

Экспорт

# Израиль может открыть Тунис с большой выгодой для себя

По словам Шуламита Эйтан, сотрудницы экономического отдела израильского Института импорта, потенциал экспорта в Тунис оценивается в \$70 млн в год

В этой стране сегодня происходит процесс интенсивного экономического развития и увеличения инвестиций, начавшийся в 1986 году, когда тунисское руководство стало постепенно переводить экономику на новые рельсы. Целью осуществляющейся сегодня программы развития государства является достижение 6% роста национального валового продукта при расширении промышленного сектора на 8,7%, сектора туризма - на 22,3%, сельскохозяйственного сектора и рыболовства - на 1,8%.

В 1993 году в Тунисе был издан закон о стимулировании иностранных инвестиций, который предоставляет льготы ориентированным на экспорт предприятиям (за исключением энергетики и банковского дела). Эти льготы включают более низкие налоги и безналоговый импорт сырья и других продуктов.

Тунисской валютой является тунисский динар (TD), курс которого в 1993 году со-

функционировать рынок обмена иностранной валюты, который пока ничем не ограничен. Так что компании и частные лица имеют право сегодня открыть в тунисском банке валютный счет.

Большинство товаров импортируется в Тунис из Европы, главным образом из Франции, Италии и Германии. Из США Тунис импортирует основные продукты питания и научную аппаратуру (израильские предприятия, собирающиеся заняться экспортом в Тунис, должны сделать из этого вполне определенные выводы). Основной вид продукции, импортируемый сегодня в Тунис, - оборудование для текстильной промышленности, той области, где израильские предприятия практически неконкурентоспособны.

Области хозяйства, в которых Тунис намерен провести наиболее существенные изменения, - это сельское хозяйство и меллиорация. Естественно, что израильские

Сейчас импорт молока, сахара и растительного масла составляет 2,9% от общего объема импорта из этих стран. Импорт зерновых из этих стран составляет 2,1% от общего объема импорта.

В сельском хозяйстве Туниса отмечается нестабильность из-за недостаточного уровня механизации. Израиль, используя свое географическое положение и относительную схожесть климата, мог бы помочь Тунису, посыл туда специалистов в области сельского хозяйства и налажив экспорт сельскохозяйственных машин и оборудования.

В области связи на территории Туниса развернули свою деятельность такие мощные международные компании, как "Сименс", "Тельком", "Электел" и другие. Здесь функционирует в общей сложности около миллиона телефонных линий. Есть в Тунисе и сеть так называемых спутниковых телефонов, но пока недостаточно развитая. Из новейших систем связи функционируют проложенные по дну моря кабели, соединяющие Тунис с Европой, а также спутниковая связь.

Тунисское правительство заинтересовано в частных инициативах в области компьютеризации почтовой службы, а также в развитии науки.

Тунис заинтересован в использовании альтернативных источников энергии, таких, как солнечная, например. Именно в этой области у Израиля есть серьезные достижения и многолетний опыт. Тунисская электрическая компания за последние десять лет удвоила выработку электроэнергии, и сегодня в дополнение к 18 существующим в стране электростанциям строятся еще две.

Система здравоохранения также представляет интерес для израильских инвесторов. Тунис нуждается в медицинском оборудовании, начиная с самого простого - кровати для общественных больниц (сегодня в Тунисе одно койко-место приходится на 550 жителей). Есть нужда в таких видах медицинского оборудования, как рентгеновские аппараты, аппаратура для операций на сердце и т.п. Есть в Тунисе и потенциальный рынок для израильской фармацевтической промышленности.

Тунис хочет также развить систему образования, и в этой области Израиль может поставить Тунису различные виды школьного оборудования, предназначенные как для детей, так и для взрослых.

Из всего вышесказанного становится понятно, что Тунис мог бы стать (и, будем надеяться, станет) потенциальным рынком для многих видов израильских товаров. Правда, есть один нюанс, который нужно иметь при этом в виду: контакты на любом уровне и по любому поводу - только на французском или арабском языках. Впрочем, у Израиля и здесь есть преимущество перед многими потенциальными конкурентами.

Шауль ЗИГЛЕР



ставлял 1004 TD за один американский доллар. Государственный Центральный банк Туниса контролирует деятельность двенадцати тунисских банков - восьми институциональных, двух, специализирующихся на закрытых вкладах, и двух - работающих со сберегательными программами. Уровень инфляции в прошлом году составлял 6%, в 1995 году инфляция ожидается на уровне 5%.

Тунисская биржа открылась в 1990 году, объем инвеструемого с ее помощью капитала по данным на первую половину прошлого года составлял \$1,3 млрд. Приватизация государственных предприятий должна привлечь иностранных инвесторов и увеличить объем рынка акций на \$1 млрд. В марте 1994 года в Тунисе начал

предприниматели и ученые смогут использовать здесь свой опыт и знания, предоставив высокопрофессиональные консультации по вопросу функционирования сельскохозяйственных предприятий в специфических условиях пустыни, улучшения качества семян и других областей сельского хозяйства. Израиль мог бы также поставлять Тунису современное сельскохозяйственное оборудование и, имея большой опыт в проведении меллиоративных работ, - системы капельного орошения, пластиковые трубы, системы автономного орошения.

Производство продовольствия в Тунисе явно отстает от спроса, и государство вынуждено импортировать его - главным образом из Франции и США.

## Колеса

### Автомобили, автомобили буквально все заполонили...

Используемые в коммерческих целях автомобили составляют значительную часть из 42.000 новых машин, появившихся на автострадах Израиля в прошлом году

Надо сказать, это обстоятельство по душе нашему министру финансов. Дело в том, что по существующему в Израиле законодательству под определение "автомобиль, используемый в коммерческих целях" легко попадают роскошные лимузины, такие, например, как "Риндж ровер" (стоимость - около 400.000 шек.) или микроавтобусы, которые на самом деле используются вовсе не для того, чтобы развозить по утрам молоко. И те и другие в прошедшем году удержали свои позиции на автомобильном рынке, но более всего, однако, было продано машин, составляющих две основные группы - тендеры и коммерческие автомобили.

Наличие "коммерческого" автомобиля дает право его владельцу даже сегодня, спустя два месяца после вступления в силу новых положений, на снижение налога на добавленную стоимость (НДС). Простой подсчет - и льготные 17% не укрылись от глаз многих, а в особенности тех, кто приобретает коммерческий автомобиль, обладающий всеми прелестями роскошной "легковушки". Тендеры, на первый взгляд, представляют собой некий компромисс между стандартным "семейным" и средним "коммерческим" автомобилем, используемым в основном для перевозки грузов.

В последние годы произошли изменения на рынке тендеров. Сегодня габариты типичного тендера изменились - он стал более широким и длинным, превратившись из относительно легко-

го транспортного средства с местами для водителя и пассажиров и бензиновым двигателем, в транспортное средство среднего класса грузоподъемностью до одной тонны и дизельным двигателем. Все эти изменения произошли не в одночасье, но резкий поворот намечался в конце 1989 года с появлением на рынке "Миудубиши L-200".

Постепенно израильский рынок коммерческих автомобилей освоили все пять конкурирующих между собой японских фирм плюс одна американская - "Дженерал моторс". Но несмотря на то, что все "актеры" находятся на сцене, прожекторы направлены в другую сторону: объем продаж по-прежнему достаточно велик, сообщают импортеры, но в феврале уже намечался некоторый спад. А ведь в прошлом году покупатели набрасывались на коммерческий автомобиль буквально со всех сторон, и продажа тендеров возросла почти на треть по сравнению с 1993 годом.

В нынешнем году, по всей вероятности, будет продано гораздо меньше тендеров и коммерческих автомобилей вообще, но сейчас еще рано судить о конкретных объемах будущих продаж.

Григорий БЕРКОВИЧ

## Доктору Кашпировскому утерли нос

Несколько месяцев назад в больницу "Додж Хаунти" привезли пациентку с высокой температурой и ранами на ноге. Врач, дежуривший в приемном покое, внимательно осмотрел ее и решил, что раны эти - следствие укуса ядовитого паука, у пациентки началось заражение крови и спасти ее можно только ценой ампутации нижней конечности.

Еще совсем недавно для того, чтобы поставить точный диагноз такой больной, ее пришлось бы перевезти в другую больницу - на консультацию к специалисту-дерматологу. Сегодня же дежурный врач включает интерактивную компьютеризированную видеосистему, с помощью которой выходит на прямую связь с врачами-специалистами из других лечебных учреждений. В случае, с которого мы начали наш рассказ, врачу-дерматологу, с которым оперативно связался дежурный врач больницы "Додж Хаунти", решивший все-таки проверить правильность своего диагноза, потребовалось буквально несколько минут, чтобы опросить больную, осмотреть с помощью

## EUROPEAN

видеосистемы рану и убедиться в том, что речь идет не об общем заражении крови, а вполне безобидной инфекции. Благодаря оперативно поставленному диагнозу все обошлось благополучно, а главное - больная вышла из больницы, как говорится, на своих двоих.

В сельских районах США у многих больных нет возможности напрямую обратиться за помощью в лечебные учреждения, расположенные в крупных городах, но они вполне могут получить консультацию врача-специалиста с помощью видеосистемы. Специальные телесети в недалеком будущем объединят все медицинские центры и врачебные лечебные учреждения США. Так, во всяком случае, утверждает в отчете американской Ассоциации лечебных учреждений. С начала 1990 года количество специализированных медицинских телесетей в США увеличилось с 3 до 30, и почти во всех штатах сегодня разрабатываются или уже разработаны такие сети. Внедрение их в практику позволит сократить расходы на медицинское обслуживание в США примерно на \$36 млрд в год.

## Еще одна "стройка века" на нашу голову?

Президент компании "Evil Capital Ltd." Розе Тамараз встретился с министром энергетики Израиля Гonenem Сегевом для обсуждения крупномасштабного проекта: прокладки нефтегазопровода из Туркмении через Турцию в Европу и Израиль.

Реализация этого проекта обойдется в \$30 млрд. Однако его инициаторы, как сообщил Тамараз Сегеву, не предполагают непосредственного участия Израиля в финансировании. А проект взять на себя обязательство пользоваться нефтегазопроводом в течение ближайших 25 лет. Что вполне реально,

## THE WALL STREET JOURNAL

если иметь в виду заинтересованность страны в импорте природного газа. Инициаторы проекта выразили готовность поставлять Израилу природный газ по цене не выше той, по которой он приобретает его у Египта.

Стоимость прокладки нефтегазопровода на участке между Турцией и Израилем - \$3 млрд, включая прокладку 440 км труб под водой.

Министр энергетики Гonen Сегев заявил, что в конце 1995 года Израилу предстоит подписать принципиальное соглашение о поставках природного газа из Египта. По его словам, импорт природного газа из Катара - дело нереальное, и на повестку дня встает вопрос о его поставках из Туркмении.

## Гиганты отрасли производят лекарства "на черный день"

Руководство германской фармацевтической компании "Хекст" сообщило, что обдумывает планы приобретения отдела медицинских препаратов американской фирмы "Дау", работающей в области химической промышленности. Предполагаемая сумма сделки - \$7 млрд. Конечно, на фоне слияния таких гигантов фармацевтической индустрии, как "Глэкско" и "Велкам", при котором общая сумма сделки составила \$15 млрд, заявление руководства германской компании особого внимания, может быть, и не привлекает, - и все таки....

Предприятия, работающие в химической промышленности, всегда искали какое-то финансовое обеспечение на "черный день", который может вдруг навалиться на не очень

## The Economist

устойчивый рынок химикалий. Решение, найденное в 80-е годы, было таким - надо освоить производство лекарственных препаратов. Именно в этих целях фирма "Дау" еще в 1989 году приобрела за \$260 млн фармацевтическое предприятие "Ричардсон Мерель", и за \$4 млрд - "Маринон". "Дау" создала отдел медицинских препаратов, продав на сторону 30% акций. Довольно быстро коммерческий оборот этого отдела достиг \$3 млрд в год. Сегодня руководителем фирмы "Дау" Фрэнк Поппофф хотел бы выгодно продать этот отдел, чтобы вырученные за него \$5 млрд вложить в расширение производства химикалий.

Руководство фирмы "Хекст" считает, что располагает достаточными средствами, чтобы расширить и развить приобретаемый ею фармацевтический отдел - теперь фирма станет четвертой в мире по объему производства лекарственных препаратов.

## Реприватизация в Польше. Коммунисты ликуют

Новый премьер-министр Польши Йозеф Олекс (в прошлом член коммунистической партии, ныне - социал-демократ) призвал в понедельник к возобновлению давно откладываемой программы возвращения собственности, конфискованной у государственных и партийных органов коммунистического режима.

"Я решил продолжить политику реприватизации и как можно скорее вынести соответствующий законопроект на рассмотрение парламента. Бизнесмены, вкладывающие средства в нашу экономику, должны получить четкий сигнал: в Польше уважают права част-

## FORTUNE

ной собственности", - сказал Олекс.

Однако попытка принять этот законопроект встретит, скорее всего, серьезное противодействие со стороны многих депутатов Сейма, и премьеру придется приложить значительные усилия для того, чтобы законопроект обрел очертания закона.

Частная собственность миллионов поляков была национализирована после Второй мировой войны. Работа над законом о реприватизации началась в 1989 году, после падения коммунистического режима.

По данным министерства по вопросам приватизации, в прошедшем году было подано 500 реприватизационных исков на общую сумму около 30 миллиардов злотых (около \$12,53 млрд).

## Банкиры знают, что делают, вкладывая капиталы в кинобизнес

Майкл Мендельсон, владелец банка в Лос-Анджелесе, сделал то, на что не решились бы многие из его коллег. В прошлом году, после просмотра черного варианта фильма "Спи со мной", на съемки которого был отпущен минимум средств, он предложил его создателям внести в уже снятый материал кое-какие изменения. Сюжет фильма был достаточно банальным, и был посвящен взаимоотношениям внутри классического любовного треугольника. Предполагалось, что будущую аудиторию фильма будут составлять в основном женщины, и Мендельсон, финансировавший его производство, заметил, что, как ему кажется, в фильме не хватает главного - взгляда на чувственную сторону любовных отношений с точки зрения женщины. И банкир на некоторое время стал сценаристом: призвав на помощь "женский батальон" в лице жены, тещи и нескольких сотрудниц, он придумал несколько новых эпизодов, которые затем вошли в фильм, собравший в результате приличную кассу...

Многие из тех, кто вкладывает деньги в киноиндустрию, олицетворением которой уже многие годы служит Голливуд, сходятся во мнении, что 32-летний Мендельсон велет себя, скорее, как кинопродюсер, но уж вовсе не как солидный банкир. При своем банке, успешная деятельность которого позволяет ему ежегодного тратить на производство фильмов \$250 млн, Мендельсон создал целую киностудию, причем он сам отбирает сценарии, активно участвует в распределении ролей и с особым удовольствием наблюдает за съемками трюковых эпизодов.

Мендельсон утверждает, что его, как финансиста, участие в создании фильма, помогает избежать множества оши-

## FINANCIAL TIMES

бок, которые совершили в свое время руководители некоторых банков, вложившие средства в кинопроизводство и совершенно не контролировавшие ни подготовительный, ни, тем более, съемочный период. Вместо того, чтобы сжечь деньги владельцам киностудий и независимым съемочным группам, банк Мендельсона предпочел не просто вкладывать средства, но и непосредственно участвовать в производстве оригинальной кинопродукции.

По правде говоря, пока практикующееся Мендельсоном финансирование кинопроизводства убытков почти не приносит. Банк вкладывает деньги в производство нескольких остросюжетных фильмов развлекательно-эротического содержания и нескольких картин, рассчитанных на более искушенную в кинематографе публику, таких, например, как "Сумасшествие короля Джорджа". Провайдер одних компенсируется успехом других - вот и вся премудрость.

Сейчас Мендельсон собирается увеличить вложения в кинопроизводство, и недалек тот день, когда мы узнаем о существовании целого объединения банков, которое будет финансировать производство фильмов при непосредственном участии в этом сложном и дорогостоящем процессе самого Мендельсона. При этом, разумеется, банк будет получать значительный процент доходов от проката.

Несмотря на то, что фильм не пользовался в прокате особым успехом, банк на нем все же кое-что заработал. Производство фильма обошлось в \$1,4 млн, а доходы банка, которому принадлежало исключительное право на его прокат, составили более \$2 млн. Как говорит сам Мендельсон, именно эти деньги делают его счастливым, потому что не все же ему возмещается с бесконечными бухгалтерскими выкладками - время от времени так хочется почувствовать себя причастным к великому таинству искусства, которое называется кино.

## Как создаются промышленные империи

Когда Грегори Гечингес в 1971 году создал свою строительную фирму, ему было всего 24 года. Чтобы производить впечатление солидного бизнесмена, он даже припудривал волосы тальком, но без оснований считая, что седина украшает настоящего мужчину. Кстати, этот самый тальк помог ему в 1980 году получить должность заведующего торговым отделом компании "Хэнсон".

Гечингес, которому в то время было 33 года, быстро научился выискивать компании с нерезультивной администрацией, скупать их, делать производство прибыльным, а затем продавать, присмотрев другие, более крупные. После трех лет работы в "Хэнсон", Гечингес решил вернуться к самостоятельной деятельности. Он использовал все свои сбережения, взял ссуду в миллион долларов и приобрел 11% акций небольшой государственной компании "Томкинс", занимавшейся производством пряжек для ремней, с годовым доходом в \$1,6 млн. Став генеральным директором компании, Гечингес произвел несколько незначительных, на первый взгляд, но очень серьезных изменений в ее работе, начав с того, что вменил в обязанность инженерам и торговым агентам принимать решения самостоятельно, а не перекладывать это на плечи руководства. Он вел для рабочих и служащих систему премий за вклад в увеличение производства и сбыта, и в первый же год его работы доходы компании выросли вдвое.

Эти изменения приносили очень хорошие результаты. Рынок аксессуаров в то время процветал, и стоимость акции компании "Томкинс" выросла за время директорства Гечингеса с 15 центов до одного доллара.

После десяти лет работы Гечингеса "Томкинс" превратился в маленькую копию влиятельного и процветающего "Хэнсона". Сегодня под крылом "Томкинса" - 72 предприятия в Великобритании и Соединенных Штатах. Компания владеет концерном по производству оружия "Смит-и-Вес-

## THE WALL STREET JOURNAL

сон" и концерном "Марей охью", выпускающим велосипеды и газонокосилки. Доходы "Томкинса" составили в прошлом году \$5,1 млрд.

Сам Гечингес так определяет существенное отличие между принципами деятельности компаний "Хэнсон" и "Томкинс": первая специализируется на приобретении разорившихся или стоящих на грани банкротства компаний, налаживании производства на их предприятиях и последующей их продаже, вторая делает вроде бы то же самое, но не продает приобретенные ею компании, уже приносящие прибыль, а объединяет в концерны. Гечингес вложил в прошлом году \$150 млн в развитие компаний, составляющих его небольшую, но очень дешеспособную группу. За последние три года он вложил \$18 млн в модернизацию главного конвейера концерна "Смит-и-Вессон" и разработку новой модели сверхлегкой винтовки, отдельные детали которой выполнены из пластмассы. Ожидается, что в 1995 году доходы одного из старейших американских оружейных концернов составят \$150 млн, что на \$30 млн больше, чем в соответствующий период позапрошлого года.

В ноябре 1992 года Гечингес совершил самое крупное свое приобретение, купив компанию "Рэнкс Хоббс МакДугл", одну из самых крупных в Великобритании компаний по производству кондитерских изделий. Эта сделка обошлась Гечингесу в \$1,5 млрд и была заключена в период, когда цены на хлебобулочные изделия были нестабильными. Тогда акции "Томкинса" упали на 25%. Но сегодня, два года спустя, очевидно, что Гечингес просчитал свою игру на много ходов вперед. Он сократил штат компании "Рэнкс" на 10%, добился увеличения сбыта дорогих продуктов этой компании и к 1994 году довел ее доходы до \$200 млн.

Сегодня 48-летний Гечингес полагает, что к концу столетия "Томкинс" будет сбывать продукцию на \$10 млрд, а пока рыночная стоимость акций компании, которую возглавляет этот талантливый предприниматель - \$4,2 млрд.