (одно представительство переросло в филиал иностранного банка в Израиле). Среди действовавших в 2000 г. представительств иностранных банков были «HSBC Republic Bank» (Швейцария) и «Bank of America International Ltd.» (Великобритания).

В период с 1994 по 1997 гг. в Израиле в среднем открывалось одно представительство иностранных банков в год. В 1998 г. были открыты три представительства, а в 1999 г. – четыре. В 2000 г. было открыто всего одно представительство иностранного банка в стране.

Кроме того, во второй половине 90-х годов прошлого века в Израиле возросла активность иностранных финансовых структур, включая и банки, в названии которых не упоминается слово «банк». Они занимаются инвестиционной деятельностью, включая услуги по гарантированию размещения ценных бумаг и займов, а также консалтинговые услуги для израильских компаний, выпускающих акции или облигации за рубежом. Эти структуры также оказывают брокерские услуги.

Существуют разные мнения относительно того, что предпочтительней для иностранного банка – работать через свой



филиал или организовать дочернее предприятие. С точки зрения надзора, последний вариант представляется более удобным, так как филиал находится под наблюдением надзорного органа в стране образования банка, а также, по крайней мере, гипотетически весь капитал банковской группы доступен филиалу. Некоторым специалистам кажется выгоднее организовывать дочернее предприятие, потому что оно располагает собственным капиталом.

На практике, с точки зрения надзора, различия между двумя организационно-правовыми формами размыто, особенно, когда речь о больших банковских группах или странах с развитой системой банковского надзора. Опыт показывает, что крупный банк, дорожающий своей репутацией, не оставит свою дочернюю компанию, более того, существует практика предоставления банком дочерней компании «комфортного письма», предающего взаимоотношениям двух структур более тесный характер.

Большинство стран Азии разрешают банковским структурам действовать на своей территории только через филиалы. Вместе с тем, страны Центральной Европы, Латинской Америки и Южная Африка проявляют определенную гибкость, позволяя банкам самим выбирать вариант организационной структуры в этих странах и осуществляя надзор по одинаковому принципу над обоими видами банковских структур.

В Израиле, как уже было сказано, иностранные банки могут работать как через филиалы, так и путем организации дочерней компании. Банк Израиля выдает разрешение на открытие филиала крупным международным банкам с высоким кредитным рейтингом, отвечающим приведенным ниже критериям. Если же банк таким критериям не отвечает, но при этом все же выражает готовность работать в Израиле, то он получает возможность открыть в стране дочернюю компанию<sup>239</sup>.

Разрешение, полученное иностранным банком на создание в Израиле филиала или дочерней компании, дает ему возможность работать в стране на одинаковых с местными банками условиях, так как в Израиле условия банковской деятельности одинаковы для всех структур независимо от того, владеют ли ими местные или иностранные компании и частные лица.

Итак, Банк Израиля выдает разрешение на открытие филиала в стране крупным банкам, имеющим высокий междуна-

родный кредитный рейтинг. Они должны отвечать следующим условиям:

– Наличие в стране первичной регистрации банковской структуры системы консолидированного надзора (надзор, включающий в себя объединение данных по всем филиалам компании), организованного по Основным принципам эффективного банковского надзора, выпущенным Базельским комитетом<sup>240</sup>. Это необходимо для того, чтобы банк нес полную ответственность за деятельность филиала.

– В стране первичной регистрации банка не должно быть ограничений на движение капитала.

– Согласие иностранного банка на то, что надзорные органы его страны будут передавать по требованию надзорных органов Израиля всю необходимую информацию, и согласие на то, что израильские органы надзора будут передавать тем органам надзора информацию по деятельности его израильского филиала.

– Предоставление информации о владельцах контрольного пакета акций иностранного банка.

Выдаваемое Банком Израиля разрешение также содержит условия касательно следующих пунктов: определения донорского капитала для обеспечения стабильности филиала; менеджмента и отчетности филиала; отчетности непосредственно банка; ключевых назначений в филиале; принятия требований, предъявляемых к деятельности филиалов местных банков и ограничений трансферта вкладов из филиала в материнскую структуру; ограничения масштабов деятельности филиалов (иногда), которая позволяла бы банковскому надзорному органу Израиля требовать от филиала иностранного банка действовать в качестве дочерней компании.

Хотя открытие филиала требует более значительных инвестиций, чем открытие представительства, но сам факт существования материнского банка означает, что требуются значительно меньшие инвестиции в инфраструктуру по сравнению с их количеством для открытия нового банка, а также нет необходимости назначать совет директоров.

В 2000 г. в Израиле действовали два филиала иностранных банков. Один банка «Standard Chartered Bank», а другой – «Citibank N.A.». Первый начал свою деятельность в Израиле в 1997 г. как филиал банка «ANZ Bank» (входит в австралийско-новозеландскую банковскую группу), чья штаб-квартира

находится в Австралии. Во второй половине 2000 г. он продал свои активы на Ближнем Востоке (включая Израиль) и Юго-Восточной Азии банку «Standard Chartered Bank» со штаб-квартирой в Лондоне. Израильский филиал предоставляет услуги жителям восточного Иерусалима, где и располагается. Банк открыл представительский офис в Тель-Авиве.

Второй – филиал банка «Citibank N.A.» – начал работать в 2000 г. Он сконцентрировался на предоставлении услуг крупным израильским компаниям. Его услуги включают управление счетами, финансирование компаний и т.п. Согласно заявлению директоров банка во время открытия его филиала в Израиле, планируется распространить его деятельность в стране также и на розничные банковские операции (оказание банковских услуг населению)<sup>241</sup>.

В Израиле иностранный банк может вести свою деятельность через дочернюю компанию путем организации нового банка или установления контроля над местным банком. Политика Израиля относительно создания нового банка не делает различий между владельцами акций – гражданами страны и иностранцами. Согласно правилам, держатели контрольного пакета акций нового банка в Израиле проходят проверку относительно их финансовой состоятельности, честности и возможности управлять.

По состоянию на 2000 г., в Израиле работали два местных банка, которыми владели иностранцы. Одним из них был банк «Bank Polska Kasa Opieki Tel-Aviv (Bank Pekao) Ltd.» Он начал работать в Израиле еще в начале 30-х годов прошлого века (т.е. в подмандатной Палестине) в качестве филиала польского «Bank Pekao». В 1993 г. филиал был преобразован в дочернюю компанию. А в 1999 г. весь «Bank Pekao» был продан итальянскому банку «Uni Credito Italiano». У банка только одно отделение, находящееся в Тель-Авиве. Оно предоставляет услуги израильтянам. Доля этого банка на израильском рынке банковских услуг незначительна. Вторым является «Investec Clali Bank Ltd.», контролируемый южноафриканским банком «Investec Bank». Израильский банк (бывший «Israel Clali Bank») был куплен южноафриканским в конце 1996 г. Банк предоставляет все виды банковских услуг, но концентрируется на рынке капитала и частных банковских услугах (работа с состоятельными частными клиентами). У банка три отделения: в Тель-Авиве, Иерусалиме и Хайфе, так как он ставит целью ведение рознич-

ных банковских операций. Его деятельность составляет приблизительно 1% от банковской деятельности в Израиле<sup>242</sup>.

В последнее время наблюдался рост числа небанковских институтов на рынке капитала. Во многих небольших европейских странах до самого последнего времени не существовало небанковских возможностей для индивидуальных инвестиций. В последнее же время в Испании и Бельгии произошел значительный отлив капитала из банковского сектора, что привело к сокращению доли банков в совокупных финансовых активах и большому росту рынка других финансовых посредников. Например, финансовые активы всех институциональных инвесторов (страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных компаний и т.д.) Бельгии выросли с 44% ВВП в 1990 г. до 63% в 1996 г., а Испании – с 16% до 45% соответственно.

В Израиле подобного процесса отлива капитала не происходило. Активы институциональных инвесторов сократились с 88% ВВП в 1990 г. до 78% в 1996 г. из-за отлива капитала из сберегательных фондов. Уникальным аспектом финансовой структуры Израиля является то, что финансовые посредники и институциональные инвесторы в основном являются организациями, контролируруемыми или управляемыми банками, – около 83% сберегательных фондов и 60% взаимных фондов связаны с банками. Таким образом, в Израиле конкуренция банкам со стороны небанковских финансовых структур незначительна<sup>243</sup>.

Финансовые институты по всему миру проходили сходные с банками процессы глобализации. Хотя условия и структура промышленности отличается от страны к стране, в последнее время отмечался рост трансграничных операций страховых и инвестиционных компаний. Продажи взаимных фондов и их управление в Израиле в основном находится в руках внутренних игроков. При этом, в 1997 г. итальянский страховой конгломерат «Generali» приобрел местную израильскую страховую компанию «Migdal» у банка «Leumi». Кроме того, так как израильские фирмы ведут активную деятельность за границей, у них есть возможность развивать взаимодействие с иностранными финансовыми компаниями. Конкуренция между международными и местными финансовыми компаниями неизбежна. Поэтому умение местных финансовых компаний создавать альянсы с иностранными финансовыми институтами является ключом к росту<sup>244</sup>.

В период 2001–2005 гг. значимых изменений в деятельности иностранных банков в Израиле не произошло. Описанные ранее особенности деятельности иностранных банков в стране явились причиной снижения активности иностранных банковских групп по вхождению на израильский рынок. Единственное, что стоит отметить, это переговоры о возможности начала работы в Израиле Государственного банка Индии, который будет обслуживать в основном интересы алмазобриллиантового бизнеса.

На сегодня нельзя сказать, что с точки зрения управления финансовыми потоками иностранные банковские институты в Израиле играют значительную роль. Но тенденции развития этой отрасли Израиля дают возможность предполагать усиление роли иностранных банков в стране. При этом уже сейчас приход иностранных банковских институтов в Израиль играет важную роль в развитии всей финансовой системы страны. Они представляют собой своего рода мост между банками Израиля и мировыми финансовыми рынками.

### *3.1.6. Рынок иностранной валюты*

Невозможно адекватно оценить положение Израиля в мировой финансовой системе без рассмотрения ситуации на рынке иностранной валюты страны.

Иностранная валюта стала первым международно-торгуемым внебиржевым активом. В 80-е годы прошлого века торговля процентными инструментами быстро развивалась, потом к этой тенденции присоединилось быстрое развитие торговли деривативами (например, рынок опционов в иностранной валюте расцвел в начале 80-х годов). С отмены в начале 70-х годов системы фиксированных ставок обмена значительно вырос объем торговли на рынке иностранной валюты. Правила и нормы торговли на этом рынке были позаимствованы у товарных и фондовых рынков. В прошлом соглашение заключалось на словах без письменного подтверждения, и его выполнение зависело лишь от чистоплотности обеих сторон. В настоящее время, даже когда сделки совершаются по телефону, разговор записывается и транзакция проходит процесс подтверждения, но есть случаи, правда редкие, отмены сделок по согласию двух сторон<sup>245</sup>.

В последнее время рынок иностранной валюты развивался в нескольких направлениях. В апреле 1998 г. объем международных торгов достиг 2 трлн. долл. в день. Сильно развилась

торговля при помощи электронных средств, на рынок вышли новые игроки, а сам рынок стал более открытым вследствие упрощения доступа к информации. В результате, увеличилось количество торговых часов, а рынок стал более ликвидным. Подобное развитие увеличило необходимость объяснения правил торговли на рынке новым игрокам и поиска метода решения споров. Этими проблемами занимается Ассоциация финансовых рынков – всемирная организация дилеров рынка иностранной валюты. Она опубликовала этический кодекс для игроков этого рынка и создала комиссию по этическим и профессиональным вопросам, которая обновляет правила торговли и назначает подходящий для обеих спорящих сторон арбитраж.

Другими организациями, занимающимися этими вопросами, являются Комитеты по иностранной валюте США и Великобритании, возглавляемые представителем центральных банков этих стран. Они опубликовали руководящие принципы торговли иностранной валютой. Эти органы не являются наблюдательными, в отличие от комиссий по ценным бумагам и надзору за банками. Рынок иностранной валюты находится под меньшим наблюдением, чем фондовый рынок. Основные принципы торговли, этические нормы и стандарты контрактов, разработанные комитетами, не являются обязательными. Обычно они принимаются финансовыми институтами, но необязательно целиком. Институты, не находящиеся под прямым контролем, особенно небольшие организации, могут с трудом следовать руководящим принципам из-за больших расходов, связанных с этим. Отсутствие формального признания этих принципов может привести к мошенническим действиям. Для минимизации такого риска необходимо ввести обязательство действовать на рынке согласно установленным принципам. Этого можно достичь путем повышения общественной информированности в этой сфере<sup>246</sup>.

Рынок иностранной валюты Израиля работает в соответствии с торговыми правилами международного рынка. Израильское отделение Ассоциации финансовых рынков, в которое входят все дилеры иностранной валюты страны, приняло этические нормы и правила торговли международного рынка. В 1998 г. израильским отделением Ассоциации был учрежден комитет по этике, который занимается разбором проблем, возникающих на внутреннем рынке. Так, например, комитет опубликовал правила сделок шекель/иностранная валюта. В Изра-

иле, также как и в других странах, эти правила не являются обязательными, и не все игроки этого рынка их применяют.

Правила торговли на рынке иностранной валюты Израиля также определяются органами, осуществляющими надзор над финансовыми рынками страны: директивы Банковского надзора определяют деятельность банков по отношению к клиентам и другим банкам; орган, осуществляющий наблюдение за фондовым рынком, контролирует торговлю по опционам доллар/шекель и фьючерсные контракты, заключенные на фондовой бирже; департамент иностранной валюты Банка Израиля регулирует межбанковскую торговлю иностранной валютой. Но, при этом, нет структуры, имеющей полномочия ввести в действие профессиональные стандарты для управляющих фондами иностранной валюты<sup>247</sup>.

С переходом рынка иностранной валюты Израиля в 1994 г. на систему двустороннего рынка<sup>248</sup>, он значительно развился. Ощутимо возросла активность в дилерских комнатах<sup>249</sup>; правила этики и торговли, принятые во всем мире, были приняты и в Израиле; были установлены участники рынка валюты с обязательствами совершать покупки и продажи на сумму не менее 1 млн. долл.; в течение всего дня Рейтер, банковские отделения и ежедневные газеты публикуют постоянно обновляемые данные по ценам для сведения<sup>250</sup>. Одновременно с развитием рыночных процессов израильский филиал Ассоциации проводит курсы по профессиональным вопросам. В 2000 г. для израильских дилеров была создана возможность прохождения квалификационных экзаменов по международным стандартам Ассоциации финансовых рынков по разным предметам, включая всемирно признанные правила торговли и этические нормы.

В последние годы очень широкое распространение получили электронные формы торговли, что привело к уменьшению значения письменного подтверждения сделок. В 2000 г. израильский шекель был включен в международную торговую систему Рейтер<sup>251</sup>.

Цены на финансовые активы, торгуемые на рынке капитала, изменяются в течение всего торгового дня. Поэтому инвестор всегда испытывает неуверенность относительно ожидаемой прибыли (потерь) от инвестиций. Чем выше степень неуверенности, тем выше степень риска, которую несет в себе тот или иной финансовый актив.

Для того, чтобы оценить степень неуверенности и таким образом вычислить свойственную конкретному активу степень риска, инвесторы подсчитывают так называемую неустойчивость. Она определяется как среднее отклонение от распределения прибылей, заложенных в активе изначально. Доходы (или потери) измеряются через определенный промежуток времени – день, неделю и т.д. и выражаются в процентах от общей суммы вложений в конкретный актив. Среднее отклонение выбирается как мера неуверенности, потому что оно отражает величину спреда распределения от средней величины. При определенных допущениях относительно формы распределения среднее отклонение также представляет собой оценку характерной степени изменений в цене актива. Чем выше среднее отклонение, тем более широко колеблется цена актива и тем более рискованным он становится<sup>252</sup>.

На финансовых рынках распространена практика измерения неустойчивости цен на активы. Особое внимание уделяется измерению неустойчивости курса валюты, так как это является основным параметром в управлении валютным риском в мультивалютных инвестиционных портфелях, в возможностях установления цены, управлении валютными позициями и т.д.

В принципе, существуют два основных пути подсчета неустойчивости обменного курса валюты:

1. Неустойчивость может быть определена, используя цены на валютные опционы, торгуемые на рынке (подразумеваемая неустойчивость). Степень ожидаемой неустойчивости, заключенной в цене на опционы, может быть получена по формуле Блэка – Скоулза (см. краткое описание формулы в прил.).

2. Она также может быть определена путем анализа исторических изменений курса валюты (реализованная неустойчивость).

Банк Израиля применяет второй метод. Дневная изменчивость обменного курса высчитывается как среднее отклонение от изменений по дням в течение предыдущего месяца (приблизительно двадцать торговых дней). Такие расчеты делаются каждый день, так что получаются серии ежедневной неустойчивости. Этот метод также используется аналитиками внутреннего и международного рынка опционов.

Месячный период выбран для оценки ежедневной неустойчивости, так как оценка, полученная таким методом, дает наиболее сбалансированное представление о развитии рынка. Более длительный период, например, три месяца, дает более



сглаженные результаты, так как новые данные по рынку мало влияют на эти показатели; а более короткий период, скажем, десять дней, показывает очень большую неустойчивость, так как вес новой информации по рынку относительно высок<sup>253</sup>.

Ниже приведены основные черты развития неустойчивости шекеля по отношению к доллару в 90-е годы:

1. С 1992 г. (когда был задействован режим валютной связки) неустойчивость шекеля по отношению к доллару была ниже, чем у других валют, сравнимых с израильской (имеются ввиду валюты тех стран, у которых рынок иностранной валюты развит так же, как в Израиле – см. табл. 13). При этом не было ярко выраженной тенденции развития. В июле 1994 г. Израиль перешел на двустороннюю торговлю, а с середины 1997 г. Банк Израиля взял курс на невмешательство в рынок иностранной валюты – эти два события повысили гибкость этого рынка и должны были привести к повышению неустойчивости валютного курса, чего не произошло.

2. Было несколько периодов, когда неустойчивость шекеля по отношению к доллару повышалась из-за особенностей в развитии рынка:

– Ожидания расширения валютной связки и произошедшее расширение в 1997 г. увеличили степень неуверенности на рынке иностранной валюты.

– В апреле 1998 г., когда должны были быть предприняты последние шаги по либерализации рынка иностранной валюты, неустойчивость возросла до 10,9%.

– С августа по ноябрь 1998 г. в результате кризиса в России и краха американского хеджевого фонда «LTCM», средняя неустойчивость выросла, достигнув рекордной отметки в 26,6% в начале ноября того года.

3. В некоторые короткие периоды времени, когда курс обмена шекеля по отношению к корзине валют был близок к нижнему пределу связки, курс шекеля к доллару становился менее неустойчивым. Так, в 1997 г. были периоды, когда неустойчивость обменного курса шекеля к доллару падала до 1,8%<sup>254</sup>.

Хотя нет удовлетворительного объяснения, почему обменный курс шекеля к доллару обладал довольно низкой степенью неустойчивости, специалисты Банка Израиля дают все же несколько вариантов объяснения:

1. Высокая концентрация на рынке банковских услуг Израиля означает, что на рынке иностранной валюты небольшое количество игроков – это несомненно снижает неустойчивость.

2. Отсутствие спекулянтов на рынке иностранной валюты Израиля снижает степень неустойчивости обменного курса. В данном случае причина может стать следствием (и наоборот). Низкая неустойчивость отпугивает спекулянтов.

3. Валютная связка ограничивает диапазон колебаний валютного курса. Отсутствие таковой в других странах может служить объяснением более низкой неустойчивости обменного курса шекеля по отношению к доллару. Стоит также отметить, что политика центрального банка по вмешательству на рынок иностранной валюты также влияет на неустойчивость: чем выше степень вмешательства центрального банка для защиты национальной валюты, тем ниже неустойчивость обменного курса. Но все же неустойчивость обменного курса шекеля по отношению к доллару США ниже, чем в странах, где центральные банки тоже проводят политику вмешательства на рынок иностранной валюты, таких как Чешская Республика и ЮАР.

4. Иностранные инвесторы медленно входят на израильский рынок, так как он недостаточно развит и сравнительно мал. Рынки некоторых видов активов, быстро развивавшиеся в последнее время во всем мире, такие как рынки процентных фьючерсов<sup>255</sup>, рынки соглашений по обратной покупке и рынки корпорационных облигаций, до сих пор не существуют в Израиле<sup>256</sup>.

Либерализация валютного рынка Израиля, завершившаяся в 2003 г. с отменой количественного ограничения инвестирования за границу институциональными инвесторами<sup>257</sup>, привела к принципиальному повышению неустойчивости обменного курса шекеля к доллару именно вследствие большей открытости этого рынка внешним влияниям, в том числе и негативным. Однако в период 2002–2005 гг. неустойчивость обменного курса шекель/доллар снизилась с 8,3% до 5,5%. Данный показатель по-прежнему был значительно ниже, чем в других странах со сходной экономической моделью. Это во многом объясняется теми же причинами, что и в 90-е годы, описанными выше (за исключением п.3, так как валютная связка была отменена).

Поскольку экономические и финансовые взаимоотношения Израиля и США очень развиты, то имеет смысл рассмотреть динамику изменения стоимости шекеля по отношению к доллару в исследуемый период. Эти данные представлены в таблице 14. Они служат наглядным подтвержде-

нием двух процессов, происходивших в этот период в стране. Во-первых, девальвация шекеля относительно доллара являлась одним из стимулов роста израильского экспорта в США (подробнее см. гл. 2). А во-вторых, динамика изменения стоимости шекеля была четким отражением макроэкономической политики правительства страны. Так, данные за конец 80-х годов прошлого века – это реакция рынка валюты на экономическую антиинфляционную программу. Динамика изменения курса шекеля в начале 90-х годов XX в. – иллюстрация внутризкономических процессов, имевших место в Израиле в этот период (см. предыдущие главы). Резкая девальвация национальной валюты в 1997–1998 гг. – следствие азиатского финансового кризиса и дефолта в России. А определенное удорожание стоимости шекеля по отношению к доллару явилось результатом жесткой антиинфляционной политики правительства Израиля, приведшей к полному отсутствию инфляции в 2000 г., что наряду с небольшой инфляцией доллара привело к таким результатам.

Таблица 13

**Неустойчивость обменных курсов разных валют  
по отношению к доллару США.  
Средние значения за периоды неустойчивости  
в течение дня (%)**

	1997	1998		1999	2000
		январь – июль	август – декабрь		
Израильский шекель	4,1	4,8	13,4	4,7	5,1
Южноафриканский ранд	4,7	10,5	21,7	9,3	9,8
Шведская крона	10,1	9,6	13,5	9,4	12,4
Норвежская крона	11,8	9,3	13,7	9,4	11,0
Греческая драхма	9,2	14,2	11,3	9,7	12,0
Чешская крона	16,8	12,8	14,5	10,5	11,9
Новозеландский доллар	8,4	13,5	13,2	10,6	13,3
Японская йена	10,9	14,3	19,4	13,4	7,7
Канадский доллар	4,2	4,5	8,0	6,0	5,4
Немецкая марка/евро	9,7	7,9	11,0	9,7	13,8
Фунт стерлингов	8,3	7,0	7,9	7,3	8,8

Источник: Ben-Zur F. Volatility in Israel's Foreign Currency Market.//BOI Bank of Israel №3, «Keter Press», Jerusalem, January 2003., p. 17.

Обесценивание шекеля по отношению к доллару в начале XXI в. связано с кризисными явлениями в экономике страны и, как следствие, с уходом иностранных инвесторов с израильского рынка, приведшим к нехватке иностранной валюты в стране. Однако в 2003–2004 гг., как это показано в таблице 14, произошло довольно серьезное удорожание шекеля по отношению к американской валюте. Этому был ряд причин, как внутренних, так и внешних. Благодаря политике «фискальной сдержанности» и начавшимся именно в 2003 г. реформам, призванным вывести Израиль из экономического кризиса, повысилась степень уверенности инвесторов в израильской экономике. Это совпало со стремлением международных финансовых институтов перераспределить свои портфели в пользу более высокодоходных финансовых рынков стран с переходной экономикой, о чем уже писалось ранее; а также с ослаблением позиций американского доллара на мировых рынках. В 2005 г. именно приток иностранных инвестиций в Израиль смог несколько сдержать обесценивание шекеля по отношению к доллару. Удешевление израильской валюты по отношению к американской явилось как следствием уменьшения разницы в процентной ставке в Израиле и США, стимулировавшей регулирование структуры портфеля активов, так и налоговой реформы, способствовавшей значительному увеличению инвесторами зарубежных активов как части долгосрочной стратегии международной диверсификации.

**Таблица 14**

**Динамика изменения стоимости шекеля  
по отношению к доллару США**

	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
<b>Курс шек./\$</b>	0,639	1,500	1,496	1,562	1,610	1,975	2,048	2,321	2,713	2,987	3,041
<b>Изм. в %</b>		134,4	0,3	4,4	3,1	22,2	3,7	13,3	16,9	10,1	1,8
	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Курс шек./\$</b>	3,135	3,251	3,536	4,160	4,153	4,041	4,416	4,737	4,379	4,308	4,603
<b>Изм. в %</b>	3,1	3,7	8,7	17,6	0,2	-2,7	9,3	7,3	-7,6	-1,6	6,8

Рассчитано по: Bank of Israel, Annual Report 2000; CBS, SAI №57 2006, Table 17.12, Jerusalem, 2006.

Положение на рынке иностранной валюты страны не может быть до конца раскрыто без рассмотрения ситуации в об-

ласти государственных валютных резервов, так как они играют особую роль в экономике страны. Раньше основной целью резервов было обеспечение ликвидности, необходимой Банку Израиля для интервенции на рынок иностранной валюты и защиты обменного курса. Такая ситуация создавалась при фиксированном обменном курсе и при жестких правилах управления им. С течением времени роль резервов изменилась в соответствии с изменениями в макроэкономической и валютной политике. На данный момент у резервов есть две функции:

1. Возможность использовать резервы, т.е. возможность передачи их другим структурам в обмен на наличные шекели либо финансовые обязательства. Наиболее важной сферой использования была продажа государству иностранной валюты, необходимой для обслуживания его долга.

2. Выгоды для национальной экономики, исходящие только из наличия у Израиля достаточного количества резервов. Наиболее важной выгодой является уменьшение возможности кризиса на израильском рынке иностранной валюты и улучшение положения страны на международных финансовых рынках.

Диаграмма 15

**Резервы иностранной валюты (млрд. долл.)**

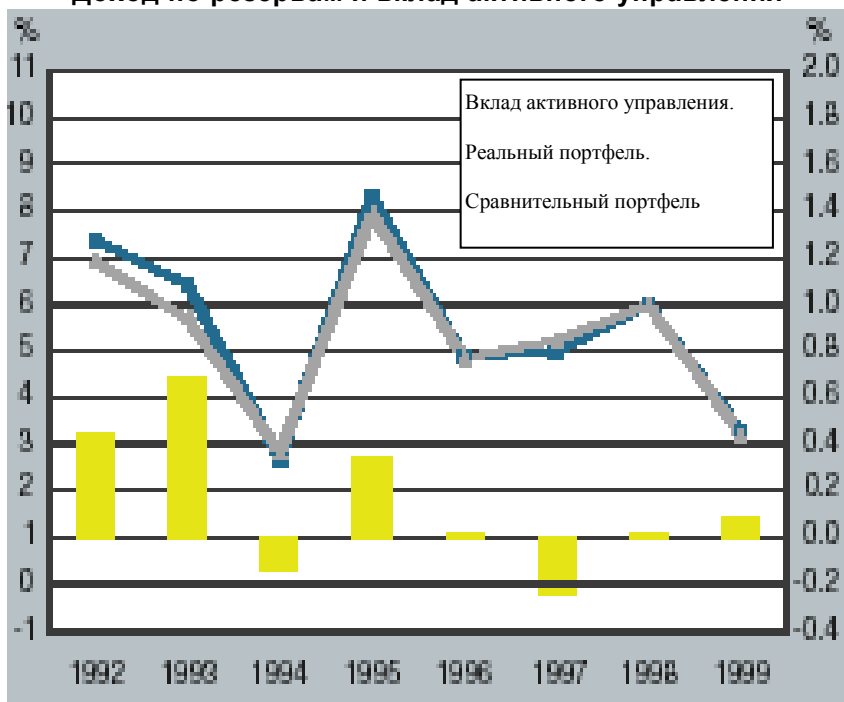


Источник: Topf B. Management of Israel's Foreign Exchange Reserves.//BOI Bank of Israel №2«Ayalon», Jerusalem, January 2001, p. 14.

Функции резервов дают основу для определения необходимого их размера и инвестиционной политики в управлении ими. Банк Израиля, управляя резервами, так или иначе влияет на текущую ситуацию на валютном и финансовом рынках. Из диаграммы 15 видно, что во второй половине 90-х годов в связи со значительным ростом экспорта (см. предыдущие главы) резервы иностранной валюты Израиля значительно увеличились и к 2000 г. достигли, по данным Банка Израиля, почти 23 млрд. долл. (ЦСБ публикует цифру в 23,3 млрд. долл.) по сравнению с 3,7 млрд. долл. в конце 1985 г. и 9 млрд. в 1996 г. В 2001–2005 гг. продолжился процесс увеличения резервов иностранной валюты Израиля. С 23,3 млрд. долл. в начале указанного периода они достигли 27,9 млрд. по состоянию на декабрь 2005 г.

Диаграмма 16

**Доход по резервам и вклад активного управления**



Источник: Topf B. Management of Israel's Foreign Exchange Reserves.//BOI Bank of Israel №2«Ayalon», Jerusalem, January 2001, p. 16.

Доход по резервам очень зависит от составления сравнительного портфеля из-за относительно низкого риска при управлении резервами – риск, являющийся результатом отклонения от сравнительного портфеля. Много усилий было приложено в последнее время в сфере принятия решений по размещению активов, то есть по составлению отличного от сравнительного портфеля и решений по выбору активов, не входящих в сравнительный портфель. Вместе с тем, в соответствии с политикой уменьшения экспансии в этой области сократилось количество позиций по срокам действия и управлению валютой. Из диаграммы 16 можно увидеть, что реальная доходность по резервам была лишь ненамного выше, чем доходность по сравнительному портфелю. Но, принимая во внимание различного рода трудности при управлении портфелем и необходимость соблюдать низкий уровень риска, нет оснований удивляться такому небольшому вкладу активного управления. Сам по себе факт того, что активное управление портфелем дает положительный результат, является определенным достижением<sup>258</sup>.

В заключение темы, посвященной участию Израиля в мировом движении капитала, уместно сказать, что взаимная интеграция финансовых рынков различных стран может служить не только источником более серьезной уязвимости экономики каждой страны по отношению к внешнему воздействию, но и инструментом стабилизации экономического положения в стране.

Существуют несколько финансовых механизмов, позволяющих странам справляться с проблемами производства. Страны могут выравнять свои доходы путем трансграничного владения средствами производства, которые могли бы смягчать последствия специфичных для каждой страны проблем. Например, частные лица или институциональные инвесторы Израиля или Иордании могли бы приобрести акции нефтедобывающих компаний Саудовской Аравии. Это привело бы к трансферу доходов из Саудовской Аравии в эти, не производящие нефть, страны, в периоды, когда цены на нефть высоки. А Саудовская Аравия, в свою очередь, могла бы, например, приобрести акции израильских или иорданских гостиничных комплексов, которые показывают рост прибыли, когда цены на нефть, а соответственно и цены на авиабилеты, становятся

низкими. Следствием такой политики является то, что доходы страны становятся более равными, чем ее производство.

Страны могут также сглаживать свое потребление после кризисов с располагаемым доходом путем грамотной политики сбережения. Это может быть достигнуто путем межстрановых ссуд и займов или продажи и покупки активов (например, в хороший год резиденты или правительство одной страны увеличивают свои инвестиции в другие страны), или путем приверженности к внутренней норме инвестирования, увеличивая ее в периоды роста экономики, и уменьшая на спадах. В обоих случаях эмпирически доказано, что межстрановое непостоянство потребления будет ниже, чем непостоянство в межстрановых располагаемых доходах<sup>259</sup>.

### **3.2. Участие в международном научно-техническом обмене**

С самых первых дней существования Государства Израиль при формировании социально-экономической стратегии страны особое внимание уделялось развитию научно-технической инновационной деятельности. На протяжении всех этапов развития Израиля государственные структуры осуществляли большие вложения в создание эффективной научно-технической системы.

Активные внешние связи рассматриваются в Израиле как одно из важных направлений национальной научно-технической политики, предусматривающей привлечение иностранных инвестиций, прогрессивных технологий, передовых методов управления в сферу науки, техники, производства. Международные связи Израиля в сфере науки и техники отличаются масштабностью, разнообразием форм и методов, динамизмом. Они осуществляются на всех уровнях, начиная от личных контактов между отдельными учеными и специалистами до реализации программ и проектов в рамках межгосударственного двустороннего и многостороннего сотрудничества<sup>260</sup>.

По классификации Офиса главного ученого Израиля существуют четыре основных модели научно-технического сотрудничества<sup>261</sup>:

1. Двусторонние фонды по промышленным НИОКР. Фонд создается посредством соглашения между Израилем и зару-



бежной страной, по которому обе стороны обязаны финансировать фонд в течение установленного периода времени. Фонд стимулирует развитие совместных промышленных НИОКР между двумя компаниями, представляющими свои страны. Фонд покрывает 50% расходов на НИОКР, а также занимается подбором соответствующих пар партнеров.

В рамках такой системы в 1974 г. был создан Американско-израильский научный фонд (BSF), финансируемый Израилем и США на паритетных началах и субсидирующий программы гражданских исследований в таких областях науки, как антропология, биомедицинская инженерия, физика, экология и т.д. В целом фонд выделил около 2 тыс. грантов, что составляет около 90 млн. долл. В 1977 г. был основан Американско-израильский фонд исследований и разработок в сельском хозяйстве (BARD), задачей которого являлись поощрение и поддержка важных исследований в области сельского хозяйства. Его капитал составил 110 млн. долл. В том же году был основан Американско-израильский межгосударственный фонд исследований и разработок в промышленности (BIRDF), целью которого являлось стимулирование двустороннего сотрудничества в области высоких технологий, а именно поддержка НИОКР, направленных на внедрение в производство технических нововведений. К концу исследуемого периода фонд выделил средства на проведение 716 (из них в 2005 г. – 26) проектов в сфере телекоммуникаций, электроники, компьютерного обеспечения, медицинского оборудования. Штаб-квартира Фонда находится в Тель-Авиве, его отделения действуют в Санта-Кларе, Бостоне, Атланте, Нью-Йорке, Чикаго, Филадельфии, Хьюстоне, Вашингтоне в рамках израильских экономических консульств, посольства или двусторонних торгово-промышленных палат (ТПП) Израиля с некоторыми штатами. Финансирование деятельности Фонда осуществляется за счет использования процентов от размещенных 110 млн. долл., которые были первоначально выделены на его создание правительствами США и Израиля (по 55 млн. каждое), а также увеличивающегося дохода от успешных проектов.

В 90-х годах масштабы деятельности фонда значительно возросли. Так, только в 1997 г. этим фондом было предоставлено 20 млн. долл. на осуществление 39 новых проектов. В 2000–2005 гг. доходы фонда от успешных вложений и по выплатам с осуществленных проектов увеличились с 216 млн. долл. до 268 млн., а расходы по выдаче грантов выросли со 184

млн. по 234 млн. долл. соответственно<sup>262</sup>. Таким образом, деятельность фонда осуществляется на основе самокупаемости.

Как правило, фонд финансирует 50% расходов по какому-либо совместному проекту американской и израильской фирм, который предусматривает создание и коммерческое использование некоего нового высокотехнологичного процесса или изделия необоронного назначения. Любые две компании-партнера, по одной из каждой страны, могут вместе подать заявку в фонд на выделение средств, если у них уже есть возможности и необходимая инфраструктура для разработки, производства, реализации на рынке и дальнейшей поддержки инновационного продукта или технологии. Фонд часто играет и активную роль, сводя вместе потенциальных стратегических партнеров. В США им делается упор на поиск растущих, средних по величине компаний, работающих в сфере разработки и реализации высокотехнологичных товаров. Темпы роста подобных фирм обычно зависят только от их способности создавать новые наукоемкие продукты. В Израиле фонд сотрудничает с различными по величине компаниями, включая и недавно созданные, обладающими передовым техническим и производственным потенциалом, гибкими в своей корпоративной политике и готовыми объединить усилия с американской фирмой в процессе разработки и коммерческого использования наукоемкого продукта.

После того как американская компания и фирма из Израиля договорятся о совместном проекте, который по предварительным переговорам с фондом подходит его общим критериям, фонд предлагает этим компаниям представить краткое изложение проекта. Если общая смета проекта составляет до 200 тыс. долл., он рассматривается как минипроект, для одобрения которого формальности минимальны. Директор фонда без дополнительной внешней оценки предложения может выделить до 100 тыс. долл. в виде 50%-го долевого участия фонда в данном проекте. Полномасштабные проекты со средней сметой 1,2 млн. долл. и продолжительностью 12–15 месяцев требуют подготовки более детального предложения. При этом особое внимание уделяется проектам в недопредставленных областях, таких как науки, связанные с жизнью человека (медицинская диагностика, изготовление медицинских инструментов, биохимия и т.д.). После одобрения проекта и плана расходов компаний на него фонд предоставляет каждой компании половину суммы ее проектной сметы. Фонд является привлекательным

партнером, особенно для молодых инновационных фирм, позволяя компаниям разделить с ним проектные риски и уменьшить расходы на НИОКР. Фонд, участвуя в проектах, не приобретает ни акций компаний, ни права на интеллектуальную собственность. Фонд не вмешивается во взаимоотношения между компаниями-участницами проекта.

Деятельность фонда в Калифорнии и Израиле облегчается их некоторыми схожими чертами – сектор высоких технологий и там, и там ранее был в основном ориентирован на оборону. В Израиле, как и в Калифорнии, высока концентрация высококвалифицированных специалистов. Среди успешных партнерских поректов, инициированных BIRDF, можно отметить следующие: «ComSiream Communication» (США) и «Orckit Communication» (Израиль) – создание цифрового спутникового модема; «Harris Corporation» (США) и «СТР Systems» (Израиль) – создание беспроводной системы общественного вещания; «Tekelec» (США) и «NICE Systems» (Израиль) – создание анализатора для проверки работы компьютерных сетей. По оценке специалистов этого фонда, 55% всех проектов, в которых он принимает участие, завершаются выпуском в продажу готового продукта. Около 50% всех новых проектов было осуществлено совместно компаниями, которые свел между собой Фонд.

В 1987 г. был организован Германо-израильский фонд исследований и разработок (GIF), капитал которого в рассматриваемый период составлял 150 млн. долл. Задачей фонда является поддержка фундаментальных и прикладных исследований в гуманитарных областях, медицине, химии, физике, математике, технологии, сельском хозяйстве и социальных науках, имеющих большое значение для обеих стран<sup>263</sup>. В рамках деятельности этого фонда, в частности, в Израиле в 1999 г. были осуществлены три проекта научно-технического сотрудничества, два из которых – в области космических исследований в Технионе (Хайфа) стоимостью 2,28 млн. марок и 1,95 млн. марок соответственно. В 2000 г. с целью интенсификации взаимодействия между странами в сфере НИОКР и стимулирования сотрудничества между израильскими и немецкими компаниями был подписан согласованный протокол о координации и поддержке взаимодействия между промышленными партнерами двух стран<sup>264</sup>. Правительства обеих стран в основном финансируют мелкие и средние компании, работающие в определенных сферах. Большие компании также могут подавать за-

просы на финансирование. А университеты и исследовательские институты могут выступить в роли субконтракторов.

В 1994 г. был создан канадско-израильский фонд по промышленным НИОКР (CIIRDF). Каждая сторона обязалась выделять по 1 млн. долл. в год. В 1997 г. эти обязательства были возобновлены сроком еще на три года, а в 2000 г. – еще на пять лет. Функционирование CIIRDF признано успешным обеими сторонами. Канадская сторона считает, что сотрудничество с Израилем в рамках фонда явилось источником значительной добавочной стоимости канадских промышленных НИОКР. Показательно, что растет выплата роялти с уже реализованных проектов.

В 1995 г. Израиль заключил соглашение с Китаем о создании фонда для проведения исследований в таких сферах, как биотехнология, сельское хозяйство, лазеры, компьютерная и космическая технологии. Капитал фонда составил 5 млн. долл. Также был создан фонд для совместных научных исследований Израиля и Франции с капиталом в размере 30 млн. франков. Кроме того, Израиль заключил соглашение с США о научном сотрудничестве в области медицинского оборудования, медикаментов и биотехнологии. Было организовано Американо-израильское представительство в области науки и технологии. В 1996 г. был создан паритетный сингапуро-израильский фонд по промышленным НИОКР (SIIRD). В 1997 г. разработана трехсторонняя иордано-американо-израильская программа Tri-lateral Industrial Development Program (TRIDE).

24 мая 1999 г. было заключено соглашение между Израилем и Великобританией о создании двустороннего фонда для поддержки англо-израильского сотрудничества в области промышленных исследований и разработок. Любопытно, что это соглашение является первым научно-исследовательским фондом, созданным на двусторонней основе Британией и какой-либо другой страной<sup>265</sup>. Срок действия этого соглашения истек в 2004 г., по состоянию на конец 2005 г. процесс пересмотра соглашения еще не был завершен. Поскольку это первый опыт такого сотрудничества, то стоит остановиться на этом примере несколько подробнее. Доля каждой из участвующих в фонде стран составила 7,7 млн. ф. ст. Управление фондом осуществляется специально созданной структурой (British Foundation), в исполнительный комитет которой входят директора, назначенные правительствами обеих стран. Кроме того, в состав

комитета включены официальные лица британского министерства торговли и промышленности и представители частного сектора промышленности страны. Фонд финансирует перспективные высокотехнологичные проекты во всех областях науки, целью которых является создание продукции, обладающей высокой конкурентоспособностью на мировом рынке. Предусматривается, что индивидуальные проекты будут финансироваться фондом в объеме до 50% от их оценочной стоимости, остальные затраты будут распределяться между заинтересованными компаниями.

В 2002 г. с началом деятельности (соглашение подписано в декабре 2000 г.) фонда по совместным НИОКР со Швецией началась научно-техническая кооперация между Израилем и скандинавскими странами.

В отчете, опубликованном в начале 2006 г. консалтинговой компанией «Trendlines», показано, что в Израиле количество двусторонних исследовательских фондов в сфере НИОКР увеличилось в период 2004–2005 гг. на 35%. Среди новых фондов следует выделить израильско-финский фонд с капиталом в 10 млн. евро, который предоставляет гранты компаниям, развивающим проекты в сфере информационных технологий, находящимся на стадии роста. Стоит также отметить фонд «Galileo» с капиталом в 18 млн. евро, созданный Израилем совместно с ЕС для компаний, проектов и технологий в рамках развития европейского спутникового проекта «Galileo»; Фонд развития Мэриленд-Израиль с капиталом в 5 млн. долл., выдающий гранты компаниям на всех стадиях развития; австралийский фонд «Vistech» с капиталом в 6 млн. долл., который предоставляет гранты компаниям, занимающимся исследованиями в области естественных наук и технологий защиты окружающей среды.

2. Участие в европейской рамочной программе. Страны ЕС создали программу по сотрудничеству в области промышленных НИОКР, возобновляемую каждые четыре года. Израильские компании и исследовательские институты также могут подавать проекты НИОКР в соответствии с требованиями программы. Эта программа позволяет израильтянам сотрудничать с основными исследовательскими центрами Европы.

В 1996 г. было ратифицировано соглашение, между Израилем и ЕС об ассоциированном членстве в Четвертой рамочной программе в сфере сотрудничества в научных исследованиях в неядерных областях. Эта программа действовала с

1994 по 1998 г. Согласно условиям соглашения израильские организации, имеющие двух европейских партнеров, могли претендовать на 50% прямого финансирования затрат на научные исследования промышленных корпораций и на 100% – университетов. Программа обеспечивала доступ израильтян к технологиям в области экологии и транспортных систем, разработанным в странах-членах ЕС.

Пять месяцев продолжались переговоры по вопросу об участии Израиля в Пятой рамочной программе, действовавшей с 1999 по 2004 г. С обеих сторон высказывались мнения против вступления Израиля в программу. Противники идеи в самом Израиле утверждали, что взнос, который заплатил Израиль для участия в Четвертой программе (ежегодный взнос для участия в Пятой рамочной программе составлял 45 млн. долл.), намного превысил размер фондов, выделенных израильским заявителям. В Европе, в свою очередь призывали исключить Израиль ввиду отсутствия прогресса в процессе мирного урегулирования. В феврале 1999 г. Европарламент одобрил вхождение Израиля в программу. Интересно отметить, что эта программа исключает выделение фондов на исследования в области клонирования человека. 29 декабря 1998 г. Кнесет принял закон о запрете клонирования человека, действующий в течение пяти лет, чтобы предоставить отсрочку для более тщательного рассмотрения научных, медицинских, этических, социальных и правовых аспектов вопроса. Международный запрет еще до Израиля подписали Дания, Финляндия, Франция, Греция, Исландия, Люксембург, Норвегия, Португалия, Румыния, Сан-Марино, Испания, Швеция и Турция<sup>266</sup>. Несмотря на первоначальные сомнения, Израиль считает успешным свое участие в многосторонней Пятой рамочной программе международного научного сотрудничества Европейского Союза, по которой израильские компании получили от ЕС только в 1999 г. на развитие исследований и разработок 47 млн. евро.

В 2002 г. начала действовать Шестая рамочная программа, которая заканчивалась в 2006 г. С израильской стороны в ней участвовали проекты, разработанные ведущими израильскими университетами и научно-исследовательскими институтами; 40 израильских компаний, работающих в сфере высоких технологий, как крупных «IAI», «Motorola Israel», так и небольших. Ряд израильских медицинских центров также планировали принять участие в программе.

3. EUREKA – эта система объединяет 31 европейскую страну с целью содействия развитию взаимоотношений между промышленными и исследовательскими институтами. Основной ее задачей является улучшение конкурентоспособности европейской промышленности на международном рынке путем развития технологически новых продуктов с большим рыночным потенциалом. В отличие от рамочной программы, сами сотрудничающие партнеры определяют суть проекта. Вместо финансовых грантов участники этой программы получают «решение об одобрении», которое способствует более успешному поиску финансовых средств. Израильские компании являются полноправными участниками EUREKA, они также имеют право на получение гранта от главного ученого страны для их части в НИОКР.

38 израильских компаний участвуют в программе EUREKA. Их совокупный бюджет составляет 40 млн. евро, треть которого представлена средствами Офиса главного ученого, а две трети – собственными финансовыми источниками компаний и венчурных фондов. В 2000 г. Израиль стал единственной неевропейской страной, обретшей возможность полноправного участия в этой программе.

4. Соглашения о параллельном финансировании. Такой тип соглашений был подписан Израилем с рядом зарубежных стран. Они дают возможность израильским предприятиям вести совместные НИОКР с иностранными компаниями. В отличие от двусторонних фондов, каждая сторона получает финансирование такого рода проектов из своего аналога Офиса главного ученого Израиля. В Израиле за исполнением этих соглашений следит Израильский промышленный центр по НИОКР (MATIMOP). Такие соглашения были заключены Израилем с Францией, Испанией, Португалией, Голландией, Австрией, Бельгией, Сингапуром.

Научно-техническое сотрудничество Израиля с другими странами не ограничивается описанными выше четырьмя формами. Так, французский концерн «Электаль», специализирующийся в производстве и сбыте современных систем связи, принял решение инвестировать 15 млн. долл. в создание в Израиле технологического инкубатора в области коммуникаций совместно с израильским венчурным фондом «Рануэй». Фирма «Франс телеком» также заинтересована в создании совместно с израильскими специалистами технологического инкубатора в производстве телефонной аппаратуры. Институт Пастера в Париже,

который объединяет 4 тыс. ученых-исследователей из 21 страны, и французская группа «Компани финансьер» сообщили недавно об учреждении венчурного фонда, который будет финансировать биотехнологическую отрасль в Израиле. Уставной капитал фонда составляет 20 млн. евро (около 18 млн. долл.)<sup>267</sup>.

Несмотря на сложную политическую и экономическую обстановку в Израиле, заинтересованность в инвестициях в израильскую сферу высоких технологий проявили также итальянские венчурные фонды. Недавно в Израиле начал действовать фонд «Allis Ventures», который вложил 6 млн. долл. в технологии фирмы, производящей медицинское оборудование. Из других итальянских фондов, разместивших свои капиталы в Израиле в производстве телекоммуникационной аппаратуры, можно назвать «Sintech» и «CDB WEB».

Учитывая выгодность и перспективность научно-производственного сотрудничества с Израилем, свыше 200 иностранных компаний решили участвовать в настоящее время в финансировании исследований и разработок в этой стране. В целом, по данным Центра исследований и разработок в промышленности МАТИМОП при министерстве промышленности и торговли, в Израиль ныне ежемесячно поступают из разных концов мира в среднем 150 заявок с предложениями о сотрудничестве с израильскими научно-исследовательскими организациями и производственными предприятиями<sup>268</sup>.

Вообще научно-техническое сотрудничество Израиля с европейскими компаниями находится на очень высоком уровне. Израильские предприятия занимают третье место после французских и испанских компаний в совместных промышленных проектах, основанных на НИОКР, инициированных крупнейшими европейскими корпорациями, такими как «Alcatel», «Ericsson», «Nokia», «Siemens», «Royal Philips Electronics».

Кроме этого, существует взаимодействие между Израилем и Австралией в рамках подписанного 27 января 1987 г. между Офисом главного ученого Израиля и Департаментом науки Австралии меморандума о взаимопонимании и взаимодействии в области науки и технологий<sup>269</sup>.

Также с 1993 г. начали развиваться взаимоотношения между администрацией турецкого региона Юго-восточная Анатолия и Израилем в сфере научно-технического сотрудничества. В результате серии переговоров, имевших место в 1997–1998 гг., был подписан меморандум о взаимопонимании. В нем



речь идет о взаимодействии в сфере сельскохозяйственных технологий, туризма, технологий по ирригации. На самом деле, весь процесс сотрудничества строится в основном на заимствовании турками израильских технологий и обучении израильтянами турецких специалистов в этих отраслях<sup>270</sup>.

На фоне развивающегося мирного процесса стали возможны научно-технические связи между Израилем и странами арабского мира. Одним из таких примеров является сотрудничество с Марокко. Оно развивается в основном в сфере технологий сельского хозяйства. Для марокканцев интересны израильские технологии выращивания экзотических культур в засушливых районах, а для израильтян может представлять интерес опыт марокканских ученых в использовании пустынь для сельскохозяйственных нужд<sup>271</sup>.

Тайвань также заинтересован в сотрудничестве с Израилем. В 1998 г. крупнейший инвестиционный банк Тайваня – «China Development Corporation (CDC)» – заявил о своем намерении войти в качестве компаньона в управление израильской технологической «теплицы». Израиль обладает значительным потенциалом для инженерных инноваций и изобретений, в то время как в Тайване существует больше возможностей для промышленной разработки проектов и маркетинга готовых товаров. В этой связи сотрудничество между двумя странами выглядит взаимовыгодным<sup>272</sup>.

Очень перспективным представляется научно-техническое сотрудничество Израиля с Индией. Двустороннее соглашение о сотрудничестве в области науки и технологий было подписано между этими странами в мае 1993 г. Тогда же были определены ключевые сферы сотрудничества, а именно: биотехнология, улучшенные материалы, лазерные технологии, электрооптические и информационные технологии. Обе страны одобрили рабочий план и для его исполнения создали специальный фонд в размере 3 млн. долл. Он финансируется Израилем и Индией на паритетных началах. Было также подписано специальное соглашение между Индийской и Израильской академиями наук о взаимодействии в сфере науки и технологий.

Перспективным видится сотрудничество двух стран в сфере сельскохозяйственных технологий. Для индийцев представляют особый интерес разработанные израильтянами технологии по разбрызгивающему и капельному орошению, теплицы, гибридные семена, культуры клеток тканей, технологии веде-

ния фермерства в засушливых районах. С 1992 г. по 2000 г. в Индии были основаны более 50 совместных с Израилем предприятий, работающих в этих областях. Одним из наиболее интересных проектов подобного сотрудничества является создание совместной исследовательской и демонстрационной фермы в Индийском институте сельскохозяйственных исследований.

На основании достигнутых в 2004 г. договоренностей в мае 2005 г. была создана специальная структура для развития совместных НИОКР в сфере нано- и биотехнологий, развитии альтернативных источников энергии, освоения космоса и водопользования. Израиль и Индия договорились выделять на это 2 млн. долл. ежегодно от каждой из сторон.

Научно-техническое сотрудничество между Израилем и Индией в сфере ВПК также является одной из приоритетных сфер во взаимоотношениях обеих стран. Оно развивается в области разработки новых ракет, систем наблюдения, авиационных технологий<sup>273</sup>.

В начале 2006 г. было подписано соглашение о сотрудничестве в НИОКР между Израилем и Грецией. Это соглашение дает возможность израильским компаниям выйти на региональный рынок. Тогда же состоялось подписание соглашения о подобном сотрудничестве между Израилем и итальянской провинцией Милан. До этого времени сотрудничество между двумя странами в этой области происходило в основном в рамках общеевропейских программ сотрудничества. Следует отметить, что в Италии достаточно высока концентрация компаний, работающих в сфере биотехнологий, а также фармацевтических компаний, и предприятий, занимающихся производством медицинских инструментов. Подписанное соглашение даст возможность совместного финансирования проектов в области наук о жизни.

Сотрудничество в научно-технической сфере между Израилем и Россией, по состоянию на 2005 г., далеко не в полной мере соответствовало потенциальным возможностям этих государств, учитывая высокий уровень и масштабы их достижений в этой области, практическое отсутствие языкового барьера, близкий менталитет и взаимопонимание, наличие тесных личных связей между многими учеными и специалистами из обеих стран<sup>274</sup>.

Как известно, контакты между российскими и израильскими учеными и специалистами начали устанавливаться еще до

возобновления официальных дипломатических отношений между бывшим СССР и Израилем в ноябре 1991 г., после которого они приняли регулярный характер на уровне соглашений о сотрудничестве между отдельными российскими научными учреждениями и израильскими университетами и фирмами, а также ведомствами, ответственными за проведение научно-технической политики<sup>275</sup>.

Во время визита в Москву премьер-министра Израиля И.Рабина 25 апреля 1994 г. было подписано Соглашение между правительствами Российской Федерации и Государства Израиль о научно-техническом сотрудничестве, в рамках которого была образована российско-израильская смешанная комиссия по научно-техническому сотрудничеству. Ее первое заседание состоялось 30 ноября 1994 г. В качестве приоритетных областей сотрудничества на перспективу были определены информационные технологии, средства телекоммуникаций и систем связи, микроэлектроника, биотехнология, медицина и здравоохранение, создание новых лекарственных препаратов, аэрокосмические системы гражданского применения, экология и охрана окружающей среды.

К 2000 г. уже имелся ряд примеров успешного сотрудничества в указанных и других областях науки и техники. В частности, состоялись несколько запусков израильских спутников российскими ракетами, в городе Реховот израильским Институтом Вейцмана и Московским институтом им. Ландау создан Центр исследований по теоретической физике. При Еврейском Университете в Иерусалиме по инициативе администрации премьер-министра Израиля учрежден специальный Центр академического сотрудничества израильских ученых с их коллегами в странах бывшего СССР, реализованы некоторые проекты сотрудничества в области сельского хозяйства по внедрению в России высокопродуктивных израильских пород крупного рогатого скота, птицы, передаче опыта организации тепличных хозяйств для цветоводства и овощеводства. Осуществляется ряд совместных проектов предприятиями частного сектора обеих стран в производстве пищевых продуктов, косметики, бытовой техники и электроники, пластмасс, лекарственных препаратов и т.п.

Перспективы дальнейшего расширения научно-технического сотрудничества между Россией и Израилем предусматривают совместные мероприятия по созданию инкубаторов технологии на территории обеих стран, дальнейший обмен

студентами, аспирантами, учеными и специалистами, формирование двусторонних фондов поддержки НИОКР в обеих странах, согласованные меры по охране интеллектуальной собственности, совместный выход на мировые технологические рынки (в частности, в сфере модернизации парка вооружений советского производства за рубежом – самолетов, бронетехники – с использованием достижений израильской электроники), совместное оказание научно-технического содействия третьим странам и т.д. Для России также представляет определенный интерес израильский опыт организации научных исследований и разработок, их финансирования, оперативного внедрения результатов в производственную практику, трудоустройства научных работников и инженеров в связи с притоком русскоязычных научно-технических кадров в Россию из других стран бывшего СССР.

Научно-техническое сотрудничество между Россией и Израилем имеет значительные неиспользованные резервы. Нет сомнения в том, что при наличии доброй воли, взаимной заинтересованности, желания достижения прогресса в преодолении проблем и трудностей оно может стать одним из важных факторов дальнейшего углубления взаимопонимания между народами Израиля и России, расширения их взаимовыгодных торгово-экономических отношений<sup>276</sup>.

Важным аспектом развития научно-технического взаимодействия между странами на современном этапе является патентное сотрудничество и сотрудничество в области защиты прав интеллектуальной собственности.

Израиль является членом Парижской конвенции по защите промышленной собственности. Конвенция – это международный договор, позволяющий изобретателю подавать запрос на регистрацию изобретения в стране-члене Конвенции, притязая на приоритет по отношению к ранее поданному иностранному запросу в другой стране-члене Конвенции.

Также с 01.06.1996. Израиль является членом Договора по патентному сотрудничеству. Согласно этому договору, изобретатель может подать международный запрос на регистрацию изобретения в тех странах-членах Договора, в которых он хочет получить защиту патента.

Одним из важнейших аспектов прав собственности является проблема параллельного импорта запатентованной продукции<sup>277</sup>. Основопологающей в этой связи является так назы-

ваемая доктрина расходования. Согласно этой доктрине, если уже запатентованная продукция продана, то у владельца патента нет возможности заблокировать ее перепродажу. Другими словами, после продажи права владельца «расходуются»<sup>278</sup>.

Существуют две трактовки этой доктрины. Согласно первой, «расходование прав» относится только к внутреннему рынку. То есть, первая продажа запатентованной продукции на определенном рынке приводит к «расходованию» прав владельца патента только на этом рынке. Вторая трактовка доктрины «расходования» подходит к проблеме глобально. Согласно этой интерпретации, если запатентованный продукт уже где-то продан, то владелец патента лишается возможности заблокировать перепродажу этого товара не только на рынке той страны, в которой эта продажа произошла, но и по всему миру.

По состоянию на конец исследуемого периода, в Израиле не было четкого понимания, какой позиции придерживаться в отношении этой доктрины. С одной стороны, различные судебные инстанции страны в рассмотрении исков относительно параллельного импорта придерживались первой трактовки доктрины «расходования». С другой, – среди израильских специалистов в области защиты прав интеллектуальной собственности существует мнение о том, что для Израиля более эффективно будет применять второй, более широкий, вариант этой доктрины<sup>279</sup>.

Видимо, именно в связи с отсутствием определенности в этом вопросе рейтинг Израиля по уровню защиты интеллектуальных прав собственности оставался достаточно низким на всем протяжении рассматриваемого периода. Так, рейтинг за 1997 г., составленный авторами доклада по глобальной конкурентоспособности, отнес Израиль лишь на 23 место в списке из 53 рассматриваемых стран. По критерию, показывающему, в какой мере лицензирование иностранных технологий является обычным для страны методом приобретения новых технологий, тот же источник отнес Израиль лишь на 37 место<sup>280</sup>.

Несмотря на существующие проблемы в правовой составляющей научно-технического сотрудничества, очевидно, что государство на протяжении всего рассматриваемого периода прилагало значительные усилия для стимулирования взаимодействия с другими странами именно в этой сфере как на макро-, так и на микроуровне. В заключение стоит отметить, что именно активное развитие научно-технического сотрудничества Израиля с мировым сообществом вкупе с дальнейшим

развитием сектора высоких технологий страны является залогом экономического роста Израиля в XXI в.

### **3.3. Международная миграция рабочей силы**

Одним из важных аспектов участия Израиля в международных экономических отношениях является его участие в международной миграции рабочей силы. Иностранная рабочая сила – это характерная черта многих государств с развитой экономикой и с относительно высоким уровнем заработной платы. В них низкоквалифицированные рабочие из бедных стран выполняют работы, считающиеся наименее привлекательными. Их занятость наиболее распространена в отраслях, в которых специализация путем внешней торговли отсутствует. Это строительство и личные услуги, а также отрасли экономики, в которых имеются торговые барьеры, например сельское хозяйство. Как правило, заработная плата иностранных рабочих меньше, чем местных в определенной отрасли.

Израильская экономика стала частью общего процесса глобализации, получившего импульс во второй половине 90-х годов XX в. Быстрое сближение стандартов жизни Израиля со стандартами стран Запада привело к повышению интереса к нему среди иностранных рабочих так же, как и к рынкам труда западных стран. Бедные страны мира всегда были источником миграции. Более того, обрушение рынка труда в странах бывшего советского блока, проявившееся в высоком уровне безработицы и недостаточной социальной защите, создало мощный толчок для трудовой миграции из стран Восточной Европы в основном на Запад. В этот период, в связи с ускорением процесса глобализации, наметилось стирание граней между странами, принимающими и поставляющими рабочую силу. Израиль здесь не стал исключением. При этом в израильской оценке рабочей миграции, а также в подходе к регулированию этого процесса существуют некоторые особенности.

Степень взаимоотношения между иностранными и внутренними факторами производства сильно зависит от политики правительства. Например, американское правительство, по крайней мере формально, стимулирует прибытие высококвалифицированных иммигрантов, в то время как израильское принимает только низкоквалифицированных иностранных рабочих. Известен пример, когда во время бума промышленности высоких технологий в Израиле 1999–2000 гг. фирмы про-

силы впустить на рынок высококвалифицированных специалистов из Индии, которые были готовы работать за более низкую плату, чем израильтяне. Правительство не пошло на такой шаг.

Прежде чем перейти к описанию ситуации с миграцией рабочей силы в Израиле, стоит остановиться на некоторых терминах, употребляемых в израильской статистике в этой области. Для определения всех рабочих, которые не имеют израильского гражданства, используется термин «неизраильтяне». Все «неизраильтяне» делятся на две категории: палестинцы и рабочие из других стран, которых в Израиле принято называть иностранными рабочими. В отличие от международных организаций, ведущих статистику по рынку рабочей силы, израильтяне не включают в свою статистику иммигрантов из стран бывшего Советского Союза, так как абсолютное их большинство, согласно израильскому Закону о возвращении, получают гражданство страны автоматически по прибытии и на рынок рабочей силы выходят уже в качестве израильтян.

Интересно также отметить, что израильская статистика не уделяет должного внимания сбору и анализу данных по трудовой эмиграции из страны. В открытых израильских источниках автору не удалось найти полноценных исследований по этой проблеме. Израиль также не предоставляет такие данные для докладов Международной организации труда (МОТ). При этом, по некоторым данным, только в начале 90-х годов XX в. доходы Израиля от трудовых эмигрантов составляли 1,5 млрд. долл. в год<sup>281</sup>.

В отличие от большинства стран «третьего мира» и стран с переходной экономикой, Израиль является источником высококвалифицированных рабочих, занятых в основном в сфере высоких технологий. Большинство трудовых эмигрантов из Израиля находят работу в США. По некоторым данным, к 2000 г. около 2 тыс. израильских ученых-исследователей и примерно 3 тыс. специалистов в области компьютерной техники работали за пределами страны. Но в последнем квартале того года, в связи с кризисом рынка высоких технологий, многие компании так называемой Силиконовой долины США были вынуждены либо сильно сократить штат своих сотрудников, либо прекратить свою деятельность совсем. По этой причине многие израильтяне, работавшие там, лишились своих мест. Часть из них вернулись в Израиль либо нашли работу в других странах, в том числе в ЕС.

В 2003 г. снова началось оживление на мировом рынке высоких технологий, и израильтяне снова оказались востребованы. Их число постоянно росло, и по данным израильской газеты «Maariv», по состоянию на октябрь 2005 г., в «Силиконовой долине» США проживали 40 тыс. израильтян-работников компаний и членов их семей. Специалисты считают, что количество работающих в США израильтян будет увеличиваться. По статистике, большинство израильтян работают в США три-пять лет, а потом возвращаются на родину. При этом многие из них после небольшого перерыва снова подписывают контракты на работу в Соединенных Штатах<sup>282</sup>.

Существуют также разрозненные данные по эмигрантам из Израиля, которые работают за границей нелегально. Приблизительно 1,2 тыс. израильтян ежегодно депортируются из десятков стран мира, включая США, Японию, Соединенное Королевство и Испанию, за нелегальную работу на их территории. Таков итог исследования израильского филиала английского университета Дерби, опубликованного 31 мая 2004 г. По данным этого исследования, сотни других израильтян возвращаются в Израиль, будучи предупреждены властями стран их пребывания о начале процесса депортации, если они останутся в стране<sup>283</sup>.

Вследствие кризиса на рынке труда, возникшего в результате начавшейся осенью 2000 г. интифады «Аль-Акса», к уже ставшим традиционными целевыми странам добавились новые. Помимо Нью-Йорка или Токио, где иммиграционные законы жестко применяются, израильтяне отправляются на работу в Лондон, Мадрид и Барселону, Сидней и Новую Зеландию. По данным исследования, в США израильтян можно найти в молах Бостона, Балтимора, Хьюстона, Детройта; в штатах Виржиния, Коннектикут, Миннесота и Гавайи.

За границей многие израильтяне продают электронику, детские игры, поддельные парфюмерные и косметические брэнды якобы Мертвого моря (хотя иногда единственной с ним связью является наличие соли). В Японии израильтяне часто торгуют картинами путем доставки их прямо в дом клиентов. В прошлом, по данным министерства иностранных дел Израиля, в США многие израильтяне работали перевозчиками мебели<sup>284</sup>.

Для удобства анализа ситуации с наймом рабочих-израильтян в исследуемый период следует рассмотреть отдельно (насколько это возможно) ситуацию с наймом палестинских и иностранных рабочих соответственно.



Между 1970–1993 гг. приток палестинских рабочих в Израиль был ключевым фактором интеграции территорий Западного берега реки Иордан и сектора Газы с этой страной. Это делало Палестину зависимой от израильских товаров и условий торговли и привязало абсорбцию палестинской рабочей силы к израильскому спросу на палестинские товары и услуги<sup>285</sup>.

Поскольку взаимоотношения Израиля и Палестины строятся по модели большой и малой экономик, то здесь наблюдаются характерные для подобной ситуации процессы, в частности, улучшение экономических показателей малой экономики от интеграции с большой. В данном случае значительный экспорт рабочей силы из Палестины в Израиль привел к повышению уровня жизни на территориях и росту ВВП этого региона. В то же время для Израиля эффект импорта рабочей силы из Палестины не имел серьезных последствий в количественном выражении<sup>286</sup>.

В 1987 г. рабочие с территории Западного берега реки Иордан и сектора Газы составляли 11% занятых в Израиле. Но в том году началась первая палестинская интифада, которая привела к временной нехватке рабочей силы, в основном в строительстве и сельском хозяйстве Израиля. Это было видно не столько из-за уменьшения количества рабочих с территорий в Израиле, сколько из-за сокращения их рабочих часов и частого их отсутствия на рабочем месте. Создавшаяся ситуация привела к тому, что работодатели начали лоббировать разрешение на импорт рабочей силы из других стран. Такое решение было принято, но количество выданных разрешений на работу было минимальным. Тем более, что с октября 1989 г. начали прибывать иммигранты из Советского Союза. Правительство Израиля рассчитывало, что новые иммигранты заменят палестинских рабочих. Но вскоре стало понятно, что новых иммигрантов в основном не привлекали те виды работ, на которых традиционно были заняты палестинцы.

В первом квартале 1988 г. (интифада началась в декабре 1987 г., поэтому первый квартал достаточно показателен) произошел резкий спад – на 45% – в количестве часов работы в Израиле палестинских рабочих. Но уже во втором квартале того же года наблюдался резкий рост этого показателя, правда, до 1990 г. уровня до начала палестинского восстания достигнуто не было<sup>287</sup>. С началом войны в Заливе в 1991 г. закрытие Западного берега снова привело к нехватке рабочей силы в строительстве и сельском хозяйстве. Израильские работода-

тели вновь оказали давление на правительство, и оно увеличило количество разрешений на работу<sup>288</sup>.

Условия труда палестинцев в Израиле резко изменились в апреле 1993 г. После ряда террористических атак против гражданских лиц Израиль закрыл палестинские территории и перестал допускать палестинских рабочих в страну, спровоцировав таким образом резкую нехватку малоквалифицированной рабочей силы в строительстве и сельском хозяйстве Израиля. В результате, ассоциации работодателей в этих отраслях хозяйства страны подвергли правительство Израиля мощному давлению, чтобы оно разрешило въезд в страну иностранных рабочих.

Число палестинских рабочих в Израиле сократилось со 115 тыс. в пиковом 1992 г. до 63 тыс. в мае 1996 г. С того момента, как территории ПНА закрыли после начала 29 сентября 2000 г. интифады Аль-Акса, наблюдалось прекращение потока труда и товаров между ПНА и Израилем. По мнению некоторых специалистов, интеграционная роль палестинской рабочей силы подошла к концу вследствие политической нестабильности в ПНА и падения спроса в Израиле на самих палестинских рабочих.

В период 1993–2000 гг. занятость палестинских рабочих в Израиле характеризовалась пятью тенденциями. Первая заключалась в том, что поток палестинских рабочих стал непостоянным. В противоположность периоду до 1992 г., когда число палестинских рабочих в Израиле неизменно росло (за некоторыми исключениями), количество работавших в Израиле палестинцев сократилось, как упоминалось, со 115 тыс. в 1992 г. до 63 тыс. в 1996 г. После 1997 г. вновь наблюдался рост числа палестинских рабочих в Израиле, и в середине 2000 г. их число достигло нового пика. По разным данным, в том году их количество достигало 100–150 тыс. человек. Следует также отметить, что существует деление на «официальных» и «неофициальных» палестинских рабочих. Вторые не получают никаких социальных привилегий и зарабатывают в среднем на 20% меньше, чем «официальные»<sup>289</sup>.

Вторая тенденция проявилась в сокращении потока рабочих в Израиль из Сектора Газы с 35–45% от общего количества рабочей силы в период до соглашений в Осло до 15% в 2000 г. Западный берег р. Иордан по-прежнему продолжал экспортировать в Израиль приблизительно 25% своей рабочей силы.

Третьей тенденцией стало усложнение доступа в Израиль, что в большей степени коснулось рабочих из Сектора Газы.

С 1997 г. менее 40% рабочих с Западного берега р. Иордан, занятых в Израиле, имели разрешения на работу. Остальным разрешения не требовалось. А рабочим из сектора Газы всем было необходимо получить разрешение на работу, чтобы иметь возможность устроиться в Израиле. Более того, даже наличие такого разрешения не гарантировало им въезд в Израиль (по данным ЮНЕСКО).

Четвертая тенденция выражена в небольшом изменении характеристик палестинцев, занятых в Израиле. С одной стороны, среди рабочих продолжали доминировать представители мужского пола, и уровень их квалификации по-прежнему оставался низким. С другой, – наблюдалось увеличение среднего возраста палестинских рабочих, занятых в Израиле. Что касается распределения по секторам, то более 53% палестинских рабочих в период 1997–2000 гг. были заняты в строительстве – эти показатели соответствуют показателям периода до 1991 г.

Последней тенденцией явилось увеличение числа палестинских рабочих, занятых в еврейских поселениях на территории Западного берега р. Иордан и сектора Газы<sup>290</sup>.

Приток палестинской рабочей силы в Израиль определяется не только политическими причинами, но и природой израильского спроса. В 80-е годы некоторые сегменты экономики страны были зависимы от низкооплачиваемого палестинского труда, учитывая то, что палестинские рабочие были заняты на тех видах работ, которых израильтяне старались избегать. В принципе, палестинские рабочие не занимали мест израильтян и не оказывали негативного влияния на уровень безработицы Израиля. Их зарплата была на 20–40% ниже, чем израильтян, занятых тем же видом работы. Найм палестинских рабочих в Израиле позитивно сказывался на росте ВВП страны в период с 1970 г. по 1993 г.

Тем не менее, вхождение на израильский рынок труда иностранных рабочих сократило, начиная с 1991 г., спрос на палестинских рабочих в Израиле. В 1998 г. общее количество иностранных рабочих в стране составило, по разным оценкам, 150–200 тыс. как с разрешениями на работу, так и без них. Это почти в два раза больше количества палестинцев, занятых в тот год в Израиле. В принципе, иностранные рабочие рассматриваются как замена палестинским, так как они в большинстве своем концентрируются в секторах низко

квалифицированного труда, в которых работают и палестинцы. Но, поскольку нет достаточно достоверных данных о квалификации, образовании и продуктивности иностранных рабочих, сложно сказать, насколько они являются заменой палестинцам. Ясно одно, что приток иностранных рабочих в Израиль прямо связан с ограничениями, накладываемыми на ПНА. Чем более интенсивно применялась эта мера, тем больше разрешений на работу иностранным рабочим было выдано в Израиле.

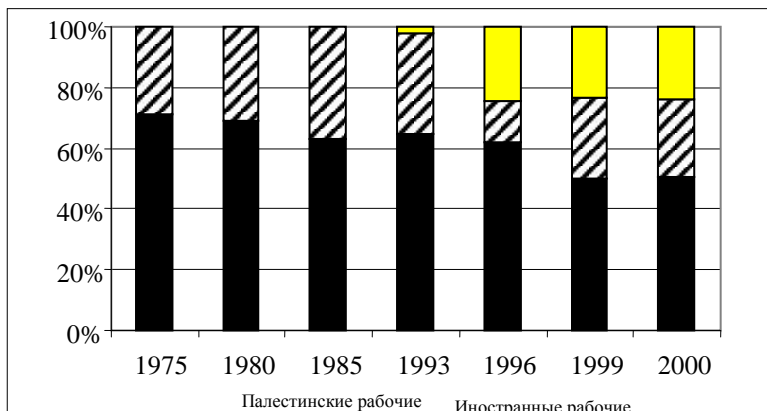
Существует мнение, что иностранные рабочие могут полностью заменить палестинских на израильском рынке труда, но найм палестинских рабочих все же продолжался на протяжении всего исследуемого периода. Для понимания причины этого необходимо проанализировать израильский спрос, особенно в строительстве, в котором занято большинство рабочих из ПНА. В середине 80-х палестинские рабочие составляли треть от всех занятых в этом секторе. Они занимали важную нишу, доминируя в выполнении работ, требующих мало- и среднеквалифицированного труда. Особенно привлекательным был найм палестинских рабочих в связи с тем, что их зарплата была на 50% ниже зарплаты израильтян, выполнявших аналогичную работу в строительстве. Возможность найма палестинских рабочих делала затраты на строительство низкими, а сам сектор – трудоёмким.

Спрос на палестинских рабочих в секторе строительства Израиля был связан с ростом самого сектора, географическим распределением строительства и возможностью доступа дешевой рабочей силы непосредственно на рабочие места. В крупнейших городах Израиля работают иностранные рабочие. А вдоль границы Израиля с ПНА и в поселениях работают палестинцы. Данные показывают, что рост строительства был достаточно значительным, чтобы стимулировать спрос на все виды работ. В 1990–1998 гг. темпы строительства росли со скоростью 8,7% в год – быстрее, чем ВВП Израиля. Число иностранных рабочих значительно увеличилось в период 1993–1996 гг. (см. диагр. 17) с 4,1 тыс. человек до 59,7 тыс., в то время как рабочие из ПНА составляли в 1996 г. чуть менее половины всех иностранных рабочих, занятых в секторе строительства Израиля. В последующие годы процент палестинцев от общего числа иностранных рабочих несколько увеличился. Таким образом, к 2000 г. палестинцы перестали играть доминирующую роль.

нирующую роль на рынке иностранной рабочей силы в Израиле, как это было в середине 80-х годов XX в.<sup>291</sup>

Диаграмма 17

**Процентное распределение израильских рабочих и рабочих-неизраильтян в секторе строительства Израиля (1975–2000 гг.)**



- Израильские рабочие
- ▨ Палестинские рабочие
- Иностранцы

Источник: Банк Израиля 2000, таблица 2.А.38; ЦСБ, Statistical Abstract of Israel, разные выпуски, таблицы 12.9 и 12.7.

Но все же, по состоянию на 2000 г., от 100 до 150 тыс. палестинцев (см. выше) работали в качестве дневных рабочих внутри «зеленой черты», отделяющей Израиль от ПНА. В основном они были заняты в качестве дневных рабочих на строительстве, в туризме и в ресторанном бизнесе. Еще 50 тыс. палестинцев работали в Израиле нелегально<sup>292</sup>. В результате начавшейся в 2000 г. интифады Аль-Акса, найм палестинцев стал затруднительным из-за постоянных блокад территории ПНА, как это было в начале 90-х годов XX в., поэтому работодателям необходимо было увеличить найм иностранных рабочих. Это совпадало с желанием правительства Израиля, так как в палестинцах в тот момент видели потенциальных террористов.

В результате, к январю 2002 г. только 25 тыс. палестинских рабочих и 8 тыс. торговцев имели право въезжать в Израиль<sup>293</sup>.

При этом, по некоторым оценкам, еще 50–70 тыс. палестинцев приезжали в этот период в Израиль работать нелегально<sup>294</sup>.

В конце 2002 г., несмотря на интифаду, правительство Израиля попросило строителей принять на работу жителей ПНА в качестве замены иностранным рабочим. Для исполнения этого замысла правительством было выпущено 15 тыс. разрешений на работу для палестинцев старше 35 лет. Но при этом частичные или полные блокады ПНА продолжались, что делало невозможным для палестинских рабочих постоянно ходить на работу. Израильским строителям тогда пришлось отказаться от практики их найма. Частично освободившиеся места получили израильские арабы<sup>295</sup>. В последующие годы число палестинских рабочих в Израиле несколько выросло и колеблется в зависимости от ситуации в сфере безопасности. Так, в 2005 г. около 50 тыс. палестинских рабочих работали в Израиле – немного больше, чем в 2004 г. (см. табл. 16). Приблизительно 74% занятых в Израиле палестинцев работают в строительстве, торговле и сфере услуг.

Количество палестинцев, занятых в сфере услуг, несколько возросло в связи с ростом спроса внутри сектора. Увеличение числа палестинцев, занятых в строительстве объясняется уменьшением квот на иностранных рабочих в этой сфере.

Рост числа палестинцев в 2005 г. происходил за счет увеличения числа рабочих с Западного берега р. Иордан, вместе с тем число рабочих из сектора Газа сократилось до 2 тыс. человек до размежевания, после которого доступ рабочих оттуда в Израиль был запрещен совсем. Около 8% палестинской рабочей силы было занято в Израиле в 2005 г., тогда как в 2000 г. этот показатель составлял 20%<sup>296</sup>.

Что же касается иностранных рабочих, то израильская политика относительно их найма в середине 80-х годов XX в. по-прежнему была достаточно сдержанной – позволялось временное использование иностранной рабочей силы в ограниченных количествах в случае нехватки внутреннего предложения рабочей силы в какой-то конкретной отрасли. Согласно той политике, количество иностранных рабочих должно было быть жестко ограничено, чтобы предотвратить постоянную иммиграцию и поселение, а также обеспечить работой и зарплатой местных рабочих. Но новые обстоятельства заставили израильское правительство уступить заинтересованным сторонам и открыть рынок рабочей силы страны для

иностранных рабочих без какой-либо системы контроля. Правительство утвердило увеличение квоты выдачи разрешений на работу в Израиле, но реальный контроль за наймом и распределением этих рабочих был отдан в руки заинтересованных лиц. В строительстве эту роль играла Ассоциация строителей Израиля. К 1996 г. было выдано 95 тыс. разрешений на работу иностранным рабочим. Одновременно росло число нелегальных рабочих и их семей вследствие неэффективного контроля над процессом въезда в Израиль и деятельностью иностранных рабочих на рынке труда страны. Каких-либо основанных на исследовании данных о количестве нелегальных рабочих и их семей в Израиле нет, поэтому их точное число неизвестно. По оценкам ЦСБ, в 1996 г. их количество составило 75 тыс. человек (включая членов их семей), но существуют и более высокие цифры. С 1995 г. также не проводились исследования в Израиле по количеству палестинских рабочих и их семей, легально и нелегально работающих в стране<sup>297</sup>. Существуют также несколько различных источников данных по общему количеству иностранных рабочих в Израиле, но эти данные часто противоречат друг другу. Например, в конце 1995 г. ЦСБ Израиля опубликовало данные, по которым общее число иностранных рабочих в стране (легальных и нелегальных) составило 120 тыс. человек. Офис Государственного контролера опубликовал цифру в 172 тыс. человек. А министерство труда и социальных отношений оценило общее их количество в 190 тыс. человек. Неофициальные же источники дали цифру в 250 тыс. человек.

Быстрый и неконтролируемый рост иностранной рабочей силы вызвал общественное недовольство возможными негативными социальными последствиями этого процесса, что заставило правительство Израиля в 1996 г. снова изменить свою политику по этому вопросу. Новой провозглашенной целью стало значительное сокращение как легальных, так и нелегальных иностранных рабочих в Израиле в течение пяти лет. Она должна была быть достигнута путем резкого уменьшения выдаваемых разрешений на работу в Израиле и высылкой нелегальных рабочих из страны. Общее число иностранных рабочих должно было быстро сокращаться и достичь конечной отметки в 20 тыс. человек к 2001 г. Остальных должны были заменить израильские и палестинские малоквалифицированные рабочие<sup>298</sup>. Тем не менее, правительство не смогло осу-

ществом задуманное по причине начавшейся в 2000 г. интифады Аль-Акса, а также по причинам, описанным далее.

В 1998 г. правительство также открыло для доступа иностранных рабочих сферу персонального ухода за пожилыми людьми и инвалидами. Для этой цели в основном набирают рабочих из Филиппин. Эти рабочие ограничены только спросом на их услуги, а не квотой. Таким образом, это дает возможность легко въехать в Израиль с разрешением на работу, а потом место работы поменять. Конечно, такая ситуация подвергает опасности всю систему квот на эти разрешения. Кроме того, нелегальные рабочие нашли возможность проникновения на рынок труда Израиля, приезжая в страну как туристы и нелегально становясь рабочими по истечению срока действия туристической визы. Количество неизраильских рабочих быстро росло в 90-е годы и достигло пика в 312 тыс. человек в 2000 г. Доля иностранных рабочих среди этой группы выросла с 26% в 1993 г. до 69% в 2000 г. (см. табл. 15). Наибольшее число рабочих-неизраильцев наблюдается в строительстве. В 2000 г. их количество несколько превысило число занятых в этой отрасли израильцев. В сельском хозяйстве количество рабочих-неизраильцев составляло 80% от израильских рабочих. В сфере услуг, питания и туризма, а также в общественных и персональных услугах (в основном в сфере личного ухода за пожилыми людьми и инвалидами) доля рабочих-неизраильцев начала возрастать после 1997 г.<sup>299</sup> В других сферах экономической жизни страны их доля была несущественной за весь рассматриваемый период.

Оценки, не основанные на исследовании, должны использоваться с известной степенью осторожности, но даже эти грубые цифры показывают, что:

– в течение трех лет (1993–1996 гг.) иностранные рабочие заменили большинство палестинцев, работавших до этого в строительстве;

– количество иностранных рабочих, занятых в строительстве, с 1996 г. по 2000 г. снизилось незначительно;

– количество израильских рабочих с 1996 г. снизилось на 13%, в то время как совокупный выпуск и общее количество занятых сократились только на 6% каждый – это может служить показателем того, что иностранные и/или палестинские рабочие заменяли с 1996 г. израильских.

Почти все иностранные рабочие в Израиле прибыли из бедных стран и являются выходцами из малоквалифицирован-



ных и низкооплачиваемых слоев населения. Даже когда турецкие, румынские или украинские рабочие находят работу в своих странах, они редко получают заработную плату выше 150 долл. в месяц. Китайские рабочие этой группы получают и того меньше (эти данные основаны на словах самих рабочих, работающих в Израиле). Это намного меньше, чем минимальная заработная плата в Израиле (приблизительно 650 долл.) и в ПНА (приблизительно 350 долл.). Таким образом, многие рабочие из этих стран готовы работать в Израиле за заработную плату, гораздо меньшую местного уровня; это делает расходы на них значительно более низкими, чем на местных рабочих, даже если брать в расчет транспортные расходы и расходы по их проживанию<sup>300</sup>.

Таблица 15  
Основные данные по рабочим-неизраильтянам

	Количество разрешений на работу для иностранных рабочих, среднемесячные значения	Занятые иностранные рабочие	Иностранные рабочие без разрешений на работу	Иностранные рабочие без разрешений на работу/общее число рабочих	Занятые палестинцы	Занятые неизраильтяне	Иностранные рабочие/рабочие-неизраильтяне	Рабочие-неизраильтяне/израильтяне рабочего возраста с 0–12 годами образования
	Тысячи	Тысячи	Тысячи	Проценты	Тысячи	Тысячи	Проценты	Проценты
1990	-	3	-	-	108	110	2	6
1991	-	9	-	-	98	107	8	5
1992	-	17	-	-	115	132	13	6
1993	-	30	2	7	84	114	26	5
1994	-	52	11	21	70	122	42	6
1995	70	92	22	24	60	152	61	7
1996	95	137	43	31	58	196	70	9
1997	92	159	67	42	75	234	68	11
1998	80	164	84	51	107	270	61	12
1999	73	184	110	60	116	299	61	13
2000	72	214	142	67	98	312	69	14
2001	97	246	149	61	12	258	95	-

Источники: Labor exchange и ЦСБ Израила.

При найме иностранных рабочих существуют некоторые трудности, связанные с доставкой их в Израиль и подготовкой необходимых жилищных условий. Рабочие могут покрыть эти расходы после того, как они начнут работать, но они слишком бедны, чтобы компенсировать их заранее. Для решения этой проблемы, работодатели предоставляют временное финанси-

рование иностранным рабочим, поступившим к ним, а потом вычитают эту сумму из их зарплаты в Израиле. Это, естественно, не уникальная схема. В случае Израиля такие предварительные расходы по найму рабочих из Турции и стран Восточной Европы составляют в среднем 500 долл., а по найму рабочих из ЮВА – 750 долл. Иностранные рабочие, занятые в строительстве, начинают работать по меньшей мере с 250-и часов в месяц и зарабатывают не менее 550 долл. после уплаты налогов, так что их долги могут быть ликвидированы в течение первых 2–4 месяцев работы. Поэтому правильное соглашение с иностранным рабочим обязывает последнего проработать на работодателя не менее 2–4 месяцев, чтобы ликвидировать задолженность.

Приведенные данные делают очевидным факт, что нанимающие большинство иностранных рабочих составляют сильное политическое лобби в Израиле. Их интерес в найме иностранных рабочих состоит в уменьшении затрат на труд для максимизации прибыли, и они предпочитают, чтобы их работники были как можно более зависимыми от них. Работодатели добиваются этого, используя возможности, предоставленные им Министерством труда и социальной политики Израиля, которое под давлением лоббистских групп подчинило иностранных рабочих своим первым работодателям в Израиле на все время пребывания в стране. Личные разрешения на работу иностранных рабочих выдавались их работодателям. При попытке иностранного рабочего поменять работодателя его разрешение на работу аннулировалось, и он становился нелегальным работником, подлежащим депортации.

При нормально функционирующем рынке труда рыночный механизм устанавливает равновесную рыночную зарплату для каждого типа работы и работника, которая воплощает их реальную экономическую стоимость (в экономических терминах – стоимость их предельного продукта) в конкретной экономике. Как правило, такая зарплата платится всем работникам данного сектора.

Но по существовавшим до 2005 г. израильским законам в этой сфере легальные иностранные рабочие не попадали под действие рыночного механизма (принятая в мае 2005 г. новая система найма иностранных рабочих не слишком сильно изменила ситуацию – см. далее). Будучи прикрепленными к своим работодателям, они не могли принять предложение от другого

работодателя с более высокой зарплатой, если хотели продолжать работать легально. Таким образом, заработок рабочих достаточен для того, чтобы им было выгодно работать в Израиле, но он значительно ниже среднего уровня на данный вид работы по Израилю в целом. Такое положение сокращает расходы работодателей и увеличивает их прибыль.

Если работодатель получает дополнительных иностранных рабочих, он может ими заменить еще нескольких местных и тем самым еще больше увеличить свою прибыль. Поэтому работодателю выгодно жаловаться на нехватку малоквалифицированной рабочей силы и требовать выдачи дополнительных разрешений на работу для иностранных рабочих.

Сложившаяся ситуация способствовала переходу легальных иностранных рабочих на нелегальный статус и косвенно стимулировала нелегальную иммиграцию.

Полная власть работодателей над иностранными рабочими дала первым возможность эксплуатировать последних порой жесткими способами. Такая зависимость также дала возможность работодателям извлечь дополнительную выгоду от найма иностранных рабочих, например, путем сокращения расходов на их содержание. Это привело к ухудшению жилищных условий иностранных рабочих. Когда легальный иностранный рабочий становится нелегальным, он имеет возможность получить более высокую зарплату и избежать зависимости от работодателя. Однако при этом существует опасность быть пойманным и депортированным, но вплоть до 2002 г. (см. далее) она была относительно невелика. Такое положение вещей стимулирует переход иностранных рабочих с легального положения на нелегальное. Нелегальный статус также дает им возможность улучшить свои жилищные условия. Все это приводит к тому, что легальные рабочие, ставшие нелегальными, стараются убедить своих друзей и близких последовать их примеру.

Поскольку ситуация со «сбежавшими рабочими» приносит работодателям убытки, они создали специальную страховую схему на случай подобных потерь. Румынские страховые компании, сотрудничая с израильскими работодателями, стали брать у рабочих, отъезжающих в Израиль на заработки, денежный залог на случай их «побега» от работодателя.

В существующей системе разрешения на работу для иностранцев распределяются чиновниками, а не рыночным меха-

низмом. Хотя формально до 2005 г. эта обязанность была возложена на министерство труда и социальных отношений, в реальности распределением разрешений в сфере строительства занималась Ассоциация строителей. Так как она состоит из крупных фирм, то абсолютное большинство разрешений распределялось между ними в обход более мелких компаний, работающих в этом секторе. Это привело к созданию черного рынка на легальные разрешения на работу, когда иностранные рабочие, нанятые одним работодателем, сдавались в аренду другому. Согласно проведенному в 1997 г. исследованию, сумма, получаемая за одного рабочего, сданного в аренду, составляла около 250 долл. Интересно, что такая незаконная практика делала распределение иностранных рабочих в Израиле более эффективным<sup>301</sup>.

Приход иностранных рабочих на израильский рынок труда оказал на него двойное воздействие. Рост предложения иностранной рабочей силы создал как эффект замещения, так и эффект роста. Отношение между иностранными рабочими и местными малоквалифицированными рабочими – это замещение. Иностранцы сокращают размер оплаты труда местных рабочих и борются с ними за их места. Их отношения с высококвалифицированными рабочими – это комплементарность (дополнение). Снижая стоимость мало квалифицированного труда, рост предложения иностранной рабочей силы стимулирует экономическую деятельность и спрос на другие виды труда. В то время как общее влияние вхождения иностранных рабочих на рынок труда Израиля на экономику неясно, последствия распределения дохода очевидны – приход иностранных рабочих увеличил разницу в доходах среди израильтян. Этот эффект распространяется, помимо строительства, и на другие отрасли, особенно, когда легальный рабочий переходит на нелегальный статус и оставляет строительство, начав работать в какой-либо другой отрасли хозяйства<sup>302</sup>.

Существующая система идет вразрез с поставленными целями. В связи с этим специалисты в области рабочей силы Израиля рекомендовали ограничить обязательные взаимоотношения между работодателями и иностранными рабочими первыми 2–4 месяцами пребывания в стране, а потом позволить этим рабочим искать нового работодателя. Подобные меры, по их мнению, могут привести к снижению предложения иностранной рабочей силы и сокращению ко-

личества нелегальных рабочих в стране. Вместе с тем это приведет к улучшению условий проживания иностранных рабочих в Израиле.

Сейчас сложно сказать, готовы ли были власти Израиля еще в конце XX в. прислушаться к мнению специалистов, но, в любом случае, экономический кризис в стране, приведший к быстрому росту безработицы, и интифада Аль-Акса спутали все карты. С одной стороны, израильским работодателям необходимо было заменить палестинцев иностранными рабочими, для чего необходимо было увеличить импортрование последних, а с другой, – правительство Израиля было вынуждено хотя бы создать видимость борьбы с нелегальными рабочими, наводнившими страну, для того, чтобы снизить социальную напряженность в Израиле.

Поэтому к началу 2001 г. в стране, по некоторым данным, насчитывалось приблизительно 200 тыс. нелегальных иностранных рабочих; а со своей стороны, тогдашний министр труда и социального обеспечения Израиля Шломо Беницири 15.05.2001.объявил об усилении кампании именно против незаконной рабочей силы. Целью этой кампании было выдворение, по крайней мере, 1 тыс. нелегальных иностранных рабочих из страны в месяц. Беницири призвал увеличить штрафы с работодателей, прибегающих к труду нелегальных рабочих, а также создать специальную Иммиграционную службу, в ведении которой будут иностранные рабочие в Израиле<sup>303</sup>. С целью создать дополнительные рабочие места для израильтян иностранным рабочим было запрещено работать на общественных работах. Однако число иностранных рабочих в Израиле в 2001 г. продолжало расти. Меры правительства по пресечению этого процесса оказались недейственными. В том году было выдано 45 тыс. разрешений на работу в Израиле иностранным рабочим в сфере строительства и 22 тыс. – в сельском хозяйстве.

В начале 2002 г. правительство начало проводить более активную политику в сфере найма иностранной рабочей силы для восстановления контроля над ситуацией. 16 января Беницири объявил, что все иностранные рабочие, занятые в строительстве, имевшие разрешение на работу до конца 2001 г., будут обязаны в срочном порядке покинуть Израиль. Только 18 тыс. человек (половина начального количества) получили возможность остаться в стране до конца февраля<sup>304</sup>. Также в

2002 г. общее число разрешений на въезд в Израиль иностранным рабочим было сокращено до 40 тыс.

Несмотря на рост безработицы в Израиле из-за экономического кризиса, в 2002 г. на правительство продолжало оказываться давление со стороны работодателей в строительстве и сельском хозяйстве с целью увеличить квоты на импортное ввоз иностранных рабочих. В результате в мае того года премьер министр Израиля Ариэль Шарон одобрил экстренный импорт 6 тыс. тайских сельскохозяйственных рабочих для работы в цитрусовых хозяйствах. Февральское решение кабинета министров увеличить число иностранных рабочих, занятых в сельском хозяйстве, до 24 тыс. блокировалось двумя бывшими министрами<sup>305</sup>. Попыткой противостоять подобному давлению была проводившаяся в сентябре 2002 г. политика «закрытого неба» – запрета на ввоз в Израиль дополнительных иностранных рабочих. В то же время была создана миграционная полиция, которая должна была выявлять и депортировать нелегальных рабочих.

Перед миграционной полицией была поставлена задача депортировать из Израиля к 2005 г. 100 тыс. нелегальных иностранных рабочих. О серьезности намерений правительства говорит тот факт, что на этот раз поставленная задача была выполнена практически на 100%. И до этого израильские власти предпринимали попытки выдворить незаконных иностранных рабочих из страны. Так, в 1998 г. попытка депортации нелегальных рабочих закончилась провалом в результате лоббистских усилий представителей застройщиков и работников сельского хозяйства, а в 1999 г. были депортированы лишь 6 тыс. нелегальных иностранных рабочих.

В 2003 г. в Израиле продолжилась борьба с нелегальными иностранными рабочими. Оказалось, что из-за недостатка координации между властями и работодателями в сельском хозяйстве и строительстве Израиля, а также из-за излишней заинтересованности последних в иностранной рабочей силе, было выдано гораздо больше разрешений на работу иностранным рабочим, чем предписывалось<sup>306</sup>. Для предотвращения этого в дальнейшем был усилен контроль за соблюдением квот на импорт рабочей силы. В июле 2003 г. штраф за найм нелегальных иностранных рабочих удвоился и составил 10 тыс. шекелей. Правда, применение этой меры наказания не было систематическим. Кроме того, государ-

ство 1 июля установило 8% налог на заработную плату иностранцев. В сентябре 2003 г. полиция начала проводить специальные рейды по депортации нелегальных рабочих. Иммиграционное управление подчеркнуло, что рейды направлены скорее против работодателей<sup>307</sup>.

Несмотря на активную политику руководства страны по сокращению доли иностранных рабочих в Израиле, некоторые его (руководства) действия шли вразрез с заявленными целями. Так, 25 ноября 2003 г. Кнессет рассмотрел ситуацию с наймом 800 турецких рабочих в рамках сделки, заключенной между израильской компанией «Israel Military Industries» и властями Турции, согласно которой Израиль получил масштабный военный контракт в обмен на обязательство закупить в Турции продукции на 800 млн. долл. в течение последующих 20 лет. Израиль решил закупать не воду (так было задумано в начале), а рабочих. Причем, чтобы именно таким образом исполнить условия сделки, Израилю придется привезти из Турции еще много тысяч рабочих. Проблема состоит в том, что, если подобные сделки еще будут заключаться, то получается, что импорт иностранной рабочей силы станет самоцелью<sup>308</sup>.

Выходит, что левой рукой депортируя, правой правительство продолжало ввозить новых рабочих. Так, в 2003 г. в Израиль по разрешениям на работу въехали 25 тыс. иностранцев. Число приехавших в страну нелегально неизвестно. К концу того года насчитывалось около 180 тыс. нелегальных иностранных рабочих и 80 тыс. — легальных<sup>309</sup>.

С точки зрения динамики развития событий в рамках процесса депортации нелегальных иностранных рабочих и ограничения ввоза легальных, 2004 г. был похож на предыдущий. Так, например, уже в январе того года иммиграционная полиция Израиля инициировала еще одну кампанию по предоставлению возможности незаконным иностранным рабочим и членам их семей добровольно покинуть Израиль, а не быть депортированными<sup>310</sup>. При этом, в течение всего 2004 г. продолжились кампании по депортации отказавшихся уехать добровольно.

Важным отличием 2004 г. от периода 2001–2003 гг. было то, что в этот год наблюдался устойчивый рост экономики Израиля, начавшийся еще в 2003 г. Применительно к рынку рабочей силы это означало пусть и небольшое, но сокращение без-

работицы в результате повышения деловой активности населения. Поэтому израильскими специалистами и обществом стали больше обсуждаться не количественные показатели в сфере найма иностранной рабочей силы, а некоторые социальные и общетеоретические аспекты этого явления.

Так, в израильской прессе достаточно много обсуждались выводы, сделанные еще летом 2003 г. специальной международной группой правозащитников, изучавших жизнь иностранных рабочих в стране. А выводы были неутешительные. Само название доклада: «Migrant Workers In Israel – A Contemporary Form of Slavery» (Иностранные рабочие в Израиле – современная форма рабства)<sup>311</sup>, опубликованного по итогам исследования, говорит за себя. В докладе речь идет о том, что условия содержания иностранных рабочих в Израиле, уровень оплаты их труда, практика отбирания работодателями их паспортов, не соответствуют мировым стандартам. А некоторые работодатели отличаются жесткостью на грани с жестокостью в отношениях со своими наемными иностранными работниками. Можно было бы говорить об определенной предвзятости, свойственной европейским специалистам в отношении Израиля, если бы не одобрение, которое встретил этот доклад в среде израильских организаций, занимающихся проблемами иностранных рабочих в стране, в частности, общественной организацией «Kav LaOved». На настоящий момент у автора нет сведений о том, насколько изменились условия пребывания иностранных рабочих в Израиле.

Также в 2004 г. бывший министр внутренних дел Авраам Пораз поднял вопрос о детях иностранных рабочих, рожденных в Израиле. Он предложил предоставить право постоянного проживания в стране 650 детям старше 10 лет, которые жили в Израиле по крайней мере 5 лет. Предложение бывшего министра не встретило одобрения в правящих кругах страны. Если бы оно прошло, то родители этих детей получили бы возможность оставаться в Израиле до достижения этими детьми 21-летнего возраста.

Проблема состоит в том, что по израильскому законодательству дети, рожденные от иностранных рабочих, считаются нелегальными жителями страны. Их матери имеют возможность в течение 3-х месяцев решить, уехать ли им вместе со своими детьми или отправить детей одних в страну, откуда



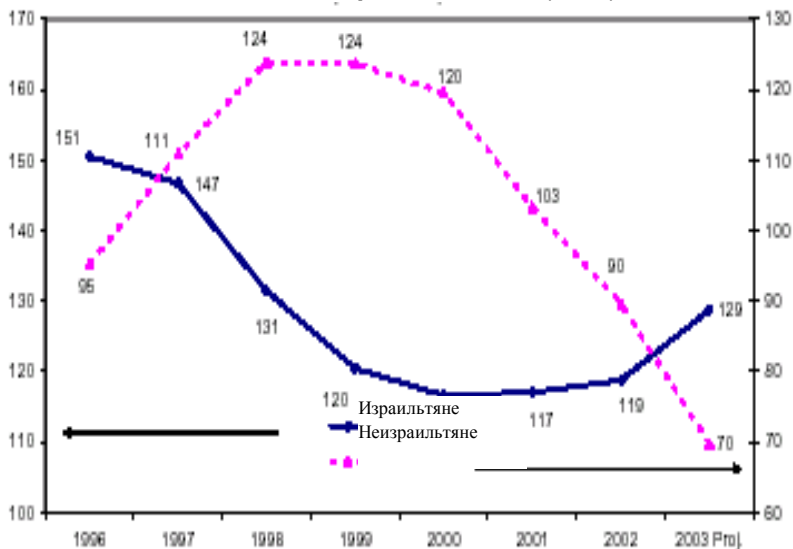
приехали родители. Однако, по мнению юристов, наблюдается несоответствие закона о статусе нелегально проживающих в Израиле иностранцев закону о труде, который запрещает увольнять женщин с работы по беременности<sup>312</sup>.

В 2004 г. также активно продолжилось обсуждение вопроса о том, способствует ли приток иностранных рабочих в Израиль росту безработицы среди израильтян или нет. На пике экономического кризиса Израиля в 2002 г. сформировалось мнение, что импортирование иностранных рабочих создает источник рабочей силы, которая из-за дешевизны и неорганизованности нечестно конкурирует с местными рабочими. Однако дальнейшее развитие событий показало, что, несмотря на активную борьбу с нелегальными иностранными рабочими и ограничения на въезд легальных иностранных рабочих, безработица в Израиле продолжает расти (или, по крайней мере, сокращается непропорционально сокращению числа иностранных рабочих в стране). Из этого специалистами был сделан вывод, что иностранные рабочие дополняют местных, а не являются их заменителями (конкурентами), и найм иностранцев делает местных рабочих более состоятельными, а Израиль – более развитой страной.<sup>313</sup> Другими словами, этот процесс аналогичен швейцарскому<sup>313</sup>. Это косвенно подтверждается тем, что, несмотря на экономический спад в стране, израильские работодатели в строительстве и сельском хозяйстве все время продолжали оказывать давление на руководство Израиля с целью получения дополнительных квот на ввоз иностранных рабочих.

Правда, при этом данные, опубликованные в начале 2004 г., показали невероятные до сих пор в Израиле изменения на рынке труда. Дело в том, что израильтяне стали занимать рабочие места, освобожденные иностранцами, причем в тех отраслях, привлекательность которых для израильских граждан до последнего времени была крайне низка. Речь идет прежде всего о строительстве<sup>314</sup>. Данные о занятости в этой отрасли израильтян и иностранных рабочих отображены на диаграмме 18. Это, скорее всего, является следствием политики стимулирования занятости, проводимой в этот период в рамках чрезвычайной программы оздоровления экономики Израиля (см. § 1.1).

Диаграмма 18

### Израильские рабочие и не израильтяне, занятые в строительстве (тыс.)



Источник: Israel Ministry of Finance. Economics & Research Department. Economic Outlook, February 2004.

2005 г. отмечен важными изменениями в израильской системе найма иностранных рабочих. 01.05.2005 г. вступил в силу законодательный акт, основанный на рекомендациях так называемого доклада Эндорна. Начать исполнение этих рекомендаций стало возможно после того, как согласно плану к 2005 г. из Израиля были выдворены около 100 тыс. нелегальных иностранных рабочих. Поскольку новая система может серьезно изменить ситуацию на израильском рынке рабочей силы, стоит остановиться на этой теме подробнее.

Основной идеей новой системы найма иностранных рабочих является то, что теперь должны быть созданы специальные агентства (для начала 33), которым и будут теперь выдаваться разрешения – ранее эти разрешения выдавались непосредственно работодателям. Агентства будут платить рабочим, а работодатели будут обращаться к агентствам, чтобы иметь возможность нанять иностранцев. За это агентства будут взимать с работодателей определенную плату. Стоит также отметить, что теперь с одного иностранного рабочего в год агентства будут

платить налог в 11,3 тыс. шекелей, вместо 4 тыс. шекелей, которые платили работодатели по старой системе<sup>315</sup>.

По новой системе иностранные рабочие больше не прикреплены к своему работодателю. Теперь они имеют право переходить из агентства в агентство в рамках той отрасли, на работу в которой они первоначально были привезены в Израиль. Есть здесь, правда, несколько ограничений. Так, менять агентства можно лишь между периодами в три месяца работы. Причем, если ни одно из агентств за месяц поиска не предоставит работу иностранному рабочему, то он выдворяется из Израиля.

Номинальной целью новой системы является создание такого рынка труда, который основан на труде израильтян и который гарантирует честные условия труда для каждого рабочего. Реформа должна покончить с анархией в сфере найма иностранных рабочих в Израиле; поднять стоимость иностранных рабочих так, чтобы у них не было конкурентных преимуществ перед ищущими работу израильтянами; гарантировать иностранным рабочим честную конкуренцию; дать им возможность менять работодателей<sup>316</sup>.

В докладе Эндорна высказано предположение, что агентства будут конкурировать между собой, предоставляя иностранным рабочим лучшие условия труда и оплаты. Но это представляется сомнительным, так как сами рабочие неорганизованы, не знают языка, не разбираются в реалиях сегодняшнего дня, и на этом очень легко спекулировать. Агентствам даже не надо в принципе координировать между собой ценовую политику, так как цена иностранных рабочих в Израиле и так всем известна.

Интересно, что увеличение налоговых поступлений от агентств может стимулировать правительство увеличить количество выдаваемых разрешений на въезд иностранных рабочих в Израиль. Вместе с тем, хотя, безусловно, легче контролировать деятельность 33 агентств, а не сотен работодателей, практически невозможно проконтролировать получение чиновниками этих агентств взяток от заинтересованных работодателей за выгодные условия найма иностранных рабочих.

Новая система также не решает проблему с честной оплатой труда. Иностранных рабочих, особенно в сфере личных услуг, часто заставляют работать больше положенных 186 часов в месяц, не платя им дополнительных денег за это. Прави-

тельство до сих пор не создало действенных механизмов контроля за этими нарушениями. В докладе Эндорна рекомендовано увеличить число рабочих часов для иностранцев до 236, раз уж они все равно перерабатывают, и заработную плату исчислять из этих позиций. В принципе это положительное решение, но, так как контроля за исполнением нет, то у работодателей появилась возможность официально увеличить число обязательных для работы часов, одновременно игнорируя необходимость повышения зарплаты работникам<sup>317</sup>.

По мнению ряда специалистов, в основе как старой, так и новой систем стоит желание Израиля сохранить свою еврейскую идентичность. Если ответственным за пребывание в Израиле иностранных рабочих будет государство, тогда они могут требовать вид на жительство и гражданство, как это происходит в других развитых странах мира. Поэтому Израиль не подписал никаких конвенций со странами-источниками иностранной рабочей силы. Именно по этой причине Израиль в основном импортирует рабочую силу из стран, у которых меньший потенциал для постоянной иммиграции.

По итогам 2005 г. лицензии запросили около 40 компаний, где общее число иностранных рабочих составляет 10,5 тыс. человек. В то же время в 2005 г., вслед за 32%-м снижением 2004 г. на 22% сократилось количество выданных разрешений на работу в строительстве (были выданы 15 тыс. разрешений). Обе эти меры (имеются в виду и новые правила найма) привели к росту зарплат в этой сфере.

Безусловно, пока еще рано делать выводы об эффективности новой системы, представленной в докладе Эндорна. Очевидно при этом, что она разработана под давлением заинтересованных в найме иностранной рабочей силы работодателей. Хотя их контроль над ситуацией в сфере найма иностранной рабочей силы несколько ослаблен, все же до уровня мировых стандартов, описанных в этой работе ранее, вступившей в силу системе еще далеко.

Что касается сферы социального обеспечения (в основном здесь речь идет о так называемых персональных услугах), то количество разрешений для иностранных рабочих в 2005 г. выросло на 8,4% после сильного 20%-го падения в 2004 г. Квот для иностранных рабочих в этом секторе нет – все определяет спрос. Для правительства дешевле платить приходящим помощникам, чем отправлять пожилых людей в дома престарелых.

Основной проблемой данного сектора является то что иностранные рабочие покидают места разрешенной работы для того, чтобы работать нелегально, но с более высокой зарплатой. Чтобы это предотвратить, необходимо принять жесткие меры.

В 2005 г. были также выданы 26 тыс. разрешений на работу в сельском хозяйстве и 3 тыс. разрешений на работу в промышленном производстве<sup>318</sup>.

В целом в 2005 г. количество иностранных рабочих в Израиле выросло на 2,9%, или до 194 тыс. человек после 20%-го сокращения в предыдущие два года (см. табл. 16). Это произошло, несмотря на решение правительства страны о сокращении их числа. Увеличение числа иностранных рабочих в Израиле – следствие экономического роста, провоцирующего спрос на них, а также результат ослабления ограничительной политики государства. Количество нелегальных иностранных рабочих в Израиле также возросло<sup>319</sup>. Количество рабочих, въехавших в Израиль по туристической визе или по рабочей визе, срок действия которой истек, составляет приблизительно 130 тыс. человек<sup>320</sup>.

Таблица 16  
Количество занятых в Израиле (2002–2005 гг.)

	Тысячи рабочих, среднегодовой уровень				Изменения по сравнению с предыдущим го- дом, тысяч человек			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
<b>Всего занятых</b>	2 547,1	2 576,6	2 626,7	2 733,9	5,5	29,5	50,1	107,2
<b>Израильтяне</b>	2 284,4	2 330,2	2 400,8	2 493,7	19,5	45,8	70,6	92,2
<b>Неизраильтяне</b>	262,7	246,4	225,9	240,3	-14	16,3	20,5	14,4
<b>Иностранные рабочие</b>	232,4	207,6	188,5	194	3,5	24,8	19,1	5,4
<b>Палестинцы</b>	30,3	38,8	37,4	46,3	17,5	8,5	-1,4	8,9

Источник: Bank of Israel Annual Report, 2005. Table 5.3, Jerusalem, 2006, p.198.

Количество иностранных рабочих в 2005 г. превысило количество безработных израильтян (161 тыс. чел.) с уровнем образования до 12 лет. Найм иностранных рабочих выталкивает эту категорию людей за рынок рабочей силы, а у тех, кто

остался, ухудшаются условия труда. Государственная политика по сокращению числа иностранной рабочей силы в Израиле в 2005 г. несколько ослабла. Количество разрешений на работу иностранцам сокращено не было, за исключением сферы строительства (см. выше). Не было также предпринято шагов по увеличению стоимости найма иностранцев<sup>321</sup>. Также уменьшилась активность по выдворению из страны нелегальных рабочих. Согласно данным министерства внутренних дел Израиля, лишь 6,5 тыс. нелегальных иностранных рабочих были выдворены из страны в 2005 г. по сравнению с 18,5 тыс. в 2004 г. Для того, чтобы улучшить условия труда израильтян с низким уровнем образования, повысить их уровень благосостояния, необходимо вернуться к политике сокращения числа иностранных рабочих в Израиле и увеличения стоимости их найма<sup>322</sup>.

Итак, в рассматриваемый период произошли значительные изменения на израильском рынке рабочей силы. Из-за обострений палестино-израильского конфликта, рабочие с Западного берега р. Иордан и из сектора Газа постепенно стали заменяться иностранными рабочими. При этом окончательного замещения первых вторыми не произошло. Система квот на разрешения на работу, применяемая израильскими властями относительно рабочих-неизраильтян показала свою неэффективность, так как «привязанные» к своим первичным работодателям в Израиле иностранцы, оказались изолированы от рынка рабочей силы страны. Это позволяло работодателям платить им зарплату, значительно меньшую установленного размера минимальной заработной платы в Израиле. Такие сверхвыгодные для израильских работодателей условия стимулировали их идти дальше по пути замены израильских рабочих иностранными, а тех менять свой статус с легального на нелегальный.

Экономический кризис в Израиле и интифада Аль-Акса заставили правительство страны пересматривать свою политику в сфере рынка труда. Было произведено значительное снижение квот на ввоз иностранных рабочих, а также ужесточена политика по отношению к незаконной иностранной рабочей силе, в частности, была создана миграционная полиция, в ведении которой находятся все иностранные рабочие. К 2005 г. число нелегальных рабочих в Израиле сократилось в 2 раза. В том году была также введена новая система найма иностранных рабочих, которая, правда, скорее всего, незначительно улучшит положение иностранных рабочих в Израиле, однако поз-

волит государству более эффективно контролировать процесс их найма.

Существует специализация иностранных рабочих в зависимости от страны приезда. Так, филиппинцы работают сиделками; южноамериканцы и южноафриканцы – домработниками; румыны, турки и китайцы – строителями; а тайцы заняты в сельском хозяйстве. Сам Израиль стал источником высококвалифицированной рабочей силы в основном в секторе высоких технологий. Многие трудовые эмигранты из Израиля работают в США.

\* \* \*

Движение факторов производства – один из наиболее важных структурных компонентов системы мирохозяйственных связей любой страны. Без рассмотрения этого сектора экономики говорить о комплексном анализе участия Израиля в системе международных экономических отношений не представлялось бы возможным.

В исследуемый период произошли некоторые изменения в структуре односторонних (некоммерческих) переводов – важного компонента финансовой системы Израиля. Так, среди текущих платежей реституция из Германии стала иметь меньший вес по сравнению с переводами израильтян, работавших за границей, а также с переводами евреев диаспоры. Среди переводов капиталов наблюдался рост привезенных капиталов новыми иммигрантами наряду с уменьшением трансфера капитальных средств государственным учреждениям, что является отражением политики либерализации экономической системы Израиля. При этом на всем протяжении рассматриваемого периода одним из важнейших источников поступлений безвозмездных переводов были США, что вызывало опасения у ряда экономистов возникновения слишком сильной зависимости Израиля от этой страны.

В структуре поступлений в Израиль заемных средств также произошли изменения. Постоянно росло число частных заимствований в общей массе поступающего в страну ссудного капитала. При этом государство также активно привлекало заемные средства как путем размещения облигаций государственного займа на международных рынках, так и через специфически израильскую систему распространения обращающихся облигаций государственного займа среди еврейской диаспоры мира.

Важно отметить, что, если внешний долг Израиля в исследуемый период вырос, то чистый внешний долг постоянно сокращался и к концу периода достиг отрицательной величины, что безусловно является хорошим показателем для экономики.

В исследуемый период постоянно наблюдался рост кредитного рейтинга Израиля, что служило важным стимулом для притока иностранных инвестиций в страну как прямых, так и портфельных. Несмотря на узость и недостаточное развитие израильского финансового рынка, 90-е годы прошлого века стали для Израиля очень успешными с точки зрения привлечения иностранных инвестиций. Крупнейшие мировые компании открыли в Израиле свои подразделения, создали совместные с израильскими компаниями производства, вложили большие средства в развитие израильских инновационных проектов. В то же время в страну пришли ведущие мировые финансовые институты и частные инвесторы. Сектор высоких технологий Израиля стал основным реципиентом иностранных инвестиций. При этом все же к финансовой системе Израиля по-прежнему существует некоторое недоверие, что влечет за собой резкое снижение инвестиционной активности иностранцев (особенно это касается портфельного инвестирования) лишь только возникает подозрение о небольшом ухудшении ситуации в экономике страны.

Рынок иностранной валюты Израиля развивался в рассматриваемый период в русле мировых тенденций. Отличительной чертой национальной валюты страны была низкая степень ее неустойчивости (волатильности) относительно доллара США. Валютные резервы Израиля в исследуемый период значительно увеличились, что придало стабильности финансовой системе страны.

Активно развивалось в 1985–2005 гг. научно-техническое сотрудничество Израиля со странами и регионами мира. Созданные двусторонние фонды, международные исследовательские программы, участником которых является Израиль, а также система венчурных фондов привели к бурному росту НИОКР, осуществляемых израильскими специалистами совместно с зарубежными. Больших успехов добился Израиль и в трансфере своих инновационных технологий за границу. Однако законодательство страны в области защиты интеллектуальной собственности, а также патентное право не во всем соответствуют принятым мировым стандартам, что несколько тормозит развитие



научно-технической кооперации. Но большое внимание, которое уделяет государство развитию этой области сотрудничества, дает основание предполагать, что в ближайшее время существующие недостатки будут устранены.

Рынок рабочей силы Израиля в период 1985–2005 гг. претерпел значительные изменения. Из-за проблем с безопасностью палестинские рабочие в 90-е годы XX в. стали повсеместно заменяться рабочими из других стран. Однако система найма иностранных рабочих не отвечает мировым требованиям и подвергается критике как со стороны правозащитников, так и экономистов. Важно отметить, что и палестинские, и иностранные рабочие не оказывают прямой конкуренции израильтянам, так как в большинстве своем работают на тех работах, на которых израильтяне практически не заняты. В основном это малоквалифицированный труд в строительстве и сельском хозяйстве, а также в сфере персональных услуг. Израильтяне же востребованы за границей в качестве высококвалифицированной рабочей силы в сфере промышленности высоких технологий.

Итак, хотя по многим показателям Израиль является одной из наиболее развитых стран мира, некоторые элементы его финансовой системы, рынка труда, законодательной базы нуждаются в некоторой коррекции и доработке. Тогда можно будет считать Израиль одним из наиболее передовых в экономическом плане государств мира без всяких оговорок.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кризис гиперинфляции, разразившийся в Израиле в середине 80-х годов, привел к созданию в стране новой макроэкономической реальности. Программа реорганизации экономики Израиля, разработанная правительством в первые послекризисные годы, выдержала испытание временем. В исследуемый период активно осуществлялся переход от системы государственного регулирования к либеральной экономической модели. Приватизация, реформа налогового законодательства, реформа общественного сектора, либерализация валютного и финансового рынков – таковы основные факторы, ускорившие хозяйственное развитие Израиля с конца 80-х годов прошлого столетия. Приток квалифицированной рабочей силы, мирный процесс на Ближнем Востоке, открытие новых рынков сбыта также способствовали экономическому росту страны.

Безусловно, реальность вносит свои коррективы даже в самые продуманные планы. Приватизация столкнулась с рядом проблем, самой главной из которых является мощное профсоюзное лобби. В результате приватизация не завершена до сих пор. По-прежнему общественный сектор Израиля остается непропорционально большим. Налоговое законодательство страны до сих пор подвергается резкой критике в либеральных экономических кругах. Чрезмерно быстрое развитие высокотехнологичных отраслей экономики Израиля в 90-е годы не было подкреплено адекватным развитием других отраслей. Это усугубило кризис, начавшийся в последнем квартале 2000 г. в результате мирового кризиса рынка высоких технологий и интифады Аль-Акса.

В то же время стоит отметить приверженность всех правительств Израиля экономическим ориентирам, выбранным в конце 80-х годов XX в., и в первые тяжелые годы нового столетия. Вступивший в силу весной 2003 г. план либеральных реформ, получивший название «План Нетанияху» – по имени бывшего министра финансов в правительстве Ариэля Шарона, предложившего его, – еще один важный шаг на пути либерали-

зации экономики страны. Два года осуществления этих всеобъемлющих структурных реформ стали причиной значительных положительных изменений в экономической системе Израиля. Страна не только начала преодолевать экономический кризис, но и вышла на качественно новый уровень в процессе либерализации хозяйства. Предложенные реформы болезненны для большинства населения Израиля, но они необходимы. Только планомерное их осуществление позволит Израилю занять достойное место в современной мировой экономике.

Внешнеэкономическая политика Израиля развивалась в исследуемый период в одном ключе с избранной макроэкономической стратегией, направленной на либерализацию экономики в целом. Значительное сокращение экспортных субсидий, снижение тарифов, повсеместная отмена нетарифных ограничений на импорт, заключение большого количества торговых договоров с различными странами и регионами мира – отличительные черты внешнеэкономической политики страны. Основными целями проводимой политики стало создание открытой системы конкурентного рынка. Торговые компании Израиля столкнулись с жесткой конкуренцией со стороны международных торговых корпораций; израильские товары высокотехнологичных отраслей промышленности заняли свою «нишу» на международном рынке; израильские инвесторы вступили в конкурентную борьбу с иностранными как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Транснациональные корпорации оценили возможности высококвалифицированной рабочей силы Израиля, и их филиалы в этой стране превратились в центры по разработке новейших технологий для производимой ими продукции. Сложившаяся система внешнеэкономических связей Израиля, основанная на открытой конкурентной борьбе, способствовала как росту качества товаров внутреннего потребления, так и тому, что Израиль занимает особое место в мировой системе разделения труда в качестве важного центра развития наукоемких технологий. Высокотехнологичные отрасли страны – лидер израильского экспортного производства.

Уникальность израильской системы внешнеэкономических связей заключается в том, что это единственная страна, имеющая соглашения о свободной торговле с США, Канадой, ЕС и ЕАСТ, а также с рядом стран Восточной Европы.

Повышение открытости экономики имеет и свои отрицательные последствия. Так, она становится более уязвимой по

отношению к внешним отрицательным явлениям. Финансовый кризис ЮВА 1997 г. и особенно мировой кризис рынка высоких технологий 2000 г. оказали заметное негативное воздействие на израильское хозяйство.

Структура израильской внешней торговли характеризуется ростом услугоемкости и повышением доли продукции высокотехнологичных отраслей промышленности, что говорит о продвинутой израильской экономике.

Рост израильского экспорта в конце 90-х годов, а также постоянно ведущиеся разработки альтернативных источников энергии, которые уже сейчас дают 3–4% годового ее потребления, привели к сокращению дефицита текущего платежного баланса. Более того, в начале XXI в. эта часть платежного баланса Израиля стала сводиться с положительным сальдо.

География торговых связей Израиля значительно расширилась в исследуемый период за счет вовлечения в торговую систему страны бывших социалистических стран Восточной Европы, стран бывшего Советского Союза, а также стран ЮВА, Дальнего Востока и некоторых стран арабского востока. При этом в исследуемый период сократилось сотрудничество Израиля с рядом стран африканского континента. Политические обстоятельства мешают развитию экономического сотрудничества со странами Ближнего и Среднего Востока, Японией. Крупнейшими торговыми партнерами Израиля на современном этапе по-прежнему являются США и страны ЕС.

В экономической литературе современная финансовая система Израиля характеризуется как развивающаяся. Под этим подразумевается, что по некоторым параметрам финансовый рынок страны не отвечает принятым в странах с развитой финансовой системой нормам, однако наблюдается его постоянное позитивное развитие. Относительная узость израильского финансового рынка в исследуемый период и по-прежнему значительная роль на нем государственных финансовых институтов этим нормам не отвечают. Но в 1985–2005 гг. израильская финансовая система стала существенно более интегрированной в мировую. Значительно возрос приток прямых и портфельных иностранных инвестиций в страну. Наблюдалась положительная динамика изменения израильского кредитного рейтинга. В стране начали работать крупнейшие международные инвестиционные компании. Подобные позитивные изменения являются индикатором того, что в

скором времени Израиль войдет в группу стран с развитой финансовой системой.

Научно-техническому сотрудничеству Израиля со странами и регионами мира уделялось в 1985–2005 гг. особое внимание в связи с осознанием важности международной кооперации в этой сфере для создания действенной системы трансфера инновационных технологий, без которой невозможно позитивное развитие экономики в условиях современности. Участие Израиля в международном научно-техническом обмене состоит из нескольких компонентов. Это – взаимодействие в рамках двусторонних фондов по промышленным НИОКР; участие в различных европейских научных программах; подписание договоров о параллельном финансировании НИОКР и участие в ряде отдельных проектов. Большое внимание уделяется в Израиле проблемам прав интеллектуальной собственности, однако значительных успехов в этой сфере в исследуемый период не достигнуто.

В 1985–2005 гг. в корне изменилась ситуация с иностранной рабочей силой в стране. Проблемы безопасности из-за обострения израильско-палестинского конфликта стимулировали приток в Израиль рабочих из других стран. Сложившаяся в результате этого система в сфере найма иностранных рабочих подвергается серьезной критике, потому что по некоторым аспектам выбивается из общего макроэкономического курса на либерализацию хозяйственной системы Израиля. Стоит также отметить, что бум в сфере высоких технологий привел к значительному росту спроса в мире на израильских специалистов в этой области. Таким образом, Израиль также является источником трудовой эмиграции, хотя в официальной статистике об этом публикуются достаточно скудные сведения.

В настоящее время роль Израиля в мировой экономике весьма значительна. Особенно важно, что основой израильского экспорта является высокотехнологичная «продукция XXI-го века». Такая ситуация не только позволяет предположить дальнейшее укрепление позиций Израиля в мировом хозяйстве в будущем, но и вселяет надежду, что заинтересованность большинства стран мира в израильской продукции станет залогом сохранения этого государства в сложнейших геополитических реалиях дня нынешнего.

Россия стоит на пути создания инновационной экономики и построения на ее базе новой системы внешнеэкономических

отношений. Представляется важным учитывать израильский опыт в этой сфере, поскольку и Россия может стать деловым мостом между Востоком и Западом в силу своего географического положения и политического влияния. Надо только создать четкую, отлаженную структуру внешнеэкономических связей.

Опыт развития научно-технического сотрудничества Израиля с другими странами также является интересным для отечественных специалистов. Россия также может стать центром привлечения инвестиций в отрасль высоких технологий, так как ее научно-технический потенциал до сих пор значителен. Путь, пройденный Израилем в этом направлении, может быть использован при разработке отечественной парадигмы развития.

Представляется также важным развивать торгово-финансовые отношения между нашими странами, для чего надо отчетливо понимать достоинства и недостатки израильской системы внешнеэкономических связей. Создание действенной системы экономического взаимодействия с Израилем будет способствовать дальнейшей интеграции России в современную мировую экономику, что отвечает национальным интересам нашей страны.

<sup>1</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИИБВ, Москва, 1998 г., стр. 24–25.

<sup>2</sup> Федорченко А.В. выделяет четыре режима экономического роста хозяйственном развитии Израиля:

1. **1948 г. – середина 50-х годов** – восстановительный период.

2. **Середина 50-х – середина 70-х годов** – этап ускоренной индустриализации; образование макроэкономических пропорций, характерных для индустриально развитой страны; начало милитаризации экономики; начало перехода от импортзамещения к экспортной ориентации.

3. **Середина 70-х – конец 80-х годов** – период медленного и неустойчивого роста, поиска путей интенсификации экономики; нарастания финансовых проблем, вызванных макроэкономической несбалансированностью; структурные сдвиги под влиянием переплетения индустриальной и научно-технической стадий развития; первой волна хозяйственной либерализации.

4. **Конец 80-х – середина 90-х годов** – ускорение экономического роста на основе вовлечения в воспроизводственный процесс новых ресурсов труда и капитала, значительного усиления интенсивных факторов роста, повышения роли конкуренции и рыночных

стимулов; завершение формирования основ хозяйственного профиля путем выделения специализированных, высокотехнологичных видов военного и гражданского промышленного производства, а также услуг.

См.: Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 14–27.

<sup>3</sup> Там же, стр. 26.

<sup>4</sup> См.: Klein D. Israel's policy of integration in the global economy: the difficulties. Report for The Association of Electronics and Information Industries Forum, 29 April, 2001.

<sup>5</sup> Дубинский А. Экономика Израиля: 1992–2002 гг., статья на сайте [www.il4u.org.il](http://www.il4u.org.il).

<sup>6</sup> Тактика официальных валютных интервенций, не оказывающая влияния на денежное обращение, т.е. купля-продажа валюты нейтрализуется, например, операциями с казначейскими векселями.

<sup>7</sup> Gottlieb D. Globalization and World Financial Turmoil A Test for Israel's Economic Policy. Bank of Israel, Jerusalem, 03.05.2000., p. 15.

<sup>8</sup> Ozer B., Reiss S., Soffer Y. Israel's Financial Account Liberalization. Bank of Israel Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 2005, p.8.

<sup>9</sup> Дубинский А. Экономика Израиля: 1992–2002 гг., статья на сайте [www.il4u.org.il](http://www.il4u.org.il).

<sup>10</sup> World Trade Organization (WTO). Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel.. Geneva, 1999.

<sup>11</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр.26.

<sup>12</sup> Сатановский Е. Я. Экономика Израиля в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 1999 г., стр. 21.

<sup>13</sup> Лившиц Я. Политические изменения и перспективы развития экономики в Израиле.//Общество и политика современного Израиля, «Мосты культуры», Москва, 2002 г., стр. 208.

<sup>14</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр.88.

<sup>15</sup> Tov I. Israel 2002: A Strategic-Economic Assessment.//The Middle East Strategic balance. 2002–2003, Jaffee Center for Strategic Studies (JCSS), Tel-Aviv University, 2003, p.145.

<sup>16</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva, 1999.

<sup>17</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva, 2005, p.60.

<sup>18</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva, 1999.

<sup>19</sup> Klein D. The Israeli Economy, 1990–2000: Strategy for Change and Recent Developments. Доклад на встрече с представителями торговой палаты Израиль-Швейцария, Jerusalem, 07.12.2000.

<sup>20</sup> Там же.

<sup>21</sup> Tov I. Israel 2002: A Strategic-Economic Assessment. JCSS, Tel-Aviv University, 2003, p.148.

<sup>22</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в. Институт Ближнего Востока (ИБВ), Москва, 2004 г., стр. 104.

<sup>23</sup> Tov I. Israel 2002: A Strategic-Economic Assessment. JCSS, Tel-Aviv University, 2003, стр. 150.

<sup>24</sup> Марьясис Д.А. Состояние израильской экономики в первые полтора года интифады Аль-Акса (сентябрь 2000 г. – апрель 2002 г.). // Востокведный сборник №5, ИИИиБВ, Москва, 2003 г., стр.183.

<sup>25</sup> Government is the Problem! – Government is the Solution? The Institute for Advanced Strategic & Political Studies (IASPS) paper, 14.09.01.

<sup>26</sup> Марьясис Д.А. Состояние израильской экономики в первые полтора года интифады Аль-Акса (сентябрь 2000 г. – апрель 2002 г.). // Востокведный сборник №5, ИИИиБВ, Москва, 2003 г., стр.184–185.

<sup>27</sup> Подробнее о чрезвычайной программе экономического оздоровления см. Марьясис Д.А. О реализации чрезвычайной программы экономической стабилизации Израиля.//Государство Израиль: политика, экономика, общество. Сборник статей, стр. 112–131, ИВ РАН, Москва, 2006 г.

<sup>28</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в., ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 105.

<sup>29</sup> Приведено по: Statistilite №35, The Israeli Economy 1990–2002. CBS, Jerusalem, 2003.

<sup>30</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by Israel. Geneva, 2005, p.5.

<sup>31</sup> Klein Z. 2005 fiscal deficit just 1.94% of GDP. www.globes.co.il, 08.01.2006.

<sup>32</sup> Fischer S. Address by the Governor of the Bank of Israel to the Israel Democracy Institute Conference on Economic Policy (Caesarea Conference 2006.). Caesarea, June 2006.

<sup>33</sup> Под пакетным соглашением имеется в виду следующее: в конце 2001 г. стало очевидно, что дефицит бюджета превысит запланированный уровень 2,4% ВВП. Как и ожидалось, инфляция уменьшилась, реальные процентные ставки выросли, стоимость шекеля поднялась. Во имя избежания неблагоприятных последствий для экспорта и инвестиционного процесса правительство и Банк Израиля решили сократить бюджетные расходы, уменьшить процентную



ставку, отменить потолок по выпуску казначейских векселей, увеличить долю инвестиций, которые могли совершать финансовые институты за рубежом, и изменить коридор обменного курса.

<sup>34</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.4.

<sup>35</sup> Temkin A. Gov't debt down to 100% of GDP. www.globes.co.il, 05.03.2006.

<sup>36</sup> Fischer S. Address by the Governor of the Bank of Israel to the Israel Democracy Institute Conference on Economic Policy (Caesarea Conference 2006.). Caesarea, June 2006.

<sup>37</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в., ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 106.

<sup>38</sup> European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Occasional Papers. European Economy. Israel. №18, April 2005.

<sup>39</sup> Lavi Z. Low workforce participation economy's main problem. www.globes.co.il, 27.09.2005.

<sup>40</sup> Klein Z. Tech sector was 12% of 2005 business product. www.globes.co.il, 06.04.2006.

<sup>41</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by Israel. Geneva, 2005, p.10.

<sup>42</sup> Temkin A. Enjoy it while it lasts. www.globes.co.il, 28.09.2005.

<sup>43</sup> Razin A., Sadka E. The Economy of Modern Israel. Malaise and Promise. The University of Chicago Press, 1993, p.55.

<sup>44</sup> В то время эта организация называлась Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), и лишь с 01.11.1993 она стала называться Европейским союзом (ЕС). Для удобства в предлагаемой работе используется нынешняя аббревиатура организации и по отношению к периоду до 01.11.1993.

<sup>45</sup> Ben-Bassat A. The Obstacle Course to a Market Economy in Israel.//The Israeli Economy 1985–1998, Boston, 2002, p.28.

<sup>46</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИИБВ, Москва, 1998 г., стр. 286.

<sup>47</sup> Там же, стр. 287.

<sup>48</sup> См. об этом в: Тодаро М. Экономическое развитие. Москва, 1997 г.

<sup>49</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИИБВ, Москва, 1998 г., стр. 288.

<sup>50</sup> Там же, стр. 289.

<sup>51</sup> Налоги, взимаемые с некоторых отраслей промышленности для того, чтобы облегчить условия соревнования на мировом рынке для каких-то других отраслей.

<sup>52</sup> Ben-Bassat A. The Obstacle Course to a Market Economy in Israel. // The Israeli Economy 1985–1998, Boston, 2002, p.28–29.

<sup>53</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.14.

<sup>54</sup> WTO. Israel Report. Geneva. September 1999.

<sup>55</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.20.

<sup>56</sup> Там же, стр.22.

<sup>57</sup> WTO. Israel Report. Geneva. September 1999.

<sup>58</sup> Тарифная квота – количественный предел импорта, превышение которого влечет за собой увеличение тарифных ставок.

<sup>59</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.29–30.

<sup>60</sup> WTO. Israel Report. Geneva. September 1999.

<sup>61</sup> Подробнее о специальных зонах см.: Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. // Востоковедный сборник № 4, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.187; а также сайт [www.investinisrael.gov.il](http://www.investinisrael.gov.il).

<sup>62</sup> Investment incentives, taxation and business practices in Israel. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2000.

<sup>63</sup> Существуют 3 такие программы: программа альтернативного налога; программа приоритетной зоны (Зона А – Галилея, долина Иордана, Негев, Иерусалим в сфере высоких технологий); стратегическая программа.

<sup>64</sup> Investment incentives, taxation and business practices in Israel. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2000.

<sup>65</sup> Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. // Востоковедный сборник №4, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 190–191.

<sup>66</sup> Israel's New Investment Incentives-2005. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2005, p.2.

<sup>67</sup> Investment incentives, taxation and business practices in Israel. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2000.

<sup>68</sup> Новгородова М. А. Институт экспорта Израиля: Становление и современный этап.//Востоковедный сборник №2, ИИИиБВ, Москва, 2001 г., стр.283–288.

<sup>69</sup> О структуре научно-технического комплекса (НТК) Израиля на современном этапе см. Федорченко А.В., Марьясис Д.А. Научно-технический комплекс России и Израиля: возможности взаимодействия.//Аналитические доклады, выпуск №7(12), Центр ближневосточных исследований Научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО (У) МИД России, Москва, октябрь 2006 г.

<sup>70</sup> Гаршенина Е.Л. Наука и технологии как важнейший фактор международной конкурентоспособности современного Израиля. // Восток: история, философия, экономика, выпуск 2, Москва, 2000 г., стр.196.

<sup>71</sup> Там же.

<sup>72</sup> Подробную информацию об этом соглашении можно найти на сайтах израильских и американских государственных структур: [www.mfa.gov.il](http://www.mfa.gov.il), [www.moit.gov.il](http://www.moit.gov.il), [www.export.gov](http://www.export.gov). А также в аналитических статьях издания «Business America» за 1985–1989 гг.

<sup>73</sup> Investment incentives, taxation and business practices in Israel. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2000.

<sup>74</sup> Подробнее о сути мирного договора см. Хамзин К.З. Пять лет мира: иордано-израильские отношения в 1994–1999 гг. // Ближний Восток и современность №9, ИИИиБВ, Москва, 2000 г., стр. 250–277.

<sup>75</sup> Investment incentives, taxation and business practices in Israel. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2000.

<sup>76</sup> См., например, International Monetary Fund. Israel IMF Staff Report 1999, Washington, 2000 г.

<sup>77</sup> См. комментарии к Statistical Abstract of Israel (SAI) 2003 №54 ЦСБ Израйля, Иерусалим 2003 г.

<sup>78</sup> Ben-Bassat A. The Obstacle Course to a Market Economy in Israel // The Israeli Economy 1985–1998, Boston, 2002, p.39.

<sup>79</sup> Рассчитано по: CBS, SAI 2006 №57, Tables 14.1, 14.2, Jerusalem, 2006.

<sup>80</sup> Здесь и далее данные по коэффициенту покрытия импорта экспортом приведены по CBS, SAI 2006 № 57, Table 16.1, Jerusalem, 2006.

<sup>81</sup> С бухгалтерской точки зрения, платежный баланс всегда находится в равновесии. Но по его основным разделам имеет место либо активное сальдо, если поступления превышают платежи, либо пассивное, – если платежи превышают поступления.

<sup>82</sup> Ben-Bassat A. The Obstacle Course to a Market Economy in Israel. // The Israeli Economy 1985–1998, Boston, 2002, p.42.

<sup>83</sup> См. Israel Ministry of Finance. Capital Market Department. Annual Report 2000. Jerusalem, 2001.

<sup>84</sup> Bank of Israel Annual Report 2005. Jerusalem, 2006, p.274.

<sup>85</sup> Там же.

<sup>86</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 290.

<sup>87</sup> Там же, стр. 291.

<sup>88</sup> Там же.

- <sup>89</sup> См. об этом: Факты об Израиле, Иерусалим, 1997–2004 гг.
- <sup>90</sup> Подробнее о туризме в период 1990–2000 гг. см. Корякин К.В. Государство Израиль на мировом рынке туристических услуг. // Во-сточноведный сборник №4, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.79–86.
- <sup>91</sup> Bank of Israel Annual Report 2005. Jerusalem, 2006, p.286.
- <sup>92</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.84.
- <sup>93</sup> Bank of Israel Annual Report 2005. Jerusalem, 2006, p.286.
- <sup>94</sup> Экспорт услуг в сфере высоких технологий относится к следующим отраслям промышленности: электронные компоненты, оборудование электронной связи, оборудование контроля и мониторинга, медицинское и научное оборудование, средства связи, компьютерные услуги, а также НИОКР.
- <sup>95</sup> Bank of Israel Annual Report 2005. Jerusalem, 2006, p.287.
- <sup>96</sup> Rabushka A. High-Tech Exports: What do They Signify for Israel? The Institute for Advanced Strategic & Political Studies (IASPS) working paper, March, 2001.
- <sup>97</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 292.
- <sup>98</sup> Там же, стр. 293.
- <sup>99</sup> Там же, стр. 294.
- <sup>100</sup> Вечерина О.П., Фридман А.А. Израиль и Индия – два полюса мирового алмазобриллиантового рынка. Часть 1. Израиль. Центральный экономико-математический институт Российской академии наук (ЦЭМИ РАН), Москва, 2003 г., стр. 39.
- <sup>101</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.62.
- <sup>102</sup> Rabushka A. High-Tech Exports: What do They Signify for Israel? The Institute for Advanced Strategic & Political Studies (IASPS) working paper, March, 2001.
- <sup>103</sup> WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p.64.
- <sup>104</sup> Bank of Israel Annual Report 2005. Jerusalem, 2006, p.282.
- <sup>105</sup> Manor H. Industrial exports rose 4,5% in 2005 to \$25,5b. www.globes.co.il, 22.01.2006.
- <sup>106</sup> Bank of Israel Annual Report 2005. Jerusalem, 2006, p.285–286.
- <sup>107</sup> Israel: 8<sup>th</sup> place worldwide in per capita exports. www.globes.co.il, 08.11.2005.
- <sup>108</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 295.
- <sup>109</sup> Там же.

<sup>110</sup> Там же.

<sup>111</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 295.

<sup>112</sup> Там же, стр. 296.

<sup>113</sup> Там же, стр. 298.

<sup>114</sup> Там же, стр. 299.

<sup>115</sup> Там же, стр. 300–301.

<sup>116</sup> Там же, стр. 297.

<sup>117</sup> Там же.

<sup>118</sup> Там же.

<sup>119</sup> Данные за период 1985–1993 гг. приведены согласно американской официальной статистике, а данные за 1994–2005 гг. – согласно израильской. Существенная разница в подходах была наиболее заметна в период 2001–2005 гг. – в израильской статистике несколько ниже показатели импорта из США, что влияет на агрегированные показатели динамики развития двусторонней торговли. В доступных источниках удовлетворительного объяснения расхождения в этих показателях найти не удалось.

<sup>120</sup> Levi O. Not only in America. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 24.08.2005.

<sup>121</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 296.

<sup>122</sup> Там же.

<sup>123</sup> Зыкова О. А. Динамика развития экономических отношений ЕС и Израйля. // Востоковедный сборник №5, ИИИиБВ, Москва, 2003 г., стр. 167.

<sup>124</sup> Там же, стр. 173–174.

<sup>125</sup> Там же, стр. 174.

<sup>126</sup> Horesh S. Israel's industrial exports to EU up 10.6% in 2005. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 05.02.2006.

<sup>127</sup> Nadas M. Israel-France trade relations begin to thaw. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 31.07.2005.

<sup>128</sup> В частности, в 2003 г. разгорелся скандал из-за того, что израильяне не применяли специальную маркировку к товарам, произведенным в поселениях на Западном берегу р. Иордан и в секторе Газа, как того требовали европейские партнеры.

<sup>129</sup> Nadas M. Israel joins Euro-Mediterranean cumulation of origin zone. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 27.10.2005.

<sup>130</sup> Сатановский Е. Я. Экономика Израйля в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 1999 г., стр. 80.

<sup>131</sup> Рассчитано по: SAI 2005 №56, table 16.5, ЦСБ Израйля, Иерусалим, 2005 г.

<sup>132</sup> Сатановский Е. Я. Экономика Израиля в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 1999 г., стр. 83.

<sup>133</sup> Israel Ministry of Finance. Press Release. Minister Olmert Signs Order Validating The Double Taxation Treaty Between Israel and Brazil. 30.11.2005.

<sup>134</sup> Материал по торговле Израиля и МЕРКОСУР подготовлен на основании данных ЦСБ, министерства промышленности, труда и торговли Израиля и Интернет-издания [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il).

<sup>135</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 300.

<sup>136</sup> Приведено по: Turkish-Israeli Relations Diversified At Surprising Speed and Volume.//Pulse of Turkey №38, 08.08.1998.

<sup>137</sup> Ульченко Н.Ю. Торгово-экономические связи Турции и Израиля: современное состояние и перспективы.//Ближний Восток и современность, выпуск 6, ИИИиБВ, Москва, 1999 г., стр.204.

<sup>138</sup> Иванова И. И. Турецко-израильские отношения. // Международные отношения на Ближнем и Среднем Востоке и политика России на рубеже XXI века, ИВ РАН, Москва 2000 г., стр.220.

<sup>139</sup> Turkish-Israeli Relations Diversified At Surprising Speed and Volume.//Pulse of Turkey №38, 08.08.1998.

<sup>140</sup> Peller J. Israel – Turkey Water Agreement Near. The Jewish Institute for National Security Affairs (JINSA), [www.jinsa.org](http://www.jinsa.org), Washington D.C., 16.01.2004.

<sup>141</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 300.

<sup>142</sup> Там же, стр. 301.

<sup>143</sup> Israel Ministry of Finance. Press Release. Israel-China Financial Protocol Signed Today. 25.11.2004.

<sup>144</sup> Manor H. Gov't to invest NIS 2.5m in penetrating Chinese market. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 14.12.2005.

<sup>145</sup> Farah N. Indo-Israel Relations: An Evolutionary Perspective.//Strategic Analysis, Institute for Defense Studies and Analysis (IDSA), New Delhi, May 1999.

<sup>146</sup> Марьясис Д. А. Военно-промышленный комплекс Израиля на рубеже веков.//Востоковедный сборник №3, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.235.

<sup>147</sup> Прокофьев А.В. Индийско-израильские отношения: десять лет. // Ближний Восток и современность №14, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.217.

<sup>148</sup> Там же.

<sup>149</sup> Там же, стр. 218.

<sup>150</sup> Manor H. Israel, India agree to expand economic cooperation. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 16.11.2005.

<sup>151</sup> Manor H. Trade Ministry declares Vietnam preferred export target. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 17.11.2005.

<sup>152</sup> См., например, Kumaraswamy P.R. Israel and Pakistan: Strange Bedfellows or Natural Allies?//Strategic Analysis, IDSA, New Delhi, September 1999.

<sup>153</sup> Новгородова М. А. Арабский экономический бойкот Израиля: история взаимоотношения сторон.//Востоковедный сборник № 4, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 207–208.

<sup>154</sup> Материал по проблемам с отменой арабского экономического бойкота Израиля в 2005 г. основан на информации сетевого информационного агентства [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), опубликованной в 2005–2006 гг.

<sup>155</sup> Новгородова М. А. Арабский экономический бойкот Израиля: история взаимоотношения сторон.//Востоковедный сборник № 4, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 209.

<sup>156</sup> Сатановский Е.Я. Израиль в современной мировой политике: вероятные стратегические противники и стратегические партнеры. ИИИиБВ, Москва, 2001 г., стр. 65.

<sup>157</sup> Марьясис Д.А. Экономика и мирное урегулирование на Ближнем Востоке.//Арабо-израильский конфликт: старые проблемы и новые планы, ИИИиБВ, Москва, 2003 г., стр. 29.

<sup>158</sup> Greenbaum L. Egyptians accuse Israelis of misusing qizs. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 02.11.2005.

<sup>159</sup> Новгородова М.А. Взаимная торговля Израиля, Палестины и Иордании: прошлое, настоящее и будущее.//Ближний Восток и современность №9, ИИИиБВ, Москва, 2000 г., стр. 168.

<sup>160</sup> Dagoni R. China main beneficiary of US-Israel-Jordan QIZ – report. [www.globes.co.il](http://www.globes.co.il), 04.05.2006.

<sup>161</sup> Марьясис Д.А. Экономика и мирное урегулирование на Ближнем Востоке. ИИИиБВ, Москва, 2003 г., стр.31.

<sup>162</sup> Федорченко А.В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 299.

<sup>163</sup> Новгородова М. А. Взаимная торговля Израиля, Палестины и Иордании: прошлое, настоящее и будущее.//Ближний Восток и современность №9, ИИИиБВ, Москва, 2000 г., стр. 166.

<sup>164</sup> Fedorchenko A.V. Kazakhstan-Israel: Ways of Economic rapprochement. Transcaspian Project, #120, 08.11.2000.

<sup>165</sup> Гусейнова Н. З. Экономические отношения между Израилем и странами СНГ во второй половине 90-х годов: итоги и проблемы.//Востоковедный сборник №3, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.205.

- <sup>166</sup> Там же, стр. 215.
- <sup>167</sup> Хаустов Н.В. Торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Израилем в 90-е годы.//Востоковедный сборник № 2, ИИИиБВ, Москва, 2001 г., стр. 333–351.
- <sup>168</sup> Российско-израильские отношения (справочная информация), Департамент информации и печати МИД РФ, Москва, 2002 г.
- <sup>169</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в. ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 158.
- <sup>170</sup> См. Тринич Ф.А. Россия – Израиль: состояние торгово-экономического сотрудничества.//Ближний Восток и современность № 20, стр.346–354, ИИИиБВ, Москва, 2003 г.
- <sup>171</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в. ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 158.
- <sup>172</sup> Федорченко А.В. Россия и Израиль: проблемы экономического взаимодействия.//Общество и политика современного Израйля, «Мосты культуры», Москва, 2002 г., стр. 340.
- <sup>173</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в. ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 162.
- <sup>174</sup> Гусейнова Н. З. Экономические отношения между Израилем и странами СНГ во второй половине 90-х годов: итоги и проблемы.//Востоковедный сборник №3, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.209.
- <sup>175</sup> Федорченко А.В. Россия и Израиль: проблемы экономического взаимодействия.//Общество и политика современного Израйля, «Мосты культуры», Москва, 2002 г., стр.341–342.
- <sup>176</sup> Manor H. Israeli companies' participation in international projects up 150% in 2005. www.globes.co.il, 28.02.2006.
- <sup>177</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 301.
- <sup>178</sup> Там же, стр. 302.
- <sup>179</sup> Рассчитано по: CBS, SAI 2006, Tables 15.1, 15.2, Jerusalem 2006.
- <sup>180</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 302.
- <sup>181</sup> Финансовая помощь, предоставляемая для решения определенных проблем, в данном случае речь идет о помощи Израилю в борьбе с гиперинфляцией.
- <sup>182</sup> Bard M. U.S. Aid to Israel. A Division of The American-Israeli Cooperation Enterprise (AICE) & US International Trade Administration (ITA), Chavi-Chase, Maryland, 2003.
- <sup>183</sup> Там же.
- <sup>184</sup> Там же.



- <sup>185</sup> Там же.
- <sup>186</sup> Levin Y. Time to Think Again About Aid. IASPS, Jerusalem, 2001.
- <sup>187</sup> Promising Threats. Centre for Defence & International Security Studies (CDISS), Working Paper, 2000, www.cdiss.org.
- <sup>188</sup> Rehavi Y., Weingarten A. Fifty Years of External Finance via State of Israel Non-Negotiable Bonds. Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 06.09.2004., p. 1.
- <sup>189</sup> Там же.
- <sup>190</sup> Там же, стр. 6.
- <sup>191</sup> Там же, стр. 4–5.
- <sup>192</sup> Levy H., Levy A. The Management of Foreign Exchange Reserves: Balance of Payments and External Debt Considerations. The Case of Israel. The Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, Discussion Paper №98.07, Jerusalem, October 1998.
- <sup>193</sup> По состоянию на конец августа 2006 г., правительство США продлило срок своих гарантий до 2011 г., т.к. к этому времени Израиль не использовал еще 4,6 млрд. долл. из предоставленных 9 млрд.
- <sup>194</sup> Hoffman D. Credit Risk Rating – The Calling Card of Israel's Economy. //BOI Bank of Israel №2, «Ayalon», Jerusalem, January 2001, p.11.
- <sup>195</sup> Там же.
- <sup>196</sup> Israel Ministry of Finance, Capital Market Department, Annual Report, 2004, Jerusalem, 2005, p. 79.
- <sup>197</sup> Hoffman D. Credit Risk Rating – The Calling Card of Israel's Economy. Jerusalem, January 2001, p. 12.
- <sup>198</sup> Уровень инфляции долгое время считался важной определяющей кредитоспособности страны. Видимо, потому, что он представляет общий показатель качества экономического менеджмента. Но многие специалисты в своих исследованиях опровергают прямую взаимосвязь между этими двумя показателями.
- <sup>199</sup> Gottlieb D. Globalization and World Financial Turmoil A Test for Israel's Economic Policy. Bank of Israel, Jerusalem, 03.05.2000, p. 2.
- <sup>200</sup> Hoffman D. Credit Risk Rating – The Calling Card of Israel's Economy. Jerusalem, January 2001, p. 13.
- <sup>201</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 311–312.
- <sup>202</sup> Наумова И.В. Иностраннные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.180.
- <sup>203</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 312.

<sup>204</sup> Теперь называется ТА-25. Он отражает динамику курсов акций 25 крупнейших израильских компаний.

<sup>205</sup> Томилин А. В. Тель-Авивская фондовая биржа – организация и основные направления деятельности в 90-е годы.//Востоковедный сборник №4, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 291.

<sup>206</sup> Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 182.

<sup>207</sup> Информация с Интернет сайта [www.military.com](http://www.military.com).

<sup>208</sup> Основан на 100 разновидностях акций с учетом их рыночной капитализации. Они составляют около 80% капитализации рынка.

<sup>209</sup> Томилин А. В. Тель-Авивская фондовая биржа – организация и основные направления деятельности в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 294.

<sup>210</sup> Там же.

<sup>211</sup> Rehavi Y., Weingarten A. Ha-Cheshbon Ha-Finansi – 1998 Ad 2005 (иврит). Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 09.2006, p. 10–11.

<sup>212</sup> Razin A. FDI Flows and Domestic Investment: Overview. Report in the Center for Economic Studies University of Munich macro seminar, March 2002, p. 3.

<sup>213</sup> Там же.

<sup>214</sup> Новый венчурный фонд.//Искитон №67, Тель-Авив, сентябрь 1992.

<sup>215</sup> Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.181.

<sup>216</sup> Israel Year Book and Almanac. IBRT Translation/Documentation Ltd., Tel-Aviv, 1995, 2001.

<sup>217</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 313.

<sup>218</sup> Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 181–182.

<sup>219</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 313.

<sup>220</sup> Деловой Израиль № 6, Тель-Авив, 1996 г.

<sup>221</sup> Информация с Интернет сайта [www.military.com](http://www.military.com).

<sup>222</sup> Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 182.

<sup>223</sup> Информация с сайта [www.techbusiness.ru](http://www.techbusiness.ru).

<sup>224</sup> Economic Outlook. Israel Ministry of Finance. Jerusalem, 25.02.2001.

<sup>225</sup> Наумова И.В. Иностранные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 181.

- <sup>226</sup> Israel Discount Bank, Economy Survey, Tel-Aviv, 2000–2001.
- <sup>227</sup> Наумова И.В. Иностраннные инвестиции в Израиль в 90-е годы. ИИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 184.
- <sup>228</sup> Rehavi Y., Weingarten A. Ha-Cheshbon Ha-Finansi – 1998 Ad 2005 (иврит). Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 09.2006, p. 7.
- <sup>229</sup> Economic Outlook. Israel Ministry of Finance. Jerusalem, 25.02.2001.
- <sup>230</sup> Bank of Israel, Annual Report 2005, Jerusalem, 2006, p. 298.
- <sup>231</sup> Федорченко А. В. Экономика переселенческого общества. ИИИИиБВ, Москва, 1998 г., стр. 313.
- <sup>232</sup> Ozer V. Close-up on Israel's Investment Position (ИП).//BOI Bank of Israel №2, «Ayalon», Jerusalem, January 2001, p.25.
- <sup>233</sup> Ber H., Wachtel P. Israeli Banking – Present and Future Prospects. Paper for the Hugo Ramniceanu Economic Forum on Money and Banking in the Era of Globalization, Tel-Aviv University, 21.05.2000, p. 1–2.
- <sup>234</sup> Там же, стр. 6.
- <sup>235</sup> Там же.
- <sup>236</sup> Там же, стр. 7–8.
- <sup>237</sup> Perets C., Tal Y. Foreign Banks' Activity in Israel. From Lectures, Articles and Position Papers, 31.01.2001.
- <sup>238</sup> Там же.
- <sup>239</sup> Там же.
- <sup>240</sup> Базельский комитет по банковскому надзору был учрежден в 1974 г. как форум для постоянного сотрудничества в сфере банковского надзора. В последние годы стал органом, определяющим мировые стандарты в этой сфере.
- <sup>241</sup> Perets C., Tal Y. Foreign Banks' Activity in Israel. 31.01.2001.
- <sup>242</sup> Там же.
- <sup>243</sup> Ber H., Wachtel P. Israeli Banking – Present and Future Prospects. Tel-Aviv University, 21.05.2000, p. 11.
- <sup>244</sup> Там же, стр. 18.
- <sup>245</sup> Mendelson I. Rules of Trading and The Code of Conduct in The Foreign Currency Market Worldwide and in Israel.//BOI Bank of Israel № 2, «Ayalon», Jerusalem, January 2001., p. 19.
- <sup>246</sup> Там же, стр. 19–20.
- <sup>247</sup> Там же, стр. 20.
- <sup>248</sup> Рынок, на котором дилеры котируют одновременно цены продавца и покупателя.
- <sup>249</sup> Помещения для совершения сделок с валютой, депозитами, ценными бумагами и пр.

- <sup>250</sup> Цены, которые дилер сообщает для информации.
- <sup>251</sup> Mendelson I. Rules of Trading and The Code of Conduct in The Foreign Currency Market Worldwide and in Israel.//BOI Bank of Israel № 2, «Ayalon», Jerusalem, January 2001., p. 21.
- <sup>252</sup> Ben-Zur F. Volatility in Israel's Foreign Currency Market.//BOI Bank of Israel №3, «Keter Press», Jerusalem, January 2003., p. 15.
- <sup>253</sup> Там же, стр. 15–16.
- <sup>254</sup> Там же, стр. 16–17.
- <sup>255</sup> Срочные биржевые сделки с кредитными инструментами; также контракты, дающие владельцу право купить или продать тот или иной инструмент по оговоренной цене на дату в будущем.
- <sup>256</sup> Ben-Zur F. Volatility in Israel's Foreign Currency Market. Jerusalem, January 2003., p. 17–18.
- <sup>257</sup> Подробнее об этом см. Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в., ИБВ, Москва, 2004 г., стр. 170–178.
- <sup>258</sup> Topf B. Management of Israel's Foreign Exchange Reserves. // BOI Bank of Israel №2«Ayalon», Jerusalem, January 2001, p. 16–17.
- <sup>259</sup> Sorensen B., Yosha O. Financial Market Integration in The Middle East: How Big is The Peace Dividend?//Israel Economic Review № 2, Jerusalem, 2003, p. 1.
- <sup>260</sup> Симановский С.И. Научно-технический потенциал Израиля.//Ближний Восток и Современность № 15, ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.332–333.
- <sup>261</sup> Chief Scientist of Israel Office «International Cooperation in Industrial R&D», [www.moit.gov.il](http://www.moit.gov.il).
- <sup>262</sup> BIRD Foundation Annual Report 2005, [www.birdf.com](http://www.birdf.com), p. 7.
- <sup>263</sup> Гаршенина Е.Л. Наука и технологии как важнейший фактор международной конкурентоспособности современного Израиля. Москва, 2000 г., стр.197.
- <sup>264</sup> Подробнее о германо-израильском научно-техническом сотрудничестве см. [www.cogeril.de](http://www.cogeril.de)
- <sup>265</sup> Гаршенина Е.Л. Наука и технологии как важнейший фактор международной конкурентоспособности современного Израиля. Москва, 2000 г., стр.198.
- <sup>266</sup> Там же.
- <sup>267</sup> Симановский С.И. Научно-технический потенциал Израиля. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.333–334.
- <sup>268</sup> Там же.
- <sup>269</sup> Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade. State of Israel.

<sup>270</sup> GAP Regional Development Administration of Turkey, The Cooperation Agreements with International Institutions, [www.gap.gov.tr](http://www.gap.gov.tr).

<sup>271</sup> Подробнее об этом см. «Project M-20-018», [www.desertagriculture.org](http://www.desertagriculture.org).

<sup>272</sup> Гаршенина Е.Л. Наука и технологии как важнейший фактор международной конкурентоспособности современного Израиля. Москва, 2000 г., стр.198.

<sup>273</sup> Подробнее об этом см.: Марьясис Д. А. Военно-промышленный комплекс Израиля на рубеже веков. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр. 221–240; а также Farah N. Indo-Israel Relations: An Evolutionary Perspective.//Strategic Analysis, Institute for Defense Studies and Analysis (IDSA), New Delhi, May 1999.

<sup>274</sup> Подробнее о развитии научно-технического сотрудничества между Россией и Израилем в начале XXI в. см. Федорченко А.В., Марьясис Д.А. НТК России и Израиля: возможности взаимодействия.//Аналитические доклады, выпуск №7(12), Центр ближневосточных исследований Научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО (У) МИД России, Москва, октябрь 2006 г.

<sup>275</sup> Симановский С.И. Научно-технический потенциал Израиля. ИИИиБВ, Москва, 2002 г., стр.334.

<sup>276</sup> Там же.

<sup>277</sup> В данном случае имеется ввиду ситуация, при которой третья сторона импортирует в страну купленную легально в стране (где данный товар впервые появился на рынке) продукцию без запроса разрешения на импорт у владельцев прав на эту продукцию.

<sup>278</sup> Zell, Goldberg & Co, Articles & Rulings. Intellectual Property Rights in the State of Israel. [www.fandz.com](http://www.fandz.com), May 2003.

<sup>279</sup> Там же.

<sup>280</sup> Гаршенина Е.Л. Наука и технологии как важнейший фактор международной конкурентоспособности современного Израиля. Москва, 2000 г., стр.197.

<sup>281</sup> См. Мировая экономика. Под редакцией д.э.н. Булатова А. С., Москва, «Юрист» 2002 г., стр.140.

<sup>282</sup> Шахар И. Силиконовую долину оккупировали. Маарив, октябрь 2005 г.

<sup>283</sup> Bior H. 1200 illegal Israeli workers abroad deported each year. Haaretz, 01.06.2004.

<sup>284</sup> Там же.

<sup>285</sup> Farsakh L. Palestinian Labor Migration to Israel since Oslo and Beyond. London School of Oriental and African Studies, University of London.

<sup>286</sup> Razin A., Sadka E. The Economy of Modern Israel. Malaise and Promise. The University of Chicago Press, 1993, p. 74–75.

<sup>287</sup> Там же.

<sup>288</sup> Friedberg R., Sauer R. The Effects of Foreign Guest Workers in Israel on the Labor Market Outcomes of Palestinians from the West Bank and Gaza Strip. The Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, Discussion Paper No. 03.08, Jerusalem, October 2003.

<sup>289</sup> Bank of Israel Annual Report, 2005. Jerusalem, 2006, p.216–217.

<sup>290</sup> Friedberg R., Sauer R. The Effects of Foreign Guest Workers in Israel on the Labor Market Outcomes of Palestinians from the West Bank and Gaza Strip. The Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, Discussion Paper No. 03.08, Jerusalem, October 2003.

<sup>291</sup> Там же.

<sup>292</sup> Migration News, 01.05.2002.

<sup>293</sup> Farmers clash with immigration cops over arrests of 22 aliens. Haaretz, 11.03.2003.

<sup>294</sup> Migration News, 01.05.2002.

<sup>295</sup> Workers Advice Centre Report. 20.06.2004.

<sup>296</sup> Bank of Israel Annual Report, 2005. Jerusalem, 2006, p.216–217.

<sup>297</sup> Amir S. Overseas Foreign Workers in Israel: Policy Aims and Labour Market Outcomes. Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, discussion paper A00.01, Jerusalem, 2000, p. 3.

<sup>298</sup> Там же, стр.1.

<sup>299</sup> Gottlieb D. The Effect of Migrant Workers on Employment, Real Wages and Inequality, The Case of Israel – 1995 to 2000. 25.06. 2002, p. 3.

<sup>300</sup> Amir S. Overseas Foreign Workers in Israel: Policy Aims and Labour Market Outcomes. Jerusalem, 2000, p.9.

<sup>301</sup> Там же, стр.14–15.

<sup>302</sup> Там же, стр.15.

<sup>303</sup> Benizri declares war on foreign workers. Haaretz, 15.05.2001.

<sup>304</sup> Thompson H. Sharon government scapegoats foreign workers in Israel. World Socialist Web Site ([www.wsws.org](http://www.wsws.org)), 30.01.2002.

<sup>305</sup> Hoffman G. Keinon H. Sharon orders importation of 6,000 Thai workers. Jerusalem Post, 27.05.2002.

<sup>306</sup> Sinai R. Thousands of foreign workers get work visas by ‘mistake’. Haaretz, 01.05.2003.

<sup>307</sup> Migration News, 16.10.2003.

<sup>308</sup> Freedman M. Trading Tanks for Workers. Challenge № 83, January-February 2004.

<sup>309</sup> Sinai R. Foreign workers get another chance to leave ‘voluntarily’. Haaretz, 02.01.2004.

<sup>310</sup> Там же.

<sup>311</sup> См. Ellman M., Laacher S. Migrant Workers In Israel – A Contemporary Form of Slavery. Euro-Mediterranean Human Rights Network (EMHRN), International Federation for Human Rights (FIDH), Copenhagen & Paris, June 2003.

<sup>312</sup> Krieger H.L. Foreign workers' dilemma: Their children or their jobs. Jerusalem Post, 27.10.2004.

<sup>313</sup> Plaut S. Foreign Workers are the Wrong Target. Israpundit, 14.10. 2004.

<sup>314</sup> Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXI в. Институт Ближнего Востока (ИБВ), Москва, 2004 г., стр.134.

<sup>315</sup> Freedman M. In the guise of reform. Migrant Workers: License to Exploit. Challenge №91, May-June 2005.

<sup>316</sup> Там же.

<sup>317</sup> Там же.

<sup>318</sup> Bank of Israel Annual Report, 2005. Jerusalem, 2006, p.216.

<sup>319</sup> Росту числа иностранных рабочих, определяемых как нелегальные, также способствовало увеличение числа легальных иностранных рабочих, занятых в сфере социального обеспечения. Так как они не осуществляют выплат в фонд социального страхования из-за особого отношения к данной сфере, то на определенном этапе сложно определить, кто является легальным работником, а кто – нет.

<sup>320</sup> Bank of Israel Annual Report, 2005. Jerusalem, 2006, p.214.

<sup>321</sup> Предложение министерства финансов Израиля о повышении налога на найм иностранных рабочих было отвергнуто, существующий же налог взимался с трудом.

<sup>322</sup> Bank of Israel Annual Report, 2005. Jerusalem, 2006, p.215.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

### Соглашения о зоне свободной торговли по состоянию на 2005 г.

Страна, с которой заключено соглашение	Дата подписания соглашения	Дата вступления соглашения в силу
Болгария	8 июня 2001 г.	01 января 2002 г.
Венгрия*	14 октября 1997 г.	01 февраля 1998 г.
ЕАСТ	17 сентября 1992 г.	01 января 1993 г.
ЕС	20 ноября 1995 г.	01 июня 2000 г.
Канада	31 июля 1996 г.	01 января 1997 г.
Мексика	10 апреля 2000 г.	01 июля 2000 г.
Польша*	21 июля 1997 г.	01 марта 1998 г.
Румыния	30 января 2001 г.	01 июля 2001 г.
Словакия*	22 мая 1996 г.	01 января 1997 г.
Словения*	13 мая 1997 г.	01 сентября 1998 г.
США	22 апреля 1985 г.	01 сентября 1985 г.
Турция	14 марта 1997 г.	01 мая 1997 г.
Чехия*	20 мая 1996 г.	01 января 1997 г.

Источники: Министерство промышленности и торговли Израиля; WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva 2005, p. 16.

\* С 1 мая 2004 г. отношения этих стран с Израилем регулируется соглашением об ассоциированном членстве Израиля в ЕС. См. § 1.3.



Таблица 2

## Платежный баланс Израиля (млн. долл.)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Текущие платежи</b>	988	1277	-1407	-838	208	163	-1278	-875	-2480	-3447	-4790	-5171	-3268	-990	-1364	-854
<b>1. Товары:</b>	-2376	-1841	-3107	-2891	-1905	-2564	-4860	-4768	-5607	-5486	-7271	-7139	-5284	-3506	-4751	-3540
<b>Экспорт</b>	6826	7894	9311	10350	11142	12743	12233	13621	14926	17242	19694	21515	22873	23114	25816	31188
<b>Импорт</b>	9202	9735	13018	13241	13047	15307	17093	18389	20533	22728	26964	28654	28157	26618	30567	34728
<b>В т.ч. Оборонный импорт</b>	1792	1145	2415	2047	1170	1468	1940	1448	2106	1462	1293	1671	1755	1872	2070	1936
<b>2. Услуги:</b>	748	381	408	297	72	-352	-507	266	-430	-1011	-538	-778	-104	505	1760	3217
<b>Экспорт</b>	3152	3122	3798	4124	4348	4569	4671	5811	5967	6579	7788	8124	8900	9763	11956	15055
<b>Импорт</b>	2404	2741	3390	3827	4276	4921	5178	5545	6397	7590	8326	8902	9004	9258	10196	11838
<b>3. Доход (доход посредника):</b>	-2119	-2164	-2254	-2254	-2033	-1981	-1644	-2052	-2048	-2551	-2654	-3389	-3960	-4067	-4686	-7012
<b>Экспорт</b>	1003	902	950	1099	1370	1590	1685	1599	1295	1160	1641	1706	1921	2538	2766	3625
<b>Импорт</b>	3122	3066	3204	3393	3403	3571	3329	3651	3344	3711	4295	5095	5881	6605	7451	10637
<b>4. Текущие перечисления:</b>	4735	4901	4146	4049	4075	5061	5733	5678	5607	5600	5673	6136	6080	6076	6313	6482
<b>В т.ч. Денежные переводы государства</b>	4223	4237	3300	3216	3110	3731	4345	4031	3846	3605	3437	3989	4040	4077	4201	4354
<b>Капитальные и финансовые счета</b>	249	-401	1700	396	-787	1363	1902	1852	2140	1948	4612	7794	10222	3829	2604	1918
<b>1. Капитальные счета:</b>	271	534	670	604	357	729	857	1070	862	786	809	774	728	577	569	466
<b>Государственные</b>	126	149	124	130	138	192	189	188	193	186	200	198	176	180	163	161
<b>Другие</b>	145	385	546	474	219	537	668	882	669	600	609	576	552	397	406	305
<b>2. Финансовые счета:</b>	-22	-935	1030	-208	-1144	634	1045	782	1278	1162	3803	7020	9494	3252	2035	1453
<b>2.1 Прямые инвестиции</b>	16	16	57	120	51	-48	15	9	-10	-300	531	582	711	613	2299	1728
<b>За границу</b>	-96	-127	-167	-147	-109	-199	-331	-580	-615	-742	-820	-815	-923	-1125	-831	-3338
<b>В Израиле</b>	112	143	224	267	160	151	346	589	605	442	1351	1397	1634	1738	3130	5066
<b>2.2 Портфельные инвестиции – торгуемые</b>	111	162	18	3440	597	-539	13	-1435	1325	944	1821	4142	4343	2494	1794	2165
<b>За границу</b>	119	126	67	-566	-106	-368	-208	-1183	-812	-1772	98	368	215	106	-750	-2883
<b>В Израиле</b>	-8	36	-49	4006	703	-171	221	-252	2137	2716	1723	3774	4128	2388	2545	5047
<b>2.3 Прочие инвестиции</b>	250	-119	1605	-4940	-389	1045	844	764	1586	643	2574	2258	4440	306	-1048	-1502
<b>Активы:</b>	449	-923	881	-269	-783	-632	-545	-1143	1003	-1063	-611	955	1462	-1740	-3251	-3552
<b>Пассивы:</b>	-199	804	724	-4671	394	1677	1389	1907	583	1695	3185	1303	2978	1901	2203	2050
<b>В т.ч. долгосрочные</b>	204	415	420	-4653	-551	471	365	835	262	493	557	773	571	-440	242	-118
<b>2.4 Резервные активы – чистые</b>	-399	-994	-650	1172	-1403	-511	173	1444	-1533	-125	-1097	-3531	-9240	-1730	-1010	-938
<b>Статистическое различие</b>	-1236	-877	-293	441	578	-838	-623	-975	249	1510	154	946	2285	-1125	-1239	-1065

Рассчитано по: CBS, Statistical Abstract of Israel (SAI) 2006 №57, Table 15.1, 15.2, Jerusalem, 2006.

Таблица 3

## Совокупная доля экспорта и импорта в ВВП\*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
% торговли в ВВП	64,3	64,5	70,1	66,1	64,5	64,2	65,1	67,2	72,8	75,9	77,4	71,1	73,4	73,3	81,6	87,7	81,1	80,6	81,8	89,8	89

Рассчитано по: CBS, SAI 2006 №57, Tables 14.1, 14.2, Jerusalem, 2006.

\* Период 1985–1995 гг. рассчитан в ценах 1995 г.; период 1996–2005 гг. рассчитан в ценах 2005 г.

Таблица 4

## Экспорт продукции из Израиля по отраслям (млн. долл.)

Группа продукции	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего, в т.ч.:	11 926,6	11 893,2	13 132,3	14 825,5	17 005,7	19 046,1	20 510,2	22 502,5	23 285,6	25 793,2	31 403,8	29 347,2	29 347,2	31 783,3	38 618,4	42 770,4
Сельскохозяйственный экспорт	657,2	665,7	551,9	547,4	593,7	740,5	800,6	802,1	807,7	782,3	702,1	630,4	620,4	714,7	908,3	1 027,1
В т.ч.: Полевые культуры и овощи	198,1	-	-	-	160,6	177,3	221,9	243,2	250,2	248,7	240,5	230,9	216,5	288,1	417,8	417,5
Фрукты, в т.ч.:	260,3	-	-	-	191,9	286,0	270,3	242,6	235,6	214,1	178,3	159,6	145,5	150,3	174,6	259,9
Цитрусовые	180,5	172,7	115,4	120,8	126,4	203,2	180,3	166,0	149,7	134,0	92,4	82	58,2	61,9	73,8	97,4
Цветы	166,6	-	-	-	178,1	210,7	234,3	225,1	223,8	220,7	190,7	169	185,8	190	219,9	245,7
Животные	18,3	-	-	-	25,6	22,5	23,8	26,6	22,6	22,3	19,4	16,9	16,8	22,7	23,2	23,4
Прочий сельскохозяйственный экспорт	13,9	49,3	43,65	42,66	37,5	44,0	50,3	64,6	75,9	76,5	73,2	54	55,8	63,6	72,8	80,6
Промышленный экспорт	10 932,9	10 900,5	12 075,2	13 824,5	15 646,1	17 223,8	18 310,7	20 115,9	21 007,6	22 866,3	28 944,5	27 092,2	26 776,7	28 440,8	34 307,7	37 627,3
В т.ч.: Продукция добывающих отраслей	265,3	272,0	277,1	267,6	281,1	305,1	291,2	353,3	369,9	341,9	358,6	330,3	329,9	487,2	652,8	643,2
Продукты и напитки, табачная продукция	637,8	537,5	557,9	551,4	559,4	616,8	608,5	527,3	475,0	439,4	443,6	427,3	429,1	509,5	598	658,7
Текстиль, одежда и кожа	733,3	851,1	962,8	930,0	968,0	1 036,0	999,3	997,8	1 063,3	1 136,1	1 144,1	1 041	1 003,2	993,3	1 092,7	1 074,1
Дерево, бумага и печатная продукция	83,7	118,5	129,7	126,3	101,9	125,3	129,8	141,5	151,2	167,6	195,1	220,5	272,3	278,9	295,7	313,2
Нефть и нефтепродукты	79,5	-	-	-	96,9	101,9	104,0	117,1	116,5	134,6	227,8	91,1	109,4	137,3	100,9	138,8
Продукция химической промышленности	1 490,0	1 454,5	1 544,7	1 888,0	2 120,0	2 369,7	2 418,7	2 748,1	2 847,8	2 987,3	3 470,9	3 673,6	3 999,5	4 453,8	5 691,2	6 795,6
Пластмассы и резиновая продукция	363	379,7	451,4	484,1	559,5	746,4	808,4	868,0	887,0	1 028,5	1 069,9	1 075,3	1 084,3	1 282	1 511,7	1 606,7
Неметаллические минеральные продукты	24,9	27,7	26,5	28,6	51,1	76,4	68,6	65,4	72,8	75,9	92,5	90	116,4	131,5	203,3	219,7
Металлы	116,0	97,3	92,1	80,8	125,1	184,8	184,4	211,3	235,0	245,0	279,3	250,1	238,9	238,5	380,8	453,3

...окончание таблицы 4

Группа продукции	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Металлопродукция	344,5	664,7	605,5	651,1	420,6	505,1	668,7	733,9	776,1	728,0	780,7	761,5	747,3	777,4	999	1 168,9
Машины и оборудование	628,4	285,5	319,6	338,5	833,1	958,9	967,4	985,8	1 090,5	1 012,9	1 124,0	1 148,7	1 012,8	1 106,9	1 371,1	1 557,5
Офисное, счетное оборудование и компьютеры	282,0	-	-	-	338,9	343,8	438,1	546,4	647,4	615,7	901,3	712,5	638,4	675,6	901,5	903,3
Электромоторы и электрораспределительное оборудование	260,9	-	-	-	246,5	318,7	372,4	419,0	496,8	473,7	528,5	533,1	551,1	430,8	445,6	513,1
Электронные компоненты	202,6	-	-	-	606,6	754,7	820,2	869,8	804,1	859,0	2 740,4	2 344,6	1 707,1	1 516,6	1 694,7	1 512,4
Электронное оборудование связи	445,7	-	-	-	1 049,5	1 284,0	1 652,7	2 055,6	2 429,6	2 892,3	4 072,1	3 333,6	2 462,1	2 390,2	2 877,7	2 864,7
Промышленное оборудование контроля, наблюдения, медицинское и научно-исследовательское	729,3	-	-	-	1 357,4	1 188,6	1 148,1	1 400,4	1 585,8	1 709,8	1 948,9	1 906,5	1 796,3	2 184,4	2 850,5	3 159,9
Транспортное оборудование	553,1	584,3	709,9	1 030,2	916,5	683,3	650,5	702,2	882,7	969,7	1 012,0	1 047,7	1 161,1	1 223,5	1 358,6	1 294,2
Мебель	37,1	-	-	-	33,2	45,3	29,1	29,9	37,2	30,0	29,1	18,2	20,4	21,4	35,9	40,8
Алмазы, гросс	3 236,1	3 074,2	3 213,9	3 645,1	4 374,6	4 921,6	5 260,5	5 695,1	5 449,4	6 441,5	7 939,9	7 510,6	8 467,9	8 991,1	10 577,1	12 061,2
в т.ч.: алмазы полированные	76,0	2 469,6	2 644,9	3 013,8	92,7	92,4	90,5	122,1	110,8	113,8	113,2	-	-	-	-	-
Ювелирная продукция и предметы искусства из драгоценных металлов	339,6	-	-	-	513,5	565,0	599,6	525,9	478,7	463,6	472,6	459,5	505,3	457,3	498,6	489,3
Прочий экспорт, всего*	336,5	327,0	505,2	453,6	765,9	1 081,8	1 398,9	1 584,5	1 470,3	2 144,6	1 757,2	1 358,3	1 950,1	2 627,8	3 402,4	4 116
в т.ч.: необработанных алмазов	271,1	259,1	445,0	398,2	525,6	755,0	949,5	1 049,7	860,2	1 327,0	1 721,9	1 311,9	1 922,7	2 574,1	3 360,2	3 957,3
Программное обеспечение и услуги системного анализа	153,2	-	-	-	197,8	286,6	412,8	495,6	568,5	776,6	-	-	-	-	-	-
Возвращенный экспорт	-476,7	-674,1	-653,2	-742,5	-954,8	-1 149,0	-1 361,1	-1 721,7	-2 101,1	-2 238,5	-3 063,0	-3 362,7	-3 708,2	-3 870	-4 805,8	-6 159,6
в т.ч.: алмазов	452,7	-	-	-	885,7	1 054,1	1 281,4	1 644,6	1 962,7	2 087,3	2 856,1	3 150,5	3 459,8	3 697,2	4 651,8	5 867,9
Итоговый суммарный чистый экспорт	11	11	12	14	16	17	19	20	21	23	28	25 718,2	25 639	27 913,3	33 812,6	36 610,8
	449,9	219,1	479,1	083,0	050,9	897,1	149,1	780,8	184,5	554,7	340,8					

Источник: CBS, SAI 1992–2006, Tables 8.7, 16.8, 16.9, Jerusalem, 1992–2006.

\* Включая продажу за границу товаров, не произведенных в Израиле.

Таблица 5

## Импорт продукции в Израиль по сфере использования (млн. долл.)

Тип продукции	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	15 325,5	16 906,3	18 813,7	20 517,6	23 701,1	28 285,8	29 949,0	29 025,6	27 469,8	31 090,0	35 749,5	33 303,2	33 106,3	34 211,8	40 968,7	45 034,5
Потребительская продукция для непосредственного использования – всего	1 585,4	1 875,3	2 320,5	2 532,5	3 046,6	3 656,9	3 941,7	3 876,1	3 875,4	3 951,3	4 497,6	4 656,5	4 334,9	4 256,6	4 977,2	5 329,5
В т.ч.: Недолговременного	816,3	960,8	1 070,6	1 249,5	1 548,7	1 845,9	2 051,2	2 070,1	2 145,9	2 154,9	2 362,9	2 554	2 513,1	2 523,7	2 827	3 017,7
Продукты	398,6	510,6	504,7	535,5	679,7	755,9	824,7	810,9	824,7	825,2	841,2	870,3	852,5	851,1	984,5	1 042,6
Прочее	417,7	450,2	565,9	714,0	869,0	1 090,0	1 226,5	1 259,2	1 321,2	1 329,7	1 521,7	1 683,7	1 660,6	1 672,6	1 842,5	1 975,1
Долговременного	769,1	914,5	1 249,9	1 283,0	1 497,9	1 811,0	1 890,5	1 806,0	1 729,5	1 796,4	2 134,7	2 102,5	1 821,8	1 732,8	2 150,2	2 311,8
Производственные товары – всего	11 536,6	11 968,2	13 297,0	14 390,5	16 141,1	19 674,4	20 688,4	20 308,2	18 947,4	20 997,7	25 079,9	22 041,3	22 981,2	24 583,9	29 935,7	33 340,3
В т.ч.: Сельское хозяйство	252,4	228,7	254,4	274,0	289,9	375,4	437,1	365,2	264,4	289,9	292,7	300,6	300,6	364,2	518,3	404,1
Алмазы, гросс, в т.ч.:	3 058,7	2 708,6	3 078,2	3 541,6	4 124,7	4 656,0	5 078,2	5 068,5	4 179,8	5 788,9	6 746,3	5 588,1	7 192,5	7 727,6	9 193,5	9 605,1
Алмазы полированные	2 895,2	2 557,8	2 910,4	3 341,3	3 873,2	4 429,5	4 818,5	4 779,2	3 839,4	5 456,2	6 358,5	5 164	6 772,5	7 337,7	8 716,4	9 179,8
Топливо и ГСМ	1 535,5	1 474,4	1 713,4	1 741,6	1 658,3	1 998,8	2 141,4	2 259,9	1 800,1	2 109,5	3 497,9	3 094,7	3 052,4	3 699,5	4 503,2	6 764,2
Запасные части, комплектующие, инструменты для текущего использования	1 681,8	1 991,4	2 270,1	2 670,5	3 165,8	3 790,5	4 409,7	3 906,4	4 185,3	4 441,5	5 576,2	4 637,2	4 024,7	3 964,1	4 539,9	4 651,8
Прочее	5 008,2	5 565,1	5 980,9	6 162,8	6 902,4	8 853,7	8 622,0	8 708,2	8 517,8	8 367,9	8 966,8	8 420,7	8 411	8 828	11 657,9	11 915,1
Инвестиционные товары, всего	2 193,8	3 045,9	3 180,1	3 576,8	4 509,9	4 950,9	5 315,1	4 838,6	4 634,7	6 124,4	6 149,0	6 586,3	5 767	5 341,5	6 020,4	6 325,7
В т.ч.: Машины, оборудование, инструменты и их комплектующие	1 625,3	2 125,9	2 239,6	2 522,2	2 962,1	3 468,1	3 780,1	3 557,7	3 660,9	4 500,0	4 764,3	4 809,1	4 511,2	4 399,3	4 875,8	4 948,9
Транспорт, в т.ч.:	568,5	920,0	940,5	1 054,6	1 547,8	1 482,8	1 535,0	1 280,9	973,8	1 624,4	1 384,7	1 777,2	1 255,8	942,2	1 144,6	1 376,8
Суда и самолеты	171,5	230,5	130,1	137,6	333,2	293,4	275,3	278,1	84,1	733,0	239,4	667,5	263,2	73	27,8	132,9
Производство прочего назначения	9,7	16,9	16,1	17,8	3,5	3,6	3,8	2,7	12,3	16,6	23,0	19,1	23,2	29,9	35,4	39
Возврат импорта	- 218,4	- 217,9	249,5	- 273,0	- 331,8	- 303,9	- 365,3	- 400,9	- 459,1	- 460,3	- 528,5	- 607	- 549,7	- 504,4	- 612	- 577,8
В т.ч.: алмазов	163,5	н/д	н/д	-	251,5	226,5	259,7	289,3	340,4	332,7	387,8	424,1	420	389,9	477,1	425,3
Чистый импорт, всего	15 107,1	16 688,4	18 564,2	20 244,6	23 369,3	27 981,9	29 583,7	28 624,7	27 010,7	30 629,7	35 221,0	32 696,2	32 556,6	33 707,4	40 356,7	44 456,7

Источник: CBS, SAI 1992–2006, Tables 8.8, 16.8, 16.9, Jerusalem, 1992–2006.

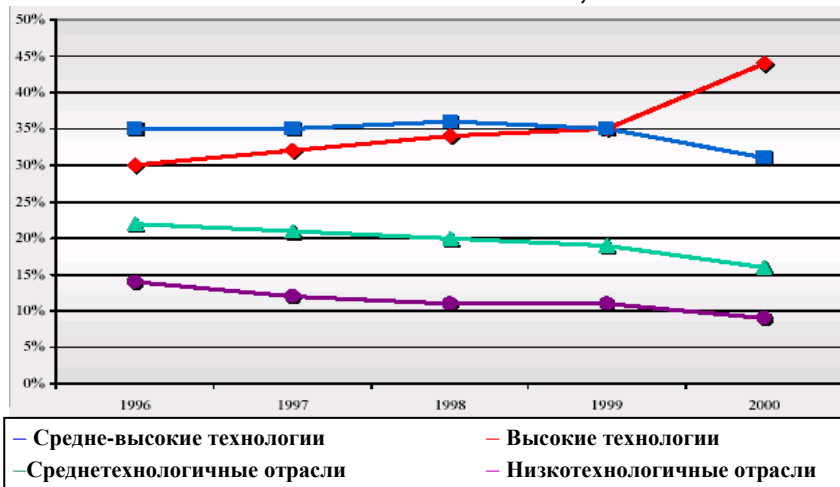
Таблица 6

## Промышленный экспорт и импорт Израиля по технологической интенсивности (млн. долл.)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
<b>Всего, исключая бриллианты</b>	<b>21 007</b>	<b>28 289</b>	<b>19 585</b>	<b>26 614</b>	<b>18 309</b>	<b>25 062</b>	<b>19 450</b>	<b>25 615</b>	<b>23 731</b>	<b>30 505</b>	<b>25 566</b>	<b>31 691</b>
Всего, исключая бриллианты, суда, самолеты и оборудование наземной транспортировки	19 999	25 137	18 541	23 036	17 153	22 067	18 233	23 116	22 382	27 598	24 285	28 414
Всего, исключая бриллианты, суда, самолеты и оборудование наземной транспортировки и топливо	-	21 640	-	19 941	-	19 015	-	19 417	-	23 095	-	21 650
<b>Высокие технологии</b>	<b>11 187</b>	<b>7 844</b>	<b>10 067</b>	<b>7 010</b>	<b>8 798</b>	<b>6 271</b>	<b>9 000</b>	<b>5 666</b>	<b>10 982</b>	<b>7 135</b>	<b>11 767</b>	<b>6 816</b>
Офисное и компьютерное оборудование	901	1 726	713	1 411	638	1 326	676	1 304	902	1 495	903	1 158
Электронные компоненты	2 740	1 844	2 345	1 107	1 707	807	1 517	886	1 695	1 489	1 512	1 354
Самолеты	956	760	969	1 265	1 099	919	1 134	494	1 188	465	1 144	660
Оборудование электронной связи	4 072	1 628	3 334	1 381	2 462	1 243	2 390	1 044	2 878	1 390	2 865	1 424
Оборудование контроля	1 949	1 211	1 907	1 115	1 796	1 169	2 184	1 016	2 851	1 315	3 160	1 227
Фармацевтическая продукция	569	675	799	732	1 095	807	1 099	922	1 470	981	2 182	994
<b>Средневысокие технологии</b>	<b>4 834</b>	<b>10 164</b>	<b>4 709</b>	<b>9 961</b>	<b>4 639</b>	<b>9 338</b>	<b>5 087</b>	<b>9 838</b>	<b>6 215</b>	<b>11 636</b>	<b>6 962</b>	<b>11 965</b>
Химические компоненты и очищенная нефть (исключая фармацевтическую продукцию)	3 130	3 762	2 966	3 519	3 014	3 490	3 493	3 932	4 323	4 959	4 752	5 365
Станки и оборудование	1 124	2 494	1 149	2 367	1 013	2 135	1 107	1 957	1 371	2 316	1 558	2 374
Электрическое оборудование и моторы	529	1 495	533	1 741	551	1 612	431	1 985	446	1 887	513	1 655
Транспортное оборудование	51	2 413	61	2 334	61	2 101	56	1 964	76	2 473	140	2 570
<b>Среднетехнологичные отрасли</b>	<b>3 173</b>	<b>6 083</b>	<b>3 102</b>	<b>5 493</b>	<b>3 147</b>	<b>5 520</b>	<b>3 561</b>	<b>6 143</b>	<b>4 511</b>	<b>7 312</b>	<b>4 751</b>	<b>8 641</b>
Добывающая промышленность	359	2 624	330	2 246	330	2 233	487	2 780	653	3 327	643	4 090
Резина и пластмассы	1 070	587	1 075	544	1 084	526	1 282	583	1 512	667	1 607	722
Неметаллические минеральные продукты	93	470	90	465	116	448	132	416	203	459	220	478
Цветные и драгоценные металлы	193	495	171	487	158	447	139	453	200	584	275	703
Чугунно- и сталелитейные цеха	86	670	79	556	81	588	100	701	181	972	178	1 025
Продукция металлообработки	781	702	762	679	747	757	777	643	999	760	1 169	913
Корабли и лодки	5	13	18	15	1	17	33	81	95	12	11	102
Ювелирные и серебряные изделия	473	152	460	155	505	142	457	144	499	162	489	175
Прочая продукция	113	371	117	346	124	362	154	342	170	390	159	433
<b>Низкотехнологичные отрасли</b>	<b>1 813</b>	<b>4 198</b>	<b>1 707</b>	<b>4 149</b>	<b>1 725</b>	<b>3 932</b>	<b>1 803</b>	<b>3 968</b>	<b>2 022</b>	<b>4 149</b>	<b>2 087</b>	<b>4 198</b>
Пищевая и табачная продукция	444	1 252	427	1 303	429	1 306	510	1 353	598	1 512	659	1 345
Текстиль, одежда и изделия из кожи	1 144	1 446	1 041	1 455	1 003	1 390	993	1 378	1 093	1 538	1 074	1 502
Бумага и бумажная продукция	185	891	212	817	265	685	266	709	279	805	304	782
Древесина и мебель	40	609	27	574	28	551	34	528	53	567	50	640

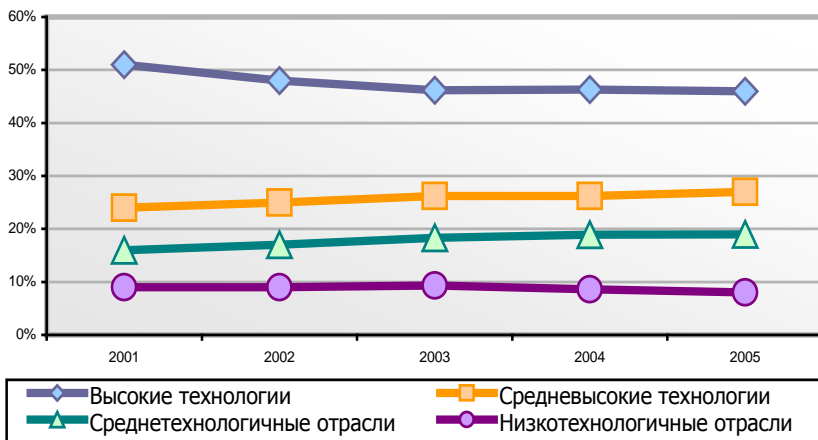
Источник: CBS, different data.

Диаграмма 1  
**Распределение промышленного экспорта Израиля по технологической интенсивности, 1996–2000 гг.**



Источник: CBS, different publications.

Диаграмма 2  
**Распределение промышленного экспорта Израиля по технологической интенсивности, 2001–2005 гг.**



Источник: CBS, different publications.

Таблица 7

**Промышленный экспорт  
по технологической интенсивности, 2005 г.**

	<b>Процентное соотношение</b>	<b>Абсолютное выражение (млн. долл.)</b>
Всего	100	25 506
Высокие технологии	46	11 732,8
Средневысокие технологии	27	6 886,6
Среднетехнологичные отрасли	19	4 846,1
Низкотехнологичные отрасли	8	2 040,5

Рассчитано по: CBS, different publications.

Таблица 8

**Импорт сырья по группам товаров, 2005 г.**

	<b>Процентное соотношение</b>	<b>Абсолютное выражение (млн. долл.)</b>
Всего	100	16 979
Железо и сталь	8	1 358,3
Резина и пластмассы	9	1 528,1
Химическое сырье	17	2 886,4
Сырье для пищевых продуктов	6	1 018,7
Сырье для станкостроения и электронной пр-ти	36	6 112,4
Другое	24	4 075

Рассчитано по: CBS, different publications.

Таблица 9

**Импорт потребительских и инвестиционных товаров**

	<b>2000</b>		<b>2005</b>	
	<b>Процентное соотношение</b>	<b>Абсолютное выражение (млн. долл.)</b>	<b>Процентное соотношение</b>	<b>Абсолютное выражение (млн. долл.)</b>
<b>Импорт потребительских товаров.</b>				
Всего	100	4 498	100	5 033

...окончание таблицы 9

	2000		2005	
	Процентное соотношение	Абсолютное выражение (млн. долл.)	Процентное соотношение	Абсолютное выражение (млн. долл.)
<b>В т. ч.: Домашняя утварь</b>	7	314,9	6	302
Одежда и обувь	14	629,7	16	805,3
Транспортное оборудование	21	944,6	18	905,9
Пища, напитки и медикаменты	24	1 079,5	26	1 308,6
Мебель и электрическое оборудование	23	1 034,5	22	1 107,3
Другое	11	494,8	12	604
<b>Импорт инвестиционных товаров. Всего</b>	<b>100</b>	<b>6 149</b>	<b>100</b>	<b>6 225</b>
<b>В т. ч.: Корабли и самолеты</b>	<b>3,9</b>	<b>239,4</b>	<b>2*</b>	<b>124,5</b>
Станки и оборудование	77,4	4 764,3	79	4 917,8
Пассажирские машины для деловых нужд	7,4	455	7	435,6
Грузовики, пикапы и автобусы	11,3	694,8	12	747

Рассчитано по: CBS, different publications.

\* В 2005 г. эти данные приведены в графе «Другое».

Диаграмма 3

**Прибытия туристов (тыс. чел./месяц)**



Приведено по: Israel Ministry of Finance. Main Economic Developments 2001, Jerusalem, 2002.



Таблица 10

**Показатели торговли Израиля  
с некоторыми странами мира (млн. долл.)**

	Экспорт				Импорт			
	1990	1995	2000	2005	1990	1995	2000	2005
<b>ЕС</b>	4421	6153	9099	12261	7665	14606	15688	17440
<b>Болгария</b>	8,6	2,6	11,0	42,2	5,5	45,8	30,0	48,2
<b>Венгрия*</b>	21,0	46,3	63,0	75,5	25,2	41,2	62,0	144,1
<b>Польша*</b>	11,3	63,9	141,5	146,4	43,1	19,8	40,5	93,8
<b>Румыния</b>	18,7	132,5	94,4	186,8	22,5	107,5	63,9	100,3
<b>Чехия*</b>	8,6	-	48	65,5	11,9	-	49,9	96,6
<b>Канада</b>	101,1	114,9	297	482,7	133,8	197,9	340,7	320,4
<b>Австралия</b>	95,7	218,3	267,7	423,1	36,4	74,9	144,1	115,6
<b>Новая Зеландия</b>	16,9	23,4	22,7	31,2	0,9	-	4,9	10
<b>Африка в целом**</b>	166,2	353,7	362,1	657,1	274,7	413,6	372,9	251,2
<b>В т.ч.:</b>								
<b>Эфиопия</b>	1,9	1,6	2,5	41,6	0,4	0,9	13,9	23,4
<b>Габон</b>	0,2	0,3	1,5	0,8	32,9	13,6	11,8	1,4
<b>Гана</b>	0,9	5,4	5,4	19,3	0	0,8	0,9	1,7
<b>ЮАР</b>	96,5	173,5	164,2	272,3	221,7	297,9	287,1	183,3
<b>Берег слоновой кости</b>	2,1	3,5	7,8	9	1,9	5,4	4,8	5,5
<b>Танзания</b>	0,4	1,9	4,2	8,7	-	2,2	0,4	6,4
<b>Нигерия</b>	22,8	20,8	33,3	47,4	0,1	0,7	0,7	0,7
<b>Кения</b>	14,4	23,9	27,5	49	8,6	13,6	20,9	20,6
<b>Турция</b>	88,7	166,6	434,4	903,2	36,2	239,8	586,5	1221,1
<b>Япония</b>	873,1	1322,7	838,7	799,1	546,5	938,5	1186,7	1238,1
<b>Индия</b>	96,4	314,5	557	1222,8	69,6	190,3	534,8	1276,2
<b>Китай</b>	7,8	81,3	261,6	747,9	0,2	134	602,3	1888,3
<b>Египет</b>	6,3	31,2	58,9	93,8	5	47,4	20,7	49,1

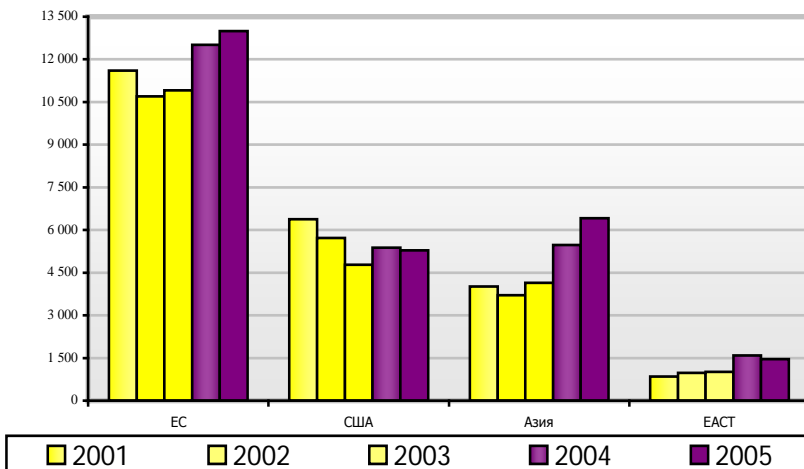
Рассчитано по: CBS. SAI 1996–2006, Tables 8.5, 16.5, Jerusalem, 1996–2006.

\* С 01.05.2004 г. эти страны являются членами ЕС.

\*\* Исключая арабские страны региона, с которыми у Израиля есть торговые отношения.

Диаграмма 4

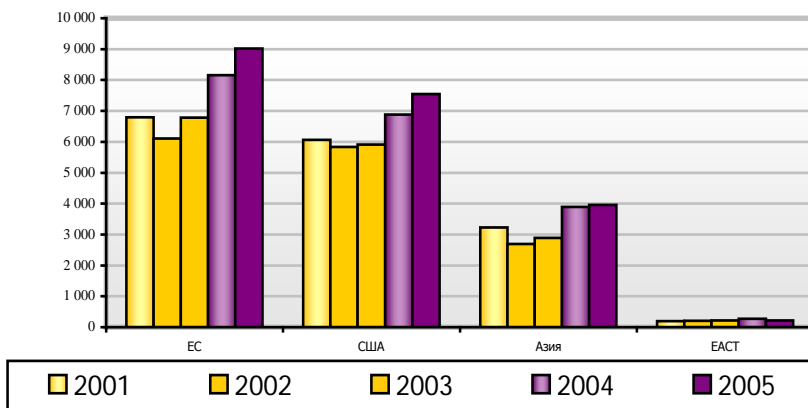
**Импорт по основным группам стран, исключая алмазы**  
(млн. долл.)



Источник: CBS, different publications.

Диаграмма 5

**Экспорт по основным группам стран, исключая бриллианты**  
(млн. долл.)



Источник: CBS, different publications.

Таблица 11

**Региональное распределение торговли Израиля (%)\***

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Всего**</b>		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>ЕС (все 25 стран)</b>	<b>Экспорт</b>	39,8	40	38,5	39,2	39,3	34,6	33,5	32,2	33,6	33	33,9
	<b>Импорт</b>	49,4	48,6	48,1	46,6	43,8	41,6	41,9	41,3	41,2	39,4	36,8
	<b>Торговля в целом</b>	44,6	44,3	43,3	42,9	41,6	38,1	37,7	36,8	37,4	36,2	35,4
<b>В т.ч. евроблок</b>	<b>Экспорт</b>	29,8	28,6	27,4	28,9	28,5	25,5	24,9	23,6	25,2	24,3	24,1
	<b>Импорт</b>	38,6	37,6	37,8	37,2	34,8	32,5	33,1	32,8	33,1	31,9	29,5
	<b>Торговля в целом</b>	34,2	33,1	32,6	33,1	31,7	29	29	28,2	29,2	28,1	26,8
<b>Турция</b>	<b>Экспорт</b>	1,4	1,4	1,7	1,7	1,9	2	1,6	2	2,3	3,2	3,4
	<b>Импорт</b>	1,1	1	1,5	1,9	2,2	2	2,5	3,1	3,6	3,7	3,5
	<b>Торговля в целом</b>	1,3	1,2	1,6	1,8	2,1	2	2,1	2,6	3	3,5	3,45
<b>Россия</b>	<b>Экспорт</b>	1,8	1,8	1,6	1,1	0,6	0,6	0,8	1,1	1,1	1,2	1,5
	<b>Импорт</b>	0,5	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,9	0,8	0,7
	<b>Торговля в целом</b>	1,2	1,1	1	0,8	0,55	0,6	0,75	0,9	1	1	1,1
<b>Остальная Европа</b>	<b>Экспорт</b>	3,3	2,9	2,8	2,6	2,1	2,1	2,1	2,1	2,3	2,4	2,2
	<b>Импорт</b>	5,3	4,6	4,5	4,8	4,1	3,5	3,7	4,5	4,6	5,9	4,9
	<b>Торговля в целом</b>	4,3	3,8	3,7	3,7	3,1	2,8	2,9	3,3	3,5	4,2	3,6
<b>США</b>	<b>Экспорт</b>	26,2	25,6	25,7	26,9	26,6	29,7	29,9	30,8	29,2	27,9	28,4
	<b>Импорт</b>	21,6	23,4	21,9	22,4	24,1	21,9	23	22,1	18	16,9	14,9
	<b>Торговля в целом</b>	23,9	24,5	23,8	24,7	25,4	25,8	26,5	26,5	23,6	22,4	21,7
<b>Остальная Америка</b>	<b>Экспорт</b>	4,9	5,2	5,9	6,2	5,5	5,2	6,5	6,8	6,8	6,9	6,5
	<b>Импорт</b>	1,9	1,9	2,6	3	2,7	2,3	2,3	2,9	2,4	2,6	3,7
	<b>Торговля в целом</b>	3,4	3,6	4,3	4,6	4,1	3,8	4,4	4,9	4,6	4,8	5,1
<b>Азия</b>	<b>Экспорт</b>	12,9	14	13,6	11,5	12,5	16,2	16	14,2	14,2	15,8	15
	<b>Импорт</b>	11	11,1	11,5	12,7	13,6	15,1	14,4	17,2	15,7	17,1	17,2
	<b>Торговля в целом</b>	12	12,6	12,6	12,1	13,1	15,7	15,2	15,7	15	16,5	16,1
<b>В т.ч.: Китай</b>	<b>Экспорт</b>	0,6	0,6	0,4	0,8	1	1	1,6	1,8	2,5	2,8	2,4
	<b>Импорт</b>	0,6	0,7	0,8	1,2	1,6	2	2,6	3	3,8	4,4	5,3
	<b>Торговля в целом</b>	0,6	0,65	0,6	1	1,3	1,5	2,1	2,4	3,2	3,6	3,9
<b>Япония</b>	<b>Экспорт</b>	3,2	3	2,8	2,2	2,8	2,3	2,6	2,1	2,2	2,4	2,3
	<b>Импорт</b>	4	4,4	4,2	4,1	4,3	4	3,6	3	3,2	3,7	3,5
	<b>Торговля в целом</b>	3,6	3,7	3,5	3,2	3,6	3,2	3,1	2,6	2,7	3,1	2,9
<b>Индия</b>	<b>Экспорт</b>	1,1	0,8	0,9	1	0,9	0,8	1	1,1	0,9	1,4	1,7
	<b>Импорт</b>	0,3	0,4	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	0,9	1	1	1,1
	<b>Торговля в целом</b>	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	1	1	1,2	1,4

...окончание таблицы 9

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Тайвань	Экспорт	0,7	0,9	1,2	1,3	1,5	1,7	1,4	1,7	1,4	2,3	2,2
	Импорт	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	2	1,6	1,4	1,5	1,6	1,6
	Торговля в целом	1,1	1,2	1,4	1,5	1,55	1,9	1,5	1,6	1,45	2	1,9
Африка	Экспорт	2,6	2,6	2,8	2,7	2,4	2,1	2,1	2	1,8	1,9	2,5
	Импорт	1,8	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3	1,5	1,2	1,4	1,2	0,9
	Торговля в целом	2,2	2,1	2,2	2,1	1,9	1,7	1,8	1,6	1,6	1,6	1,7
Другие страны	Экспорт	7	6,7	7,3	8,1	9,1	7,5	7,6	9	8,8	7,7	6,6
	Импорт	7,5	7,7	8,1	6,5	7,5	11,6	10	9,9	12,1	12,3	16,4
	Торговля в целом	7,3	7,2	7,7	7,3	8,3	9,6	8,8	9,5	10,5	10	11,5

Рассчитано по: Bank of Israel, Annual Report 2005, Statistical Appendix, Table 7.A.6, Jerusalem, 2006.

\* Без учета алмазобриллиантовой торговли.

\*\* Возможны небольшие отклонения от уровня в 100% за счет округления.

Таблица 12

**Основные сектора  
израильско-турецких  
импортно-экспортных операций.  
Экспорт (млн. долл.)**

	1998		1999		2000	
	Общее	Изменение %	Общее	Изменение %	Общее	Изменение %
<b>Химическая промышленность</b>	81 420		113 981	40,0	168 374	47,7
В т.ч. Фармацевтика	2 006	143,8	2 910	45,0	4 001	37,5
Пластмассы и резина	57 300	30,2	43 187	-32,6	69 165	60,2
<b>Станки и оборудование</b>	42 803	31,5	92 192	115,4	70 572	-23,4
В т.ч. Электрическое и электронное	15 846	12,0	30 152	90,2	32 257	7,5
Оптическое и медицинское	6 531	-34,8	6 414	-1,8	14 109	120,0
<b>Основные металлы</b>	13 242	-2,4	9 967	-32,8	12 255	23,0
<b>Текстиль</b>	9 202	86,5	6 911	-33,1	33 784	389,0
<b>Всего</b>	<b>282 533</b>	<b>10,1</b>	<b>334 145</b>	<b>18,2</b>	<b>430 514</b>	<b>27,3</b>

### Импорт (млн. долл.)

	1998		1999		2000	
	Общее	Изменение %	Общее	Изменение %	Общее	Изменение %
Основные металлы	-	-	-	-	152,459	-
Текстиль	75,662	53.4	98,013	29.5	123,847	26.4
Неметаллические минеральные продукты	40,856	27.2	52,575	28.6	50,796	-3.4
Станки и электрическое оборудование	36,109	55.8	44,524	23.3	55,923	25.6
<b>Всего</b>	<b>443,172</b>	<b>25.2</b>	<b>556,881</b>	<b>25.6</b>	<b>586,604</b>	<b>5.3</b>

Источник: Министерство промышленности, труда и торговли Израиля.

Таблица 13

### Односторонние переводы (млн. долл., текущие цены)

Годы	Частный сектор (чистый)						Государственный сектор (чистый)						Всего
	Текущие платежи			Движение капиталов			Текущие платежи			Движение капиталов			
	Реституции из Германии	Прочие	Всего	Некоммерческие организации	Иммигранты	Всего	Межгосударственные	Государственным учреждениям	Всего	Некоммерческим организациям	Государственным учреждениям	Всего	
1985	334	103	437	19	126	145	4223	75	4298	13	113	126	5006
1986	429	135	564	25	360	385	4237	100	4337	19	130	149	5435
1987	537	191	728	29	517	546	3299	118	3418	24	100	124	4817
1988	558	167	725	27	447	474	3215	108	3324	24	106	130	4653
1989	544	303	848	29	690	719	3109	117	3227	26	112	138	4931
1990	620	576	1196	33	738	772	3730	134	3864	29	162	191	6024
1991	635	601	1236	38	792	830	4345	152	4497	34	155	189	6752
1992	701	761	1463	46	1051	1097	4031	184	4215	42	145	187	6963
1993	707	806	1513	62	1137	1199	3846	248	4094	58	136	193	6999
1994	743	956	1699	74	1503	1577	3605	296	3901	68	118	185	7363
1995	856	1122	1978	85	1623	1708	3355	341	3695	79	121	200	7582
1996	844	1066	1911	94	1650	1744	3851	376	4226	88	110	198	8079
1997	749	1068	1817	87	1787	1875	3883	349	4232	82	94	176	8099
1998	789	992	1781	86	1365	1451	3916	386	4302	82	98	180	7714
1999	737	1151	1888	94	1415	1509	4026	416	4442	90	73	163	8001
2000	614	1273	1887	87	963	1050	4156	559	4715	83	77	161	7812

Источник: Банк Израиля.

Таблица 14

**Продажи и погашения необращающихся облигаций  
государственного займа по типу (млн. долл.)**

	Продажи				Погашения				Чистые продажи			
	Фиксированная ставка	Плавающая ставка	Краткосрочные облигации	Всего	Фиксированная ставка	Плавающая ставка	Краткосрочные облигации	Всего	Фиксированная ставка	Плавающая ставка	Краткосрочные облигации	Всего
1985	138	121	253	512	160		140	300	-22	121	113	212
1986	50	248	300	598	184		171	355	-134	248	129	243
1987	136	153	305	594	238		208	446	-102	153	97	148
1988	47	206	324	577	207		166	373	-160	206	158	204
1989	45	163	515	723	30		168	198	15	163	347	525
1990	63	189	408	660	170	19	248	437	-107	170	160	223
1991	101	317	461	879	182	21	257	460	-81	296	204	419
1992	163	617	322	1102	162	70	234	466	1	547	88	636
1993	328	70	612	1010	267	54	326	647	61	16	286	363
1994	432	42	503	977	173	89	471	733	259	-47	32	244
1995	425	123	348	896	91	176	384	651	334	-53	-36	245
1996	542	122	318	982	174	77	501	752	368	45	-183	230
1997	800	86	114	1000	102	67	385	554	698	19	-271	446
1998	381	255	288	924	77	89	662	828	304	166	-374	96
1999	304	178	390	872	71	123	77	271	233	55	313	601
2000	396	213	176	785	187	236	135	558	209	-23	41	227
2001	727	143	275	1145	198	181	525	904	529	-38	-250	241
2002	1107	51	152	1310	313	424	371	1108	794	-373	-219	202
2003	1404	45	120	1569	410	511	298	1219	994	-466	-178	350
Σ	7589	3342	6184	17115	3396	2137	5727	11260	4193	1205	457	5855

Источник: Rehavi Y., Weingarten A. Fifty Years of External Finance via State of Israel Non-Negotiable Bonds. Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 06.09.2004, p. 18.

Таблица 15

## Иностранные активы и пассивы Израиля (% ВВП)

	Пассивы*				Совокупные активы					Текущий долг					
	Всего (1)	Государственные (1.1)		Нефинансовый частный сектор (1.2)	Банки (1.3)	Всего (2)	Резервы Банка Израиля (2.1)	Другие финансовые институты (2.2)	Кредиты экспортеров за границей (2.3)	Система банков (2.4)	Чистые пассивы (3)=(1)-(2)	Всего (4)	Кратко-срочный долг нефинансового частного сектора (4.1)	Кратко- и долгосрочный прямой государственный долг (4.2)	К оплате в течение года (4.3)
1985	117,8	62,4	12,8	42,7	42,8	14,9	0,4	4,6	22,8	75	26	4	0,2	6,1	6
1986	95,3	50,3	10,9	34,1	37,6	14,6	0,6	4	18,5	57,6	20,7	3,5	0,1	5,1	1,6
1987	80,1	41,7	10,7	27,7	33,3	14,9	0,2	3,8	14,4	46,8	17,6	3,6	0	4	-1,4
1988	74,4	40	9,2	25,3	29,5	9,7	1,6	4	14,2	44,9	15,4	4	0,2	3,3	1,2
1989	69,3	36,7	9,5	23	32,4	11,5	1,8	4,7	14,4	36,8	13,9	4,6	0	3,4	-3
1990	61,3	31,2	9,2	20,9	31	11,5	1,1	4,7	13,7	30,3	12,7	4,3	0	3,2	-3,8
1991	56	28,7	8,5	18,8	31,9	10,3	0,9	7,7	13	24	12,7	4,2	0	2,9	-5,5
1992	63,5	29,8	13,7	20	32,1	8,5	0,9	6,9	15,9	31,4	16,3	9,5	0	2,9	0,7
1993	63,4	31,3	12,6	19,4	34	10	1	8,4	14,6	29,3	16,1	8,5	0	2,9	-2,8
1994	56,6	28,5	10,7	17,5	31,4	8,7	0,7	6,8	15,2	25,2	11,2	6,5	0	2,6	-4,6
1995	54,5	26,6	10,7	17,2	31	9,4	0,6	7	14	23,5	12	6,5	0	2,6	-4,8
1996	52,3	25,9	10,4	16	32,4	11,9	0,4	6,5	13,6	19,9	9,9	5,2	0	2,2	-8,7
1997	55	26,1	11,4	17,5	39,8	20,3	0,5	8	11,1	15,2	13,7	4,8	0	2,6	-14,8
1998	60,8	28,7	12	20,2	48,9	23,8	0,6	10,5	14	11,9	12,8	4,1	0	2,6	-22
1999	61,5	27,3	13,1	21,1	51,6	22,3	0,8	14	14,4	9,9	13,6	4,6	0	2,4	-23,4
2000	56,8	24,3	12,6	19,9	50,4	20,3	0,6	15,1	14,4	6,4	11,7	4	0	2,4	-24,1

Источник: Банк Израиля.

\* Текущий долг нефинансового частного сектора и государства.

Таблица 16

**Внешние обязательства Израиля**  
(млн. долл., конец года)

	Внешние обязательства – всего (1=2+15)	Внешний долг – всего (2=5+6+10+13)	Внешние активы (в долговых инструментах) (3)	Чистый внешний долг (4=2-3)	Банк Израиля	Государство				Другие сектора			Банки – счета ино- странцев		Иностранные инвестиции в Израиле – всего
						Всего (6=7+9)	Долгосрочные		Краткосрочные	Всего (10=11+12)	Долгосрочные	Краткосрочные	Всего <sup>1</sup>	Из них банков	
							Всего	Из них облигаций							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1985	29350	29350	10789	18561	17	15532	15480	3161	52	3184	2180	1003	10617	4393	
1986	30626	30626	12230	18396	17	16172	16147	3399	26	3492	2359	1133	10944	4228	
1987	31815	31815	13364	18451	29	16560	16560	3561	0	4260	2835	1425	10965	3699	
1988	31538	31538	12734	18804	34	16954	16853	8879	101	3881	2174	1707	10670	2912	
1989	32031	32031	15265	16766	33	16965	16965	10023	0	4406	2293	2113	10628	2199	
1990	33773	33773	17341	16432	29	17167	17167	10184	0	5078	2712	2366	11500	2066	
1991	34666	34666	20059	14607	29	17764	17764	10984	0	5248	2651	2597	11625	1664	
1992	39086	39086	20041	19045	284	18329	18329	11564	0	8410	2582	5828	12063	1531	
1993	40969	40969	22268	18701	284	20267	20267	14035	0	8137	2632	5505	12281	1401	
1994	51429	44693	26263	18431	317	22424	22424	16622	0	8389	3242	5147	13564	1382	5736
1995 <sup>2</sup>	58793	48982	31603	17379	235	23540	23531	17656	9	10193	3733	6461	15014	1673	9811
1996	65054	51926	36110	15816	98	25231	25177	19656	54	11119	5096	6023	15478	1401	13128
1997	75910	56284	42765	13519	89	26128	26127	21481	0	12547	6773	5774	17520	2179	19626
1998	81264	60624	50135	10489	78	27477	27476	22954	1	13898	7784	6114	19170	2092	20640
1999	107313	63360	52552	10808	31	27769	27769	23726	0	14342	8995	5347	21218	1756	43953
2000	118546	65982	59916	6066	38	27450	27450	23813	0	15825	10193	5632	22668	1363	52564
2001	102270	65763	64709	1054	29	26939	26939	23475	0	15006	10289	4717	23790	2323	41507
2002	103264	67337	69877	-2540	54	27348	27323	24020	25	15431	10773	4658	24505	3235	35927
2003	121292	70333	76823	-6490	236	29548	29523	26449	25	15804	10634	5169	24745	3389	50959
2004	135324	75055	86797	-11742	121	31034	31034	28152	0	19911	13821	6090	23988	2779	60269
2005	150725	74814	98259	-23445	174	31190	31190	28736	0	20261	13835	6426	23189	2282	75911

Источник: CBS, SAI №57 2006, Table №15.5, Jerusalem, 2006.

<sup>1</sup> Большинство из них краткосрочные.



<sup>2</sup> С 1995 г. данные представлены согласно новым стандартам оценки торгового кредита.

Таблица 17

**Внешние активы израильтян**

(млн. долл., конец года)

	Внешние активы – всего (1=2+11)	Внешние активы (в долговых инструментах) <sup>1</sup> (2=3+5+6+10)	В Банке Израиля		В других финансовых институтах	В коммерческих банках				Другие сектора	Инвестиции израильтян за рубежом
			Всего	Из них в золоте		Всего (6=7+8+9)	Счета в иностранных банках	Ссуды иностранцам	Иностранные ценные бумаги		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1985	10789	10789	3719	39	227	5691	4535	957	197	1152	
1986	12230	12230	4703	43	324	5932	4716	1082	133	1271	
1987	13364	13364	5924	50	200	5717	4488	1128	101	1524	
1988	12734	12734	4091	48	915	6032	5301	587	144	1696	
1989	15265	15265	5330	47	1103	6665	5690	734	241	2167	
1990	17341	17341	6316	42	878	7548	6021	919	608	2600	
1991	20059	20059	6406	21	835	8051	6704	825	522	4766	
1992	20041	20041	5213	0	805	9790	7624	1111	856	4233	
1993	22268	22268	6468	0	939	9425	6396	1380	1649	5436	
1994	29504	26263	6896	0	830	12011	8235	1564	2222	6526	3241
1995 <sup>2</sup>	35039	31603	8309	1	1103	12404	8400	1862	2143	9787	3436
1996	39791	36110	11576	0	1033	13281	9003	2221	2058	10221	3681
1997	45881	42765	20333	0	1159	11104	6700	2456	1949	10169	3116
1998	53734	50135	22675	0	1293	13246	7804	3266	2176	12291	3599
1999	57723	52552	22605	0	1731	14273	7873	3698	2702	13944	5171
2000	67944	59916	23281	0	1714	15674	8142	4472	3060	19247	8028
2001	72006	64709	23379	0	2260	15573	7194	5694	2686	23496	7297
2002	77788	69877	24083	0	2137	15365	7679	5221	2465	28292	7911
2003	88665	76823	26314	0	2200	17764	9877	4833	3054	30545	11843
2004	104005	86797	27095	0	2177	21678	14424	4293	2961	35848	17207
2005	120766	98259	28064	0	932	26011	17801	3866	4344	43251	22507

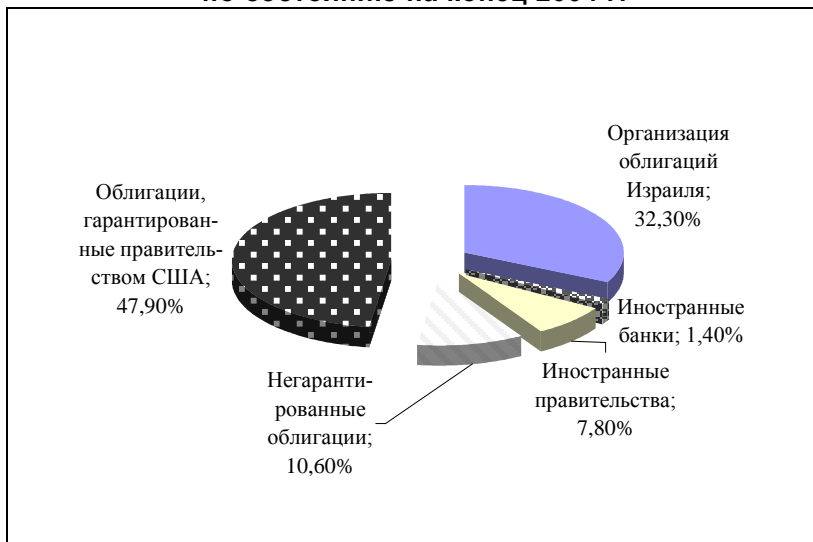
Источник: CBS, SAI №57 2006, Table №15.6, Jerusalem, 2006.

<sup>1</sup> Исключая иностранную валюту домохозяйств и фирм вне банковской системы.

<sup>2</sup> С 1995 г. данные представлены согласно новым стандартам оценки торгового кредита.

Диаграмма 6

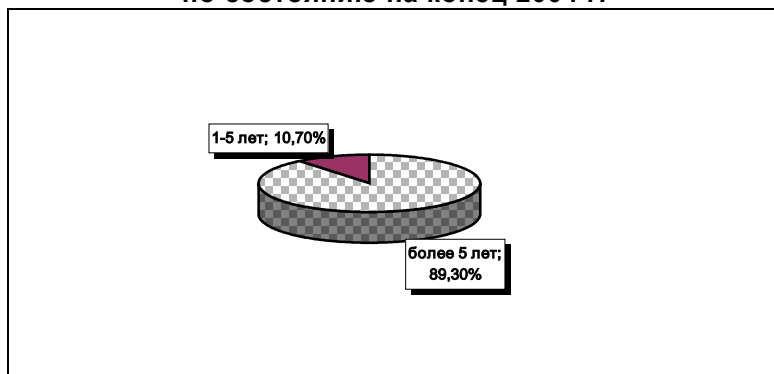
**Внешний долг Израиля по источникам заимствования по состоянию на конец 2004 г.**



Источник: Israel Ministry of Finance, Capital Market Department, Annual Report, 2004, Jerusalem, 2005, p. 49.

Диаграмма 7

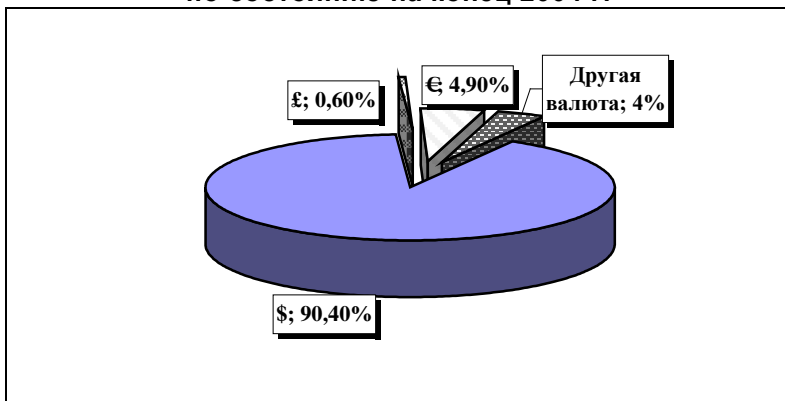
**Внешний долг Израиля по срокам погашения по состоянию на конец 2004 г.**



Источник: Israel Ministry of Finance, Capital Market Department, Annual Report, 2004, Jerusalem, 2005, p. 49.

Диаграмма 8

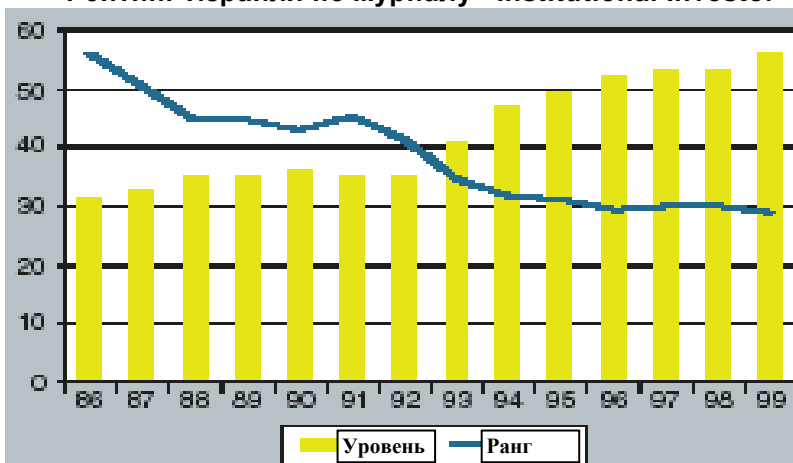
**Валютный состав внешнего долга Израиля по состоянию на конец 2004 г.**



Источник: Israel Ministry of Finance, Capital Market Department, Annual Report, 2004, Jerusalem, 2005, p. 50.

Диаграмма 9

**Рейтинг Израиля по журналу «Institutional Investor»**

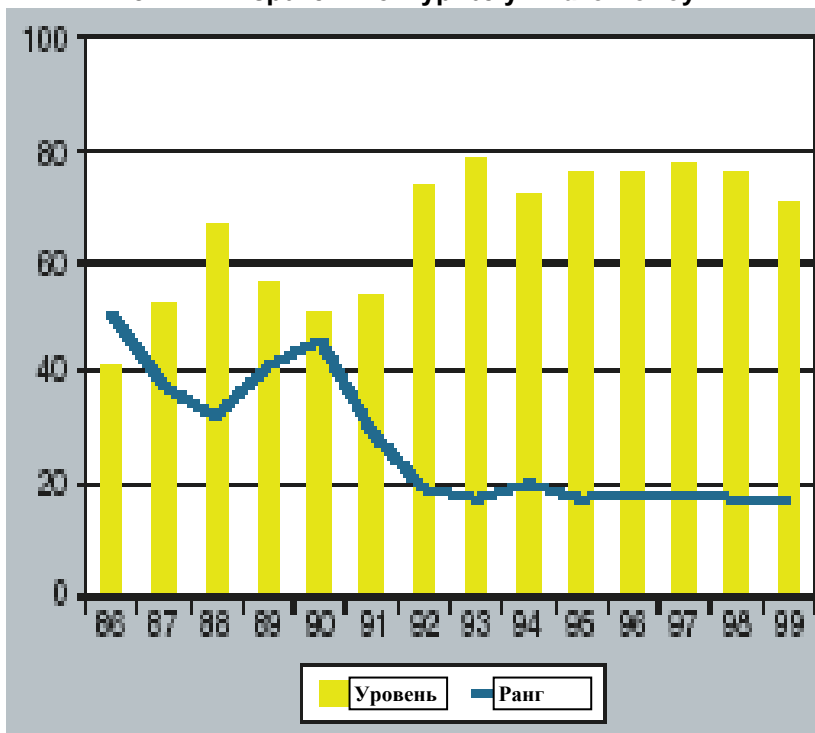


Источник: Ежеквартальные публикации и данные, обработанные Банком Израиля. Департамент контроля за иностранной валютой. Уровень: Из 100 (высокий уровень означает низкий риск).

Ранг: Ранг среди стран, включенных в исследование, распределяется по количеству стран (низкий ранг означает низкий риск).

Диаграмма 10

**Рейтинг Израиля по журналу «Euromoney»**



Источник: Ежеквартальные публикации и данные, обработанные Банком Израиля. Департамент контроля за иностранной валютой.

Уровень: Из 100 (высокий уровень означает низкий риск).

Ранг: Ранг среди стран, включенных в исследование, распределяется по количеству стран (низкий ранг означает низкий риск).

Таблица 18

**Среднегодовой курс шекеля по отношению к некоторым валютам**

	Доллар США	Евро	Фунт стерлингов	Немецкая Марка*	Йена (100 ед.)	Корзина валют

1999	4,14	4,42	6,7	2,26	-	4,43
2000	4,08	3,77	6,18	1,93	-	4,22

...окончание таблицы 18

	Доллар США	Евро	Фунт стерлингов	Немецкая Марка*	Йена (100 ед.)	Корзина валют
2001	4,21	3,76	6,05	1,92	-	4,28
2002	4,74	4,48	7,12	-	3,79	4,89
2003	4,55	5,14	7,43	-	3,93	4,95
2004	4,48	5,57	8,21	-	4,14	5,06
2005	4,49	5,58	8,16	-	4,08	5,06

Составлено по: материалам сайта Банка Израиля [www.bankisrael.gov.il](http://www.bankisrael.gov.il).

\* С введением в наличное обращение Евро немецкая марка была упразднена.

### Модель Блэка – Скоулза

Модель Фишера Блэка и Мирона Скоулза – это улучшенный вариант модели Джеймса Бонесса. Улучшения заключаются в том, что в их модели есть доказательство того, что безрисковая ставка процента – это приемлемый коэффициент дисконтирования; а также в отсутствии предположений относительно предпочтений инвесторов по рискам.

#### Модель:

$$C = SN(d_1) - Ke^{(-rt)}N(d_2)$$

C – теоретическая предварительная премия по опционам

S – текущий курс акций

t – время до истечения срока действия опциона

K – цена опциона

r – безрисковая ставка процента

N – совокупное среднее нормальное распределение

e – экспонента (2,1783)

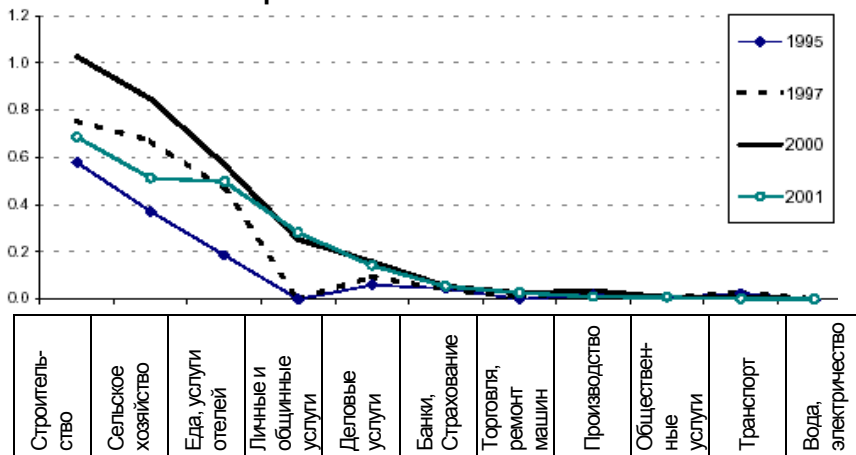
$$d_1 = \frac{\ln(S/K) + (r + s^2/2)t}{s\sqrt{t}}$$

$$d_2 = d_1 - s\sqrt{t}$$

s – среднее отклонение в доходах по акциям  
 ln – натуральный логорифм

Диаграмма 11

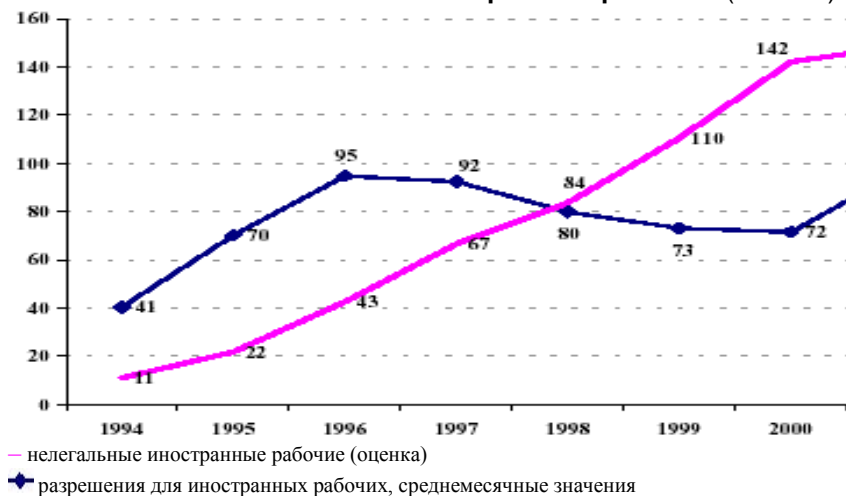
**Доля занятых неизраильтян по отношению к израильтянам: 1995–2001 гг.**



Источник: Gottlieb D. The Effect of Migrant Workers on Employment, Real Wages and Inequality, The Case of Israel – 1995 to 2000. 25.06. 2002, p. 7.

Диаграмма 12

**Легальные и нелегальные иностранные рабочие (тысячи)**



— нелегальные иностранные рабочие (оценка)  
 ◆ разрешения для иностранных рабочих, среднемесячные значения

Источник: Gottlieb D. The Effect of Migrant Workers on Employment, Real Wages and Inequality, The Case of Israel – 1995 to 2000. 25.06. 2002, p. 9.

Таблица 19

**Палестинские рабочие по месту работы**

(тыс. чел., %)

	<b>В Палестине</b>	<b>В Израиле</b>	<b>Всего</b>	<b>% в Израиле</b>
<b>1985</b>	152,9	89,2	242,1	36,8
<b>1986</b>	165,0	94,5	259,5	36,4
<b>1987</b>	168,4	108,9	277,3	39,3
<b>1988</b>	172,5	109,4	281,9	38,8
<b>1989</b>	174,6	104,9	279,5	37,5
<b>1990</b>	189,0	108,0	297,0	36,4
<b>1991</b>	188,9	98,0	286,9	34,2
<b>1992</b>	203,7	115,6	319,3	36,2
<b>1993</b>	232,1	84,0	316,1	26,6
<b>1995</b>	255,7	51,9	309,0	16,8
<b>1996</b>	307,3	54,0	362,0	14,9
<b>1997</b>	345,3	72,4	424,0	17,1
<b>1998</b>	397,4	110,4	507,0	21,8
<b>1999</b>	426,5	126,0	552,0	22,8
<b>2000</b>	480,5	136,1	615,8	22,1

Источники: ЦСБ, Statistical Abstract of Israel, разные выпуски; ЦСБ ПНА 2000. Приведено по: Farsakh L. Palestinian Labor Migration to Israel since Oslo and Beyond. London School of Oriental and African Studies, University of London.

Примечания: Данные за 1994 г. не доступны. Приведенные здесь данные несколько расходятся с данными таблицы 1. параграфа, т.к. в

этой таблице также учитывается информация палестинских статистических источников, которые расходятся с израильскими.

Таблица 20

**Количество разрешений на работу,  
выданных иностранным рабочим,  
распределение по сектору занятости**

	Общее число (тыс.)	Сектор занятости (%)		
		Строительство	Сельское хозяйство	Другое
1987	2,5	-	-	-
1988	3,3	-	-	-
1989	3,4	-	-	-
1990	4,2	-	-	-
1991	8,1	-	-	-
1992	7,7	-	-	-
1993	9,6	34,4	17,7	47,9
1994	30,2	64,6	16,6	18,9
1995	68,9	70,4	17,7	11,9
1996	103	73,1	16,4	10,5

Источник: United Nations. Department Of Economic And Social Affairs. Population Division. Levels and Trends of International Migration to Selected Countries in Asia. New York, 2003.



## ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

### **Статистические и справочные издания:**

1. Государство Израиль. Справочник, Москва, «Наука», 1986 г.
2. Интернет портал правительства США, посвященный экспорту [www.export.gov](http://www.export.gov).
3. Российско-израильские отношения (справочная информация), Департамент информации и печати МИД РФ, Москва, 2002 г.
4. Сайт аналитической компании «Меерас» [www.meepas.com](http://www.meepas.com).
5. Сайт министерства иностранных дел Израиля [www.mfa.gov.il](http://www.mfa.gov.il).
6. Сайт Центра развития инвестиций Израиля [www.investinisrael.gov.il](http://www.investinisrael.gov.il).
7. Сайт, посвященный двустороннему научно-техническому сотрудничеству между Израилем и Германией [www.cogeril.de](http://www.cogeril.de).
8. Сайт Федерации международных торговых ассоциаций [www.fita.org](http://www.fita.org).
9. Сайт [www.military.com](http://www.military.com).
10. Сайт [www.techbusiness.ru](http://www.techbusiness.ru).
11. Сто лет промышленности Израиля. Иерусалим, 1988 г.
12. Факты об Израиле, Иерусалим, 1997–2004 гг.
13. A Division of The American-Israeli Cooperation Enterprise (AICE) & US International Trade Administration (ITA).
14. A Survey of Venture Capital and Private Equity in Israel. Israel Venture Capital Research Center & Israel Venture Association, Tel-Aviv, 2001.
15. Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, State of Israel.
16. Bank of Israel Annual Reports 2000–2005. Jerusalem, 2001–2006.
17. BIRD Foundation Annual Report 2005, [www.birdf.com](http://www.birdf.com).
18. Brightman I. & Co. Manual for The Investor in Israel, Tel-Aviv, November 1993.
19. Central Bureau of Statistics (CBS), Foreign Trade 2001, Jerusalem, 2002.

20. CBS, Statistical Abstract of Israel 1991–2006, Jerusalem, 1991–2006.

21. CBS, Statistilite, different issues, Jerusalem, 2001–2004.

22. Chief Scientist of Israel Office, International Cooperation in Industrial R&D, [www.moit.gov.il](http://www.moit.gov.il).

23. European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Occasional Papers. European Economy. Israel. №18, April 2005.

24. GAP Regional Development Administration of Turkey, The Cooperation Agreements with International Institutions, [www.gap.gov.tr](http://www.gap.gov.tr).

25. Heritage Foundation. Economic Freedom Index 2004, [www.heritage.org](http://www.heritage.org).

26. Interdisciplinary Centre Herzliya. The 4th Herzliya Conference «The Balance of Israel's National Strength (hosen) and Security», different materials, Herzliya, 2003.

27. International Monetary Fund. Israel IMF Staff Report 1999, Вашингтон, 2000 г.

28. Investment incentives, taxation and business practices in Israel. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2000.

29. Investing in Israel with Bank Leumi. Tel-Aviv, November 1993.

30. Israel Discount Bank, Economy Survey, Tel-Aviv, 2000–2001.

31. Israel Government Press Office. Economic Relations Between Israel and Palestinian Authority, 1998.

32. Israel's International Trade Agreements. Ministry of Industry and Trade. Jerusalem.

33. Israel Ministry of Finance. Economic Outlook. Jerusalem, 2001–2003.

34. Israel Ministry of Finance. Main Economic Developments 2001, Jerusalem, 2002.

35. Israel Ministry of Finance. Capital Market Department. Annual Report 2000, 2004. Jerusalem, 2001, 2005.

36. Israel Ministry of Finance. Press Releases. Different issues. Jerusalem, 2000–2006.

37. Israel Ministry of Finance. International Affairs Department. Israel's Economic Overview, Jerusalem, 2005.

38. Israel Ministry of Industry, Trade and Labour, The Israeli Economy At A Glance 2005, Jerusalem, 2005.

39. Israel Ministry of Industry, Trade and Labour, Regional Cooperation, Jerusalem, 2006.

40. Israel's New Investment Incentives-2005. Ernst & Young Israel, Tel-Aviv, 2005.

41. Israel Year Book and Almanac 1995, 2001. IBRT Translation/Documentation Ltd., Tel-Aviv, 2002.

42. Organization of Economic Cooperation and Development. Newsletters. Paris.

43. Petsas I. The Global Capital Market: Performance and Policy Problems. Accessory Materials to: Krugman P.R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy, Sixth Edition, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, 2003.

44. Project M-20-018, [www.desertagriculture.org](http://www.desertagriculture.org).

45. Proposals for Investments and Industrial Cooperation in Israel. Manufacturers' Association of Israel, Tel-Aviv, October 1990.

46. The Middle East Media Research Institute (MEMRI), different materials. Washington, 2001–2003.

47. United Nations. Department Of Economic And Social Affairs. Population Division. Levels and Trends of International Migration to Selected Countries in Asia. New York, 2003.

48. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Division on Investment, Technology and Enterprise Development, World Investment Report, 2004.

49. Workers Advice Centre Report. 20.06.2004.

50. World Trade Organization (WTO). Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Israel. Geneva, 1999, 2005.

51. WTO. Trade Policy Review. Report by Israel. Geneva, 2005.

### **Научные труды, монографии, статьи:**

52. Быковская Ю.В. Политика государства Израиль в Центральной Азии: освоение новых рынков. // Востокведный сборник № 5, стр. 221–230, Институт Изучения Израиля и Ближнего Востока (ИИИиБВ), Москва, 2003 г.

53. Вечерина О.П., Фридман А.А. Израиль и Индия – два полюса мирового алмазобриллиантового рынка. Часть 1. Израиль. Центральный экономико-математический институт Российской академии наук (ЦЭМИ РАН), Москва, 2003 г.

54. Володин А.Г., Широков Г.К. Глобализация: истоки, тенденции, перспективы. Москва, 2002 г.

55. Гаршенина Е.Л. Наука и технологии как важнейший фактор международной конкурентоспособности современного Израиля. // Восток: история, философия, экономика, выпуск 2, стр. 189–201, Москва, 2000 г.

56. Гилады Д. Экономика и политика. // Курс: Власть и политика в государстве Израиль. Социально-политическая

динамика. Часть 12. Издательство Открытого Университета Израиля, Тель-Авив, 1998 г.

57. Государство Израиль в 80-е годы (очерки). Москва, 1992 г.

58. Государство Израиль: политика, экономика, общество. Сборник статей. ИВ РАН, Москва, 2006 г.

59. Гусейнова Н.З. Экономические отношения между Израилем и странами СНГ во второй половине 90-х годов: итоги и проблемы. // Востокведный сборник № 3, стр. 204–220, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

60. Дубинский А. Экономика Израиля: 1992–2002 гг., статья на сайте [www.il4u.org.il](http://www.il4u.org.il).

61. Звягельская И.Д., Карасова Т.А., Федорченко А.В. Государство Израиль. ИВ РАН, Москва, 2005 г.

62. Зыкова О.А. Динамика развития экономических отношений ЕС и Израиля. // Востокведный сборник № 5, стр. 166–174, ИИИиБВ, Москва, 2003 г.

63. Иванова И.И. Турецко-израильские отношения. // Международные отношения на Ближнем и Среднем Востоке и политика Росси на рубеже XXI века, стр. 212–224, ИВ РАН, Москва 2000 г.

64. Корнилов А.А. Роль ВПК в механизме формирования внешней политики Израиля. // Зарубежный Восток и современность, стр. 128–137, Москва, 1988 г.

65. Корякин К.В. Государство Израиль на мировом рынке туристических услуг. // Востокведный сборник № 4, стр. 79–86, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

66. Лившиц Я. Политические изменения и перспективы развития экономики в Израиле. // Общество и политика современного Израиля, стр. 201–210, Москва, «Мосты культуры», 2002 г.

67. Марьясис Д.А. Военно-промышленный комплекс Израиля на рубеже веков. // Востокведный сборник № 3, стр. 221–240, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

68. Марьясис Д.А. Состояние израильской экономики в первые полтора года интифады Аль-Акса (сентябрь 2000 г. – апрель 2002 г.). // Востокведный сборник № 5, стр. 181–198, ИИИиБВ, Москва, 2003 г.

69. Марьясис Д.А. Экономика и мирное урегулирование на Ближнем Востоке. // Арабо-израильский конфликт: старые проблемы и новые планы, стр. 27–32, ИИИиБВ, Москва, 2003 г.

70. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. Москва, 1996 г.

71. Мир денег. Под редакцией Энтова Р.М., Москва, «Развитие», 1992 г.

72. Мировая экономика. Под редакцией Булатова А.С., гл.5, стр.140, Москва, «Юрист», 2002 г.

73. Наумова И.В. Иностраннные инвестиции в Израиль в 90-е годы.//Востоковедный сборник № 4, стр.180–193, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

74. Новгородова М.А. Взаимная торговля Израиля, Палестины и Иордании: прошлое, настоящее и будущее.//Ближний Восток и современность № 9, стр.161–171, ИИИиБВ, Москва, 2000 г.

75. Новгородова М.А. Институт экспорта Израиля: Становление и современный этап.//Востоковедный сборник № 2, ИИИиБВ, стр.283–288, Москва, 2001 г.

76. Новгородова М.А. Арабский экономический бойкот Израиля: история взаимоотношения сторон.//Востоковедный сборник № 4, стр.204–211, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

77. Прокофьев А.В. Индийско-израильские отношения: десять лет.// Ближний Восток и современность № 14, стр.217–224, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

78. Сатановский Е.Я. Экономика Израиля в 90-е годы. ИИИиБВ, Москва, 1999 г.

79. Сатановский Е.Я. Израиль в современной мировой политике: вероятные стратегические противники и стратегические партнеры. ИИИиБВ, Москва, 2001 г.

80. Симановский С.И. Научно-технический потенциал Израиля.//Ближний Восток и современность № 15, стр.301–335, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

81. Тодаро М. Экономическое развитие. Москва, 1997 г.

82. Томилин А. В. Тель-Авивская фондовая биржа – организация и основные направления деятельности в 90-е годы.//Востоковедный сборник № 4, стр. 274–298, ИИИиБВ, Москва, 2002 г.

83. Тринич Ф.А. Россия – Израиль: состояние торгово-экономического сотрудничества.//Ближний Восток и современность № 20, стр.346–354, ИИИиБВ, Москва, 2003 г.

84. Ульченко Н.Ю. Торгово-экономические связи Турции и Израиля: современное состояние и перспективы.//Ближний Восток и современность, выпуск 6, стр.204–216, ИИИиБВ, Москва, 1999 г.

85. Устинов И.М., Шibaев С.В. Внешняя торговля развитых капиталистических стран. Израиль. Москва, 1989 г.

86. Федорченко А.В. Израиль накануне XXI-го века. Москва, 1996 г.

87. Федорченко А.В. Израиль: поиск места в международных экономических отношениях. // Мировая экономика и международные отношения №2, Москва, 1997 г.

88. Федорченко А.В. Экономика переселенческого общества. ИИИиБВ, Москва, 1998 г.

89. Федорченко А.В. Россия и Израиль: проблемы экономического взаимодействия. // Общество и политика современного Израиля, стр.335–354, «Мосты культуры», Москва, 2002 г.

90. Федорченко А.В., Зайцева О.А., Марьясис Д.А. Израиль в начале XXIV. Институт Ближнего Востока (ИБВ), Москва, 2004 г.

91. Федорченко А.В., Марьясис Д.А. Научно-технический комплекс России и Израиля: возможности взаимодействия. // Аналитические доклады, выпуск №7(12), Центр ближневосточных исследований Научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО (У) МИД России, Москва, октябрь 2006 г.

92. Хамзин К.З. Пять лет мира: иордано-израильские отношения в 1994–1999 гг. // Ближний Восток и современность № 9, стр. 250–277, ИИИиБВ, Москва, 2000 г.

93. Хаустов Н.В. Торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Израилем в 90-е годы. // Востокведный сборник № 2, стр. 333–351, ИИИиБВ, Москва, 2001 г.

94. Ямилинец Б.Ф. Иностраный капитал в экономике Израиля. Москва, «Наука», 1983 г.

95. Amir S. Overseas Foreign Workers in Israel: Policy Aims and Labour Market Outcomes. Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, discussion paper A00.01, Jerusalem, 2000.

96. Bar-El R. Prospects for Partnership in Economic Development: Israel, The Middle East and North African Countries. Israel Foreign Ministry International Division, Jerusalem, November 1994.

97. Bard M. U.S. Aid to Israel. A Division of The American-Israeli Cooperation Enterprise (AICE) & US International Trade Administration (ITA), Chavi-Chase, Maryland, 2003.

98. Beenstock M. Country Survey XI: Defence And The Israeli Economy.//Defence and Peace Economics, vol.9, p.171–222, Abington, 1997.

99. Beenstock M., Lavi Y., Sigal R. The Supply and Demand for Export in Israel.//Elsevier Journal of Development Economics № 44, p.333–350, 1994.

100. Ben-Bassat A. The Obstacle Course to a Market Economy in Israel.//The Israeli Economy 1985–1998, p.1–58, Boston, 2002.

101. Ben-Zur F. Volatility in Israel's Foreign Currency Market.//BOI Bank of Israel № 3, p.15–18, «Keter Press», Jerusalem, January 2003.

102. Ber H., Wachtel P. Israeli Banking – Present and Future Prospects. Paper for the Hugo Ramniceanu Economic Forum on Money and Banking in the Era of Globalization, Tel-Aviv University, 21.05.2000.

103. Blass A., Peled O., Yafeh Y. The Determinants of Israel's Cost of Capital: Globalization, Reforms and Politics.//Israel Economic Review № 1, p.29–54, 2004.

104. Blejer M., Gottlieb D. Liberalization in the Capital Account of the Balance of Payments.//The Israeli Economy 1985–1998, p.243–277, Boston, 2002.

105. Braido A. Israel's Export Credit Insurance Market. The Institute for Advanced Strategic & Political Studies (IASPS), policy studies paper № 48, August 2001.

106. Elazar D.J. Foreign Workers – New Trend in Migration. Jerusalem Center for Public Affairs (JCPA), Jerusalem.

107. Ellman M., Laacher S. Migrant Workers In Israel – A Contemporary Form of Slavery. Euro-Mediterranean Human Rights Network (EMHRN), International Federation for Human Rights (FIDH), Copenhagen & Paris, June 2003.

108. Farah N. Indo-Israel Relations: An Evolutionary Perspective.//Strategic Analysis, Institute for Defense Studies and Analysis (IDSA), New Delhi, May 1999.

109. Farsakh L. Palestinian Labor Migration to Israel since Oslo and Beyond. London School of Oriental and African Studies, University of London.

110. Fedorchenko A.V. Kazakhstan-Israel: Ways of Economic Approchement. Transcaspian Project, #120, 08.11.2000.

111. Fischer S. Address by the Governor of the Bank of Israel to the Israel Democracy Institute Conference on Economic Policy (Caesarea Conference 2006.). Caesarea, June 2006.

112. Friedberg R., Sauer R. The Effects of Foreign Guest Workers in Israel on the Labor Market Outcomes of Palestinians from the West Bank and Gaza Strip. The Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, Discussion Paper No. 03.08, Jerusalem, October 2003.

113. Gabai Y., Rob R. The Import Liberalization and Abolition of Devaluation Substitutes Policy: Implications for the Israeli Economy.//The Israeli Economy 1985–1998, p.281–307, Boston, 2002.

114. Goldstein I. Friedman Y. Globalization Of Capital Movements: Potential Disadvantages and Their Affect on Israel.//Israel Economic Review Vol.2 №2, p. 45–78, Jerusalem, 2004.

115. Gottlieb D. The Effect of Migrant Workers on Employment, Real Wages and Inequality, The Case of Israel – 1995 to 2000. 25.06. 2002.

116. Gottlieb D. Globalization and World Financial Turmoil A Test for Israel's Economic Policy. Bank of Israel, Jerusalem, 03.05.2000.

117. Government is the Problem! – Government is the Solution? IASPS paper, 14.09.01.

118. Hayek A. Investment Climate in Israel 2002. Министерство промышленности, торговли и труда Израиля, Доклад для ОЭСР, Париж, 10.04.2002.

119. Hoffman D. Credit Risk Rating – The Calling Card of Israel's Economy.//BOI Bank of Israel №2, p.11–13, «Ayalon», Jerusalem, January 2001.

120. Inbar E. Regional Implications of The Israeli-Turkish Strategic Partnership.//Middle East Review of International Affairs (MERIA), June 2001.

121. Kleiman E. Chaim Israel Zkuka Le'ovdim Zarim (иврит)? The Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, Discussion Paper No A96.03, Jerusalem, February 1996.

122. Klein D. The Israeli Economy, 1990–2000: Strategy for Change and Recent Developments. Доклад на встрече с представителями торговой палаты Израиль-Швейцария, Jerusalem, 07.12.2000.

123. Klein D. Israel's policy of integration in the global economy: the difficulties. Report for The Association of Electronics and Information Industries Forum, 29 April, 2001.



124. Klein Y. Needed: Leadership For Growth.//No. 488, JCPA, 15 November-1 December 2002.

125. Kumaraswamy P.R. Israel and Pakistan: Strange Bedfellows or Natural Allies?//Strategic Analysis, IDSA, New Delhi, September 1999.

126. Levin Y. Time to Think Again About Aid. IASPS, Jerusalem, 2001.

127. Levy H., Levy A. The Management of Foreign Exchange Reserves: Balance of Payments and External Debt Considerations. The Case of Israel. The Maurice Falk Institute for Economic Research in Israel, Discussion Paper № 98.07, Jerusalem, October 1998.

128. Mendelson I. Rules of Trading and The Code of Conduct in The Foreign Currency Market Worldwide and in Israel.//BOI Bank of Israel № 2, p.19–21, «Ayalon», Jerusalem, January 2001.

129. Ozer B. Close-up on Israel's Investment Position (IIP).//BOI Bank of Israel № 2, p.25–26, «Ayalon», Jerusalem, January 2001.

130. Ozer B., Reiss S., Soffer Y. Israel's Financial Account Liberalization. Bank of Israel Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 2005.

131. Peller J. Israel – Turkey Water Agreement Near. The Jewish Institute for National Security Affairs (JINSA), [www.jinsa.org](http://www.jinsa.org), Washington D.C., 16.01.2004.

132. Perets C., Tal Y. Foreign Banks' Activity in Israel. From Lectures, Articles and Position Papers, 31.01.2001.

133. Plaut S. Foreign Workers are the Wrong Target. Israpundit, [www.israpundit.com](http://www.israpundit.com), 14.10. 2004.

134. Promising Threats. Centre for Defence & International Security Studies (CDISS) Working Paper, 2000, [www.cdiss.org](http://www.cdiss.org).

135. Rabushka A. High-Tech Exports: What do They Signify for Israel? IASPS working paper, Jerusalem, March 2001.

136. Razin A., Sadka E. FDI Flows: The Role of Transparency and Specialization. May 2004.

137. Razin A. FDI Flows and Domestic Investment: Overview. Report in the Center for Economic Studies University of Munich macro seminar, March 2002.

138. Razin A., Sadka E. The Economy of Modern Israel. Malaise and Promise. The University of Chicago Press, 1993.

139. Rehavi Y., Weingarten A. Fifty Years of External Finance via State of Israel Non-Negotiable Bonds. Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 06.09.2004.

140. Rehavi Y., Weingarten A. Ha-Cheshbon Ha-Finansi – 1998 Ad 2005 (иврит). Bank of Israel, The Foreign Exchange Activity Department, Jerusalem, 09.2006.

141. Ronn S. Association Agreement between The EC and Israel. An Economic Analysis of Law. Stockholm University, Faculty of Law, A Master Thesis, Stockholm, 1998.

142. Sadan E. How is Israel's Economy Affected by the Security Situation?//Jerusalem Issue Brief vol.4, №11, JCPA, Jerusalem, 19.12.2004.

143. Shalev M. Have Globalization and Liberalization 'Normalized' Israel's Political Economy? Jerusalem, 1997.

144. Sorensen B., Yosha O. Financial Market Integration in The Middle East: How Big is The Peace Dividend?//Israel Economic Review №2, p. 1–19, Jerusalem, 2003.

145. Thompson H. Sharon government scapegoats foreign workers in Israel. World Socialist Web Site ([www.wsws.org](http://www.wsws.org)), 30.01.2002.

146. Topf B. Management of Israel's Foreign Exchange Reserves.//BOI Bank of Israel №2, p.14–17, «Ayalon», Jerusalem, January 2001.

147. Tov I. Israel 2002: A Strategic-Economic Assessment. // The Middle East Strategic balance. 2002–2003, p.141–152, Jaffee Center for Strategic Studies (JCSS), Tel-Aviv University, 2003.

148. Vaknin S. Israel's Economic Intifada. [www.samvak.tripod.com](http://www.samvak.tripod.com), 2002.

149. Zell, Goldberg & Co, Articles & Rulings. Intellectual Property Rights in the State of Israel. [www.fandz.com](http://www.fandz.com), May 2003.

#### **Периодические издания:**

150. Азия и Африка сегодня. Москва.

151. БИКИ. Москва.

152. Вести. Тель-Авив.

153. Деловой Израиль. Тель-Авив.

154. Дипломат. Москва.

155. Еврейские новости. Москва.

156. Еврейское слово. Москва.

157. Известия. Москва.

158. Интернет издание [www.newsru.co.il](http://www.newsru.co.il).

159. Искитон. Тель-Авив.

160. Коммерсантъ. Москва.

161. Международная жизнь. Москва.

162. Мировая экономика и международные отношения. Москва.
  163. Новости недели. Тель-Авив.
  164. Русский израильтянин. Тель-Авив.
  165. Эпоха. Тель-Авив.
  166. Agence France Presse. Paris.
  167. Boston Globe. Boston.
  168. Business America. Washington, DC.
  169. Business Week. Интернет ресурс  
www.businessweek.com
  170. Challenge. Tel-Aviv.
  171. Globes. Jerusalem. Интернет ресурс www.globes.co.il
  172. HaAretz. Tel-Aviv. Интернет ресурс www.haaretz.co.il
  173. I-Biz. Tel-Aviv. Интернет ресурс www.i-biz.co.il
  174. Jerusalem Post. Jerusalem. Интернет ресурс  
www.jpost.co.il
  175. Jewish Currents. New-York.
  176. Jewish Telegraphic Agency (JTA). www.jta.org
  177. Los Angeles Times. Los Angeles.
  178. Maariv. Tel-Aviv. Интернет ресурс www.maariv.co.il
  179. Middle East Review of Economic Affairs (MERIA).
- Герцлия.
180. Mignews. Интернет ресурс www.mignews.com.
  181. Migration News.
  182. New York Times. New-York.
  183. Pulse of Turkey. Ankara.
  184. Reuters. London.
  185. The Economist. Интернет ресурс  
www.theeconomist.com
  186. The Financial Times. London.
  187. The Marker. Tel-Aviv.
  188. Turkish Daily News. Интернет ресурс  
www.turkishdailynews.com.tr.
  189. Yediot Achronot. Tel-Aviv.

## SUMMARY

### **Israel In The System of International Economic Relations, 1985–2005**

This book is a comprehensive analysis of Israel's international economic relations' system during the period of 1985–2005. It is a very important period in the country where after a disastrous hyperinflation crisis it was decided to create a completely new macroeconomic system. Israeli government set up a long term liberalization plan which was implemented during all the period under review. Privatization, series of tax reforms, public sector reform, financial and foreign currency markets liberalization – these are the main trends of Israel's economy development since the mid-1980s.

Foreign-economic policy of Israel in 1985–2005 has been developing in accordance with the general economic pattern. Among the measures taken by the government in order to liberalize country's foreign relations were a considerable export subsidies and import tariffs reduction, abolition of non tariff import barriers, creation of widespread trade treaties system. As a result many Israeli companies began to face a tough competition with international trade companies. But it helped Israel to find its own sector in the present day global economy – now the country is a recognized leader in high-tech industry production and R&D.

The beginning of Peace Process in the Middle East, collapse of Socialist system and (as consequence) of USSR gave Israel an opportunity to diversify greatly its foreign relations, which is very important in order to create a stable economic model in the country that is highly dependent on foreign trade. Eastern European countries, newly created countries of the former Soviet Union, South Asian Economic giants (such as Japan, China, and India) became new Israeli trade partners. Economic cooperation development between these new partners is seen as of great economic benefit to

the both sides. Still EU and USA are main Israeli economic counterparts.